

Hella:
Nyheter for
gruvene

Lydløs komfort:
Octopower fra
Whisper Power

Gode historier:
Bestefar &
Scanian

Varm og kjøll:
Calix og Webasto
i samspill

LANSERING

KGK Off Highway

SLIK HJELPER VI DEG:

Våre produkt eksperter
setter sammen
produkt- og tjeneste-
baserte systemer
for å gi deg
totalløsninger.
Les om dine
muligheter.



80.000+

ARTIKLER PÅ LAGER, OVER 800.000 TOTALT!

Nyhet!
ÖkoPOWER by KGK:
Sparer miljø
og penger

LANSERING

Siden vi ble grunnlagt av ingeniør Knut Gøran Knutsson i 1946, så har vi i KGK lagt vår stolthet i at våre kunder kan stole på vårt håndtrykk. Lover vi noe, så holder vi det.

Denne kulturen har gjort at flere av verdens største merkevarer innen ettermarkedet både for bil, last, buss, tog og marine, velger oss som samarbeidspartner.

I Norge er vi den offisielle ZF-partneren, og vi selger og server ZF til alt fra fiskebåter til tog og buss og mye mer.

I Norge har vi også agenturet på Dräger, der spesielt alkoholås er et produkt vi brenner for.

Men med mer enn 80.000 forskjellige artikler på lager i Sverige, og over 800.000 forskjellige artikler totalt, så er vi så mye mye mer.

Full range av lys fra Hella, inkl de siste nyhetene innen gruve- og varsellys.

Full range fra RAM Mounts, og Zirkona.

Meget tett samarbeid med Calix og Webasto, der vi også lager egne ledningsnett med monteringsanvisninger. Nesten lydløse aggregat fra Whisper Power.

Kameralløsninger, støttesystemer for sjåførere, men også slidedeler og forbruksvarer.

Men vi er ikke bare deler og utstyr. Vi er også en gjeng som brenner for jobben vår, og vi brenner for produktbaserte løsninger som hjelper deg i din hverdag, enten for de du skal bruke det selv, eller selge det videre til en av dine kunder. Med stort lager så er logistikken meget god, og leveringstiden kjapp. Og det er viktig.

Men det aller viktigste vi er for deg, er en langsiktig partner du kan stole på. Det tar vi deg i handa på!

Kunde med spørsmål: Ring eller Mail Tore på: Mobil: 905 16 100. Mail: tore.holtet@kgk.no

Ikke kunde ennå, men lurer på å bli: Ring eller Mail Frode på: Mobil: 948 18 516. Mail: frode.solberg@kgk.no



KGK VÅR HISTORIE

1946:

Ingeniørfirmaet KG Knutsson AB grunnlegges i 1946 av Knut-Göran (KG) Knutsson med fem ansatte. Dette danner grunnlaget for selskapet KGK.

1950:

KGK selger inn en tysk 2-taks-motor, produsert av Karl Schmidt (i dag heter selskapet Kolbensmidt) stil den svenske sykkelprodusenten Nymanbolagen, med stor suksess.

1951:

KGK og ZF innleder et samarbeid. Nå starter også relasjonen mellom KGK og Hella, daværende «Westfälische Metall Industrie GmbH».

1953:

KGK skriver sin første kontrakt med «VDO Tachometerwerke Adolf Schindling GmbH».

1955:

KGK utvikler speedometeret, en fartsmåler for fritidsbåter, som senere ble lansert i VDOs regi. Speedometerets salgsuksess varer i over 30 år.

1967:

Sverige går over til høyrekjøring. Alle biler må få byttet ut frontlyktene. Sammen med Hella er KGK først i det svenske markedet med å kunne tilby lykter for høyrekjøring.

1972:

Webasto introduseres til det svenske markedet gjennom KGK.

1976:

Håkan Knutsson overtar etter sin far og blir direktør for KG Knutsson AB. Håkan er fortsatt aktiv som konsernsjef for KGK-gruppen.

1979:

ZF Norge blir etablert. Noe som skal bli viktig for KGKs historie i Norge.

1980:

KGK etablerer seg i Sollentuna etter tidligere å ha hatt tilhold i Bromma. Suksessivt utvider selskapet produktspekteret med en rekke varemerker som Kamasa Tools, NGK og Knutsson Bilstereo (i dag erstattet av Blaupunkt og Clarion.)

1982:

KGK overtar generalagenturet for Suzuki motorsykler, påhengsmotorer og firehjulinger. Virksomheten drives videre i et separat selskap under navnet KGK Motor AB.

1990:

KGK overtar finske Semel OY i begynnelsen av 1990-tallet. Semel utvikler og leverer mobile butikksystemløsninger, med hovedvekt på drosjenæringen og deres kunder.

1992:

KGK etableres i Finland 1992 gjennom overtagelsen av OY Kaha. Kort tid etter etableres også virksomheter i Estland, Latvia og Litauen.

1995:

Det blir lovkrav om ferdsskri-

vere i Sverige. Sammen med VDO Kienzle tar KGK størstedelen av markedet.

1996:

KGK overtar selskapet Malmö Autotillbehör AB og kompletterer dermed KGKs tilbehørssortiment av reservedeler til kjøretøysbransjen. Reservedeler er den dag i dag en av KGKs største virksomheter.

1997:

Autoexperten-konseptet blir introdusert. Autoexperten er et butikk- og verkstedskonsept med lokalgrossister i hele landet.

2000:

Siemens kjøper VDO og danner SiemensVDO Automotive. KGK får tillit til å bli SiemensVDOS regionale representant i Sverige.

2001:

KGK overtar ZF Norge, ZFs datterselskap i Norge, og dermed er KGK Norge AS født. Med ZF-historie tilbake fra 1979 blir vi ZF Service Partner i Norge.

2003:

KGK blir hoveddistributør av Dräger alkoholås og alkotestere.

2009:

KGK innvier sitt logistikksenter på 33.000 m² i Enköping. Det delvis automatiserte logistikksenteret er en viktig grunnpilar i KGKs virksomhet.

2013:

KGK blir eksklusiv distributør av Calix bilvarmesystem i Sverige og Norge.

2015:

Johan Regefalk tiltrer som første ansatte direktør for KG Knutsson AB, som i sin helhet uforandret eies av familien Knutsson.

2016:

Autoexperten-konseptet vokser til 60 deleide eller tilknyttede butikker/lokalgrossister med videre 410 tilsluttede verksteder. KGK Norge får agenturet på hybridløsningen Transfluid.

2019:

Autoexperten-konseptet introduseres i Norge, og har vokst til 40 verksteder pr mars 2023.

2020:

KGK blir hovedeier i den norske startupen EV Hub, som skal gi batterier til elektriske kjøretøy og båter tre liv.

2022:

Ny ledelse i KGK skal gjennomføre et taktskifte i organisasjonen. Salg av Whisper Power aggregater og Quick gyroer setter rekord.

2023:

KGK Norge lanserer sin satsing KGK Marine og Off highway - en av Norges største breddeleverandører - noe som skal komme deg til gode.



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

KAMASA TOOLS

TotalEnergies

HELLA

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Autolux

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

INNHALD



32



48



22



28

14



- 2..... LEDER
- 3..... KGK HISTORIE
- 6..... VELKOMMEN TIL KGK!
- 10..... ÖKOPOWER BY KGK
- 12..... NORSK STANSE INDUSTRI (NSI)
- 14..... BELYSNING
- 20..... LADING AV KJØRETØY
- 22..... KAMERALØSNINGER
- 24..... MONTERINGSLØSNINGER
- 25..... LYDSYSTEM
- 26..... STRØMFORSYNING
- 28..... WHISPER POWER
- 32..... VARME & KJØLING
- 40..... ALKOLÅS
- 42..... FORBRUKSMATERIALE
- 44..... SMØREMIDDEL
- 46..... VERKSTEDINNREDNING
- 48..... ZF VERKSTED
- 52..... VERKTØY
- 54..... INSTALLASJONSMATERIELL
- 56..... GASSFJÆRER
- 58..... VISKERANLEGG OG VISKERMOTORER
- 62..... RESERVEDELER
- 66..... JOHAN REGEFALK
- 68..... EV-HUB
- 72..... TEAM KIMIA
- 76..... UNG300
- 80..... BESTEFAR OG SCANIAN'
- 86..... TRANSFLUID

10



VELKOMMEN TIL KGK!

Som samarbeidspartner og kunde hos KGK får du tilgang til markedets bredeste utvalg av produkter fra verdensledende varemerker til tungtransport.

Med over 80.000 forskjellige artikler på lager, og 800.000 produkter har vi Norges største sortiment innen tilbehør og reservedeler til kjøretøy. Du kan gjøre alle dine bestillinger fra en og samme leverandør, og kun motta én faktura. Vi har en sylskarp logistikk og en kunnskapsrik support som sitter klar til å svare på dine spørsmål.

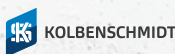
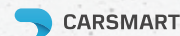
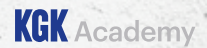
Vår e-handelsside Autokatalogen er åpen og tilgjengelig på dine vilkår uavhengig av når på døgnet du vil handle. Trenger du raske svar på spørsmålene dine, eller foretrekker den personlige kontakten - ringer du Salgsupport som hjelper deg med alle problem som oppstår i kjøretøy-hverdagen.

Vi er her for å støtte deg og din bedrift.

Tlf: 22 88 46 80 firmapost@kgk.no

Eller direkte til Tore: tore.holtet@kgk.no

KGK - vi fører mennesker fremover.



KGK ACADEMY

Marine- og kjøretøybransjen er i endring. Det stiller høye krav til fremtidens verft og verksteder. Med mer enn 70 år i bransjen er vi stolte av å kunne tilby et bredt spekter av opplæringsmuligheter som tar din karriere og bedrift fremover.

Hos oss får du bli sertifisert og får kunnskap til å kunne bruke ny teknologi og nyttige verktøy for å lede den daglige driften av verkstedet.

Du finner oss rundt om i landet, men de fleste kursene våre finner sted i moderne kursinstitusjoner hos KGK Norge AS Oslo.
 firmapost@kgk.no 22 88 46 80



KGK Academy

SALGSSUPPORT

Vår salgssupport hjelper deg med å legge inn ordrer, finne rett produkt for dine behov, og svare på spørsmål om levering og tilgjengelighet. Du kan løse mye på egenhånd ved hjelp av Autokatalogen, men trenger du hjelp er vi her for deg.

firmapost@kgk.no 22 88 46 80



TEKNISK SUPPORT

Som navnet antyder, løser vår tekniske support de mer håndgripelige spørsmålene. Om du har problemer med montering av våre produkter, eller trenger hjelp med noen av våre tjenester, er vårt team bare en samtale eller mail unna.
firmapost@kgk.no 22 88 46 80



AUTOKATALOGEN

Autokatalogen er KGK's e-handelside med et av markedets bredeste sortiment. Her kan du som kunde søke etter produkter ved å bruke artikkelnummer eller varemerke, og legge inn bestillinger. Autokatalogen har mer enn 500 000 produkter i dag, hvor mesteparten av våre mestselgende produkter er lagerførte i vårt eget logistikkcenter i Enköping.

Over 90 % av KGK sine salg er gjennom Autokatalogen og det er et av de viktigste verktøyene for mange av våre kunder. For våre leverandører betyr Autokatalogen at man får tilgang til en velfungerende markeds plass med pålitelig logistikk. Effektiv e-handel på dine vilkår. Du finner vårt velfylte sortiment på autokatalogen.no





ÖKOPOWER BY KGK

Økning av komforten, sparing miljø og mer på bunnlinja, ÖkoPOWER by KGK er den smarte måten å tenke produkt på.

Lansering: Ved å sette sammen de riktige komponentene fra de riktige produsentene, og å gjøre dette i hensiktsmessige «økosystemer», der du både sparer miljø, øker komforten, og kan tjene mere penger, så leverer vi i KGK unike løsninger til deg.

Når vi nå lanserer ÖkoPOWER by KGK, så er det en spissing av tilbudet våre produktspecialister og selgere allerede har tilbudt, der vi går enda mer rett på mål når det gjelder hva vi kan yte for deg.

ÖkoPOWER by KGK bruker komponenter fra blant andre Webasto, Whisper Power, Calix, MXN, Pebe, Varta, Skanbatt, Hella, MittX, og mange flere, og syr sammen ferdig tygde løsninger.

**Lurer du på konseptet: Ring eller Mail Tore på:
Mobil: 905 16 100. Mail: tore.holtet@kgk.no**





NÅR VEKTA FÅR BESTEMME

NSI lager norskproduserte, spesialsyddede innredninger til vare- og servicebiler. De er en KGK Partner.

Norsk Stanse Industri (NSI) på Skedsmokorset lager noen av markedets fineste bilinnredninger. I en verden som blir mer og mer opptatt av lavt energiforbruk, så har NSI et spares i ermet - de lager alt i vektbesparende aluminium.

Egen produksjon.

Med produksjon i sine egne lokaler på Skedsmokorset, og sine egne produktdesignere og tekniske tegnere, kan NSI både hjelpe deg som vil designe produkter, og deg som kunde.

Høy kompetanse.

NSI har lang erfaring med industridesign og har høy teknisk kompetanse. Dette setter NSI i en posisjon hvor de kan ta fram produkter på en kostnadseffektiv måte med ett godt utsende.

Utvikling

Siden 1990 har NSI produsert 3000-4000 forskjellige produkter. Med denne kunnskapen om produktutvikling ser de alltid etter forbedringer på produktet. Dette gjenspeiler seg i en stadig utvikling av lavere produksjonskostnad, enklere montering og bedre kvalitet på produkter som produseres hos dem.

Produksjon

Investering i moderne automatiske maskiner sammen med en stadig forbedring av interne prosesser gjør at NSI produserer produkter raskt, rimelig og med høy presisjon og kvalitet. Dette gjør at kundene velger NSI som leverandør år etter år.

KGK Partner

Når NSI blir den første KGK Partner, så er det basert på flere faktorer, inkludert et sosialt engasjement, HMS-tankegang og grundervilje. Men mest av alt fordi NSI leverer strålende innredninger.



BELYSNING

KGK er Hella partner i Sverige og Baltikum. Hella sortiment på 33 000 produkter kombinert med vår produkt - og markeds kunnskap er en uslåelig kombinasjon. Sammen med Hella skreddersyr vi løsninger for alle kjøretøytyper. Vi prøvemonterer på personbiler, skogsmaskiner, gruvekjøretøy, entreprenørmaskiner, lastebiler, busser, båter og jordbruksmaskiner.

Hella oppfyller alltid de høyeste krav og kvalitetsstandarder som en teknologiledende virksomhet innen intelligent lysspredning, halogen-, xenon- og LED-lyskastere, og som partner til velrenommerte kjøretøyprodusenter. Hella tilbyr et bredt utvalg av produkter av høy kvalitet; arbeidslys, signallys, varsellys, og ekstralys med perfekt passform, pent design, lang levetid og innovativ teknologi.

VÅR PARTNER FOR BELYSNING



Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa-TOOLS

te
TotalEnergies

HELLA

CHANCE APPS

pebe

Catix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Castrol
MOTOR

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE





Dräger

Webasto

MANN FILTER

CTEK

LIQUI MOLY

Kamasa TOOLS

TotalEnergies

HELLA

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM MOUNTS

MXN

Wipac

MANN FILTER

VARTA

MAHLE

SMART CORNERING LIGHT

SMART cornering light fra HELLA er en effektiv kurvebelysning utviklet spesielt for gruveindustrien. Belysningssystemet sprer lyset til venstre og høyre for arbeidskjøretøyet og gir føreren bedre forutsetninger for å oppdage omkringliggende farer samtidig som han bedre advarer andre om sitt nærvær.

Arbeidsbelysningen bidrar til sikrere kjøring under ekstreme forhold, som i gruve-, skogs-, og byggindustrien hvor eksempelvis gravemaskiner, lastebiler og hjullastere er vanlige arbeidskjøretøy. En løsning som øker sikkerheten for både

fører, andre kjøretøy og andre personer i miljøet kjøretøyet utfører arbeid i.

Kurvebelysningen bygger på en ny teknologi som kjenner på kjøretøyets bevegelser og aktiverer enten høyre eller venstre arbeidslys automatisk når kjøretøyet svinger i dets respektive retning. Kurvelyset er enkelt å ettermontere og øvrig elektronikk forstyrres ikke siden belysningen er i høyeste interferensklasse.



UTEN ZEROGLARE



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

RAMM-TOOLS

te
TotalEnergies

HELLA

CHANCE APPS

pebe

Catix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Continental
Automotive

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE



HELLA ZEROGLARE

Våre kraftige arbeidslys RokLUME og Ultra Beam finnes også med den unike optikken ZeroGlare, alt for å ikke blende andre på arbeidsplassen. Den geniale ZeroGlare-teknologien gjør at alt lys ledes under horisontalplanet.

MED ZEROGLARE

S-SERIEN

Med mer moderne elektronikk og mer effektive dioder hever HELLA sine Power Beam og Modul 70 S-Serie nivået ytterligere. De nye arbeidslysene kommer i to versjoner; S-serie I på 1000 lumen og S-serie II på 2000 lumen. Med ny og mer effektiv design av kjøleribber er termokontrollen enda bedre, og for å sikre ekstremt lang levetid, dimmer lyskasterne ned automatisk ved temperaturer mellom +50° til +85° Celsius.





SMART WORKLIGHT

Intelligent arbeidslys fra HELLA for gruve-, entreprenør-, og skogsmaskiner. For å øke arbeidernes sikkerhet, helse og produktivitet kan SMART WORKLIGHT tilpasse lyset spesifikt til ulike vær - eller kjøreforhold. Velg grønt eller gult lys for støvete, snøfylte eller tåkede forhold. Dimmefunksjon reduserer selvblending, og blending av andre førere. Å kunne justere fargetemperaturen trinnløst fra varm hvit til kald hvit forbedrer sikten i ulike situasjoner.





BEKYMRRINGSFRI LADING AV KJØRETØY

INSTALLASJON

Vi kommer på besøk hos dere sammen med vår el-installatør og går gjennom deres forutsetninger, behov og ønsker for ladeløsninger, så setter vi sammen et tilbud for dere. Vi samarbeider med riksdekkende el-installatører av helhetligsløsninger innenfor el, tele/data, fiber og solenergi.

TJENESTER

Bekymringsfri debiteringstjeneste.

Når din bedrift velger vår bekymringsfrie debiteringstjeneste får dere en helhetsløsning hvor vi tar oss av all administrasjon, fra måling til fakturering. Dere kan fortsatt være uavhengig og velge det energiselskapet som passer dere. Velger dere å beholde administrasjonen selv, tilbyr vi en løsning tilpasset det også.

Hvordan fordeles kostnaden for strømforbruket?

Bedriften setter selv prisen for lading per

kWh. Vi tar ansvar for måling og fakturering for det faktiske forbruket. Forbrukskostnaden får bedriften tilbake kvartalvis.

Hvordan fungerer det?

Vi tilbyr løsninger med overblikk over hele anleggets bruk. Der ser man eksempelvis ladehistorikk, faktisk forbruk, fakturaer, tilkoblede kjøretøy, samt en karttjeneste som viser offentlige ladestasjoner i hele Europa. Hver individuelle bruker har tilgang til en personlig portal. Brukeren registrerer seg via en nettside og bestiller en RFID-brikke

(en personlig brikke eller kort). Brikken/kortet brukes til å aktivere ladestolpen og registrere ladingen.

Vil dere tilby offentlig lading for gjester o.l.?

Vi tilbyr også en løsning for gjestelading via ulike parkeringsapper som EasyPark eller andre betalingsløsninger som RFID ladebrikker/kort, eventuelt skreddersydde apper.

LADEBOKSER FOR NORMALLADING

AURA



Lastbalanse-
ring mellom
uttakene



GLB



Helautomatisk
lastbalansering



LS4



Offentlig
ladestasjon med
to uttak



LADESTASJONER FOR DC LADING

ALTHEA



Hurtiglader for
alle kjøretøy



QC
GARO

Hurtiglader for buss
og lastebiler

MULTIMEDIA

Innen multimedia stiller vi med velkjente leverandører innen ryggekamera, skjermmontering og navigasjon. Det meste går an å tilpasse etter kundens behov og ønsker - snakk med våre kunnskapsrike produktspecialister om dine tanker. Vi har det meste for 12V - og 24V-system.

VÅRE LEVERANDØRER AV MULTIMEDIA

● **BLAUPUNKT**

alfatronix

MXN

zirhona
www.zirhona.com

Continental

RAM MOUNTS



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa-TOOLS

te
TotalEnergies

KELLA

CHANCE APPS

pebe

Catix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Cambridge
Stereos

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

KUNDEORIENTERTE KAMERALØSNINGER

KGK tilbyr skreddersydde løsninger for ulike kamera-applikasjoner som vi presenterer etter å ha analysert behovene sammen med kunden. Kontakte din KGK-representant for mer informasjon om hvordan vi på beste måte kan møte behovene til din bedrift.



MXN MONITORER

MXNs store sortiment av monitører er framtagen for å oppfylle høye individuelle krav til funksjon uansett hvilken type kjøretøy eller maskin de blir montert i. En unik fordel med MXNs system er at de er kompatible på tvers av generasjonene.



MXN RYGGEKAMERA

Vårt utvalg av ryggekamera fra MXN klarer de tøffeste krav til både materialstyrke og bilde-kvalitet. Kameraene testes ved å utsettes for vann, støv, vibrasjoner og ekstreme temperaturer.



CONTINENTAL PROVIU 360° GENERATION 2

Et oversiktssystem som gir føreren fullstendig oversikt rundt hele kjøretøyet og hjelper deg med utfordrende manøvrering ved å eliminere dødvinkler. Bilder fra kamera bearbejdes digitalt og vises i et 360° fugleperspektiv. For maksimal trygghet og sikkerhet kan bildegjengivelsen endres etter individuelle behov alt etter type arbeid som skal utføres og type arbeidsforhold.



ENKLE OG SIKRE MONTERINGSLØSNINGER

En modulær lettvekt-monteringsløsning for nettbrettet, mobiltelefonen eller andre enheter. Våre leverandører har hentet frem løsninger som har like stort fokus på sikkerhet som brukervennlighet.

ALFATRONIX

Britiske Alfatronix produserer USB-ladere for buss- og bilinstallasjon, spenningsomformere 24V-12V og 12V-24V av høyeste kvalitet.

Spenningsomformerne gir deg muligheten til å bruke masseprodusert 12V-utstyr som mobiltelefoner, bilunderholdning, profesjonell kommunikasjonsutstyr, telematikkutstyr, kjøleskap og TV på 24V-elsystemene som finnes i tyngre kjøretøy.



RAM

RAM produserer robuste og allsidige systemer for montering av skjermer og andre mobile enheter i kjøretøy. RAM-systemets unike design gjør det enkelt å installere, med god fleksibilitet, god vibrasjonsdemping og holdbarhet. Materialet brukt er pulverlakkert aluminium av høy kvalitet. Solid kompositt og gummikledde kuler i rustfritt stål.

ZIRKONA

Zirkona produserer fester til skjermer, datamaskiner, TV og nettbrett. De har fokus på fleksibilitet, sikkerhet og ergonomi. Produktsortimentet består av ferdige produkter samt deres egne patentsøkte monteringssystem Zirkona Joiner System som kan tilpasses individuelt til kunden. Mulighetene er uendelige og begrensningene er få. Systemet er tiltenkt for kjøretøy men kan like gjerne brukes i campingvogner, campingbiler, og hjem-, kontor-, industri- og sykehusmiljø.

LYDSYSTEM

Enten det gjelder å høre hva noen sier i en hands-free samtale, eller å spille favorittlåten på maks volum - kjøretøyets lydsystem er en sentral faktor i kjøreopplevelsen. Vi samarbeider med partnere som er med på å føre teknologien fremover.

BLAUPUNKT

Blaupunkt er et ledende varemerke innen multimedia, som også er sterkt assosiert med tysk kvalitet og ingeniørkunst. De tilbyr en bred produkt- og serviceportefølje med alt fra infotainment til førerassistans-produkter. Alt med førsteklasses lyd og funksjonelt design.

Aktiv Subwoofer for kjøretøy med 24V-system. Max uteffekt 150W.



CONTINENTAL

Lydsystem fra Continental er robuste og pålitelige konstruksjoner som gjør dem ideelle for ethvert bruk, alt fra cruising på motorveien til røff offroad-miljø. Tydelig design med store knapper, og vriknotter med godt grep. Brukervennlighet er prioritert sammen med høy kvalitet. Continentals radioapparat finnes både i 12/24V-versjoner.

Continental har et nytt fleksibelt lydsystem takket være CAN-teknologi.

STRØMFORSYNING



UTLADINGSNIVÅ PÅVIRKER BATTERIETS LEVETID

Ny teknologi gjør at dagens batterier klarer en høyere utladingsnivå enn før, uten å utsettes for unormal slitasje. Et nytt AGM-batteri med en kapasitet på 210 Ah har derfor mer enn tre ganger så mye utnyttbar energi som et SLI-batteri på 225 Ah.

For å illustrere kan vi regne på et eksempel. For et SLI-basert batteri, som har en kapasitet på 225 Ah, anbefalt høyeste utladingsgrad er på 20 prosent, som innebærer at det er 45 Ah tilgjengelig energi i et nytt batteri.

EFB-batterier med kapasitet på 240 Ah og anbefalt høyeste utladingsgrad på 50 prosent, betyr at det finnes 120 Ah tilgjengelig energi i et nytt batteri.

AGM-batterier med kapasitet på 240 Ah og høyeste anbefalte utladingsgrad på 80 prosent, betyr at man har 168 Ah tilgjengelig energi i et nytt batteri.

Det er greit å vite at et nytt fulladet batteri har 100 prosent av sin kapasitet når temperaturen er rundt 25 plussgrader. Batteriets kapasitet minker med alderen og påvirkes negativt av kulde.

KORT FAKTA OM BATTERITYPEN

SLI er et konvensjonelt blybatteri. SLI står for start, belysning og tenning (Starting, Lighting, Ignition).

EFB står for Enhanced Flooded Battery. En polyesterscrim (duk) hjelper til å stabilisere det aktive materialet i blyplatene og forlenge levetiden. Varta har et unikt, patentert element i batteriene som forlenger batterienes levetid ytterligere. EFB tåler på samme måte som AGM-batteriene mer vibrasjoner enn SLI-batterier, og passer derfor godt til montering bak på chassis.

AGM står for Absorbent Glass Mat - et absorberende glassfibernet som holder på elektrolyttene og gjør at batteriet enklere tar i mot energi ved lading.

VÅRE LEVERANDØRER AV BATTERILØSNINGER

VARTA

OPTIMA BATTERIES

CMP
POWERSUPPLY

CTEK
MAXIMIZING BATTERY PERFORMANCE

Whisper Power

Calix

ZE | Service Partner

Dräger

Webasto

MANN FILTER

CTEK

LIQUI MOLY

Kamazo TOOLS

te
TotalEnergies

KELLA

CHANCE APPS

pebe

Calix

NGK

RAM MOUNTS

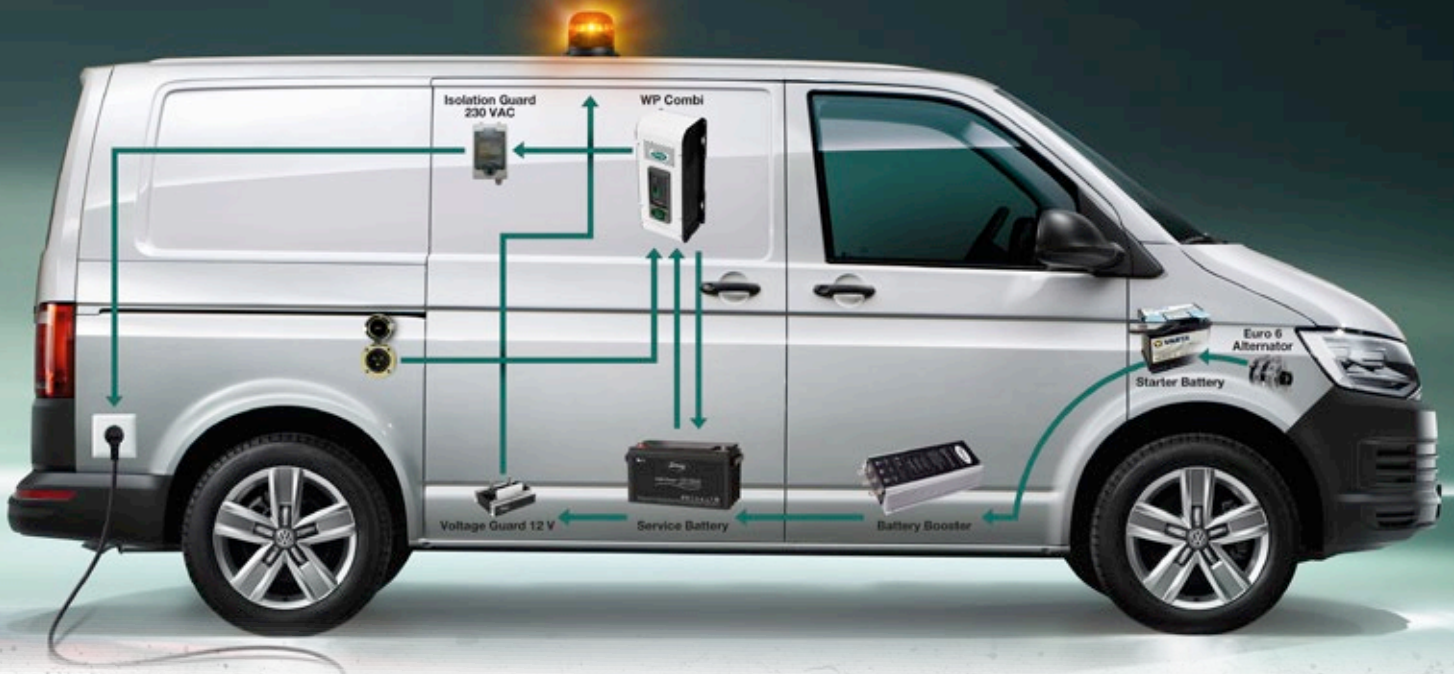
MAXN

Whisper Power

MANN FILTER

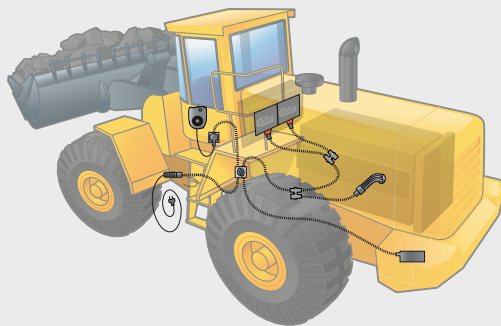
VARTA

MAHLE



WHISPERPOWER

Kortere turer eller flerdagersjobber - med WhisperPower har du strømforsyning og optimal komfort i entreprenørmaskinen hvor enn du er. Les mer om Whisper power på side 28-31.



CALIX

Moderne entreprenørmaskiner krever et toppladet batteri, ikke minst ved kortere kjørestrekk. Like sant er det at et fulladet batteri vare lenger. Calix batteriladere er av høyeste kvalitet og sørger for at batteriet er fulladet.



CTEK

Maximizing Battery Performance er ikke bare et slagord - det er kjernen i alt CTEK gjør og i alle produkter som produseres. CTEKs innovative vedlikeholdsløsninger er både sikre og enkle å installere og bruke.

CMP

CMP produserer invertere av høy kvalitet som omformer 12V eller 24V til 230V i kjøretøy. Slik kan du lade dine 230V-verktøy, kjøre mikrobølgeovn eller annet som trenger 230V.



WHISPER POWER: SÅ STILLE AT DU LURER PÅ OM DET ER NOE GALT!

Innovativ kraftteknologi, bransjestandard på sinus-kurve, fleksible løsninger, vibrasjonsfrie, og ekstremt stillegående - vi leverer Whisper Power til deg som vil ha det beste.

Advanced Power Systems

FRA 4,4 – 15 KVA VARIABEL HASTIGHET

I vårt Genverter-sortiment finner du aggregat som kombinerer nyeste dieselmotor-teknologi med en innovativ måte å produsere elektrisk kraft på. I stedet for en dynamo med én hastighet bak på svinghjulet, så har Whisper Power designet en veldig kompakt permanent dynamo (PM = Permanent Magnet-alternator), som sitter rett bak motoren. Dette gjør at systemene mindre og lettere sammenlignet med tradisjonelle aggregater. Aggregatets RPM (omdreining/hastighet) kan låses til en hastighet slik at man oppnår den perfekte balanse mellom omdreining, kraftuttak, støy og vibrasjoner.

- Effekt fra 4,4 – 15 kVA
- 1-faset
AC (230 V / 50 Hz,
120 V / 60 Hz)
- Mulig 24/48 VDC via DC PowerCube
- Indirekte kjøling av motor og bakstykke (> 1 syl)
- 5 eller 7 tommer berøringspanel (Valgfritt)
- WhisperConnect (CAN) kobling som standard
- Kompakt, lett og ekstremt stillegående



**PICCOLO 5, DIESELAGGREGAT MED
JUSTERBAR STYRKE**

DEN LILLE KRAFTPAKKEN



Piccolo 5 er den minste, mest stillegående og kraftigste i klassen. Takket være elektronisk PMG-omformer gir denne ideell strømkvalitet til alle dine komfortartikler som vaskemaskin, air-condition, elektrisk kjøkkenutstyr, batteriladere og lignende.

- 4,4kVA / 3,5 kW v/ 3600 o/min
- 8 kVA, 36 A maks
- 230 V – 50 Hz +/- 5% 50 Hz +/- 0.1%
- 117 V – 60 Hz +/- 5% 60 Hz +/- 0.1 %
- Høyde 520 mm, bredde 470 mm
- Lengde 450 mm, vekt 58 kg
- PMG omformer 7 kg

KOMPAKT OG LETT – 68 KG

- Moderne dieselmotor med 4.4kVA kapasitet v/3600 o/min
- 4kW elektrisk kapasitet v/maks
- Indirekte vannkjøling for fersk – eller sjøvann
- Konstant motortemperatur, ingen sot eller olje-avfall i vannet.

- Svinghjul og dynamo funksjonerer sammen

AVANSERT

- Høyeffektiv takket være supermagneter/permanent magnetteknologi
- Justerbar hastighet
- Valgfri automatisk kontroll av hastighet
- PowerModule-Genverter sørger for perfekt frekvens og spenning
- Skaper ingen forstyrrelser av andre apparater

AC ELLER DC

- Standardversjoner for 230 V 50 Hz (100-120 V 50/60 Hz) innretninger
- Justerbar til 60 Hz uten endring i o/min
- Kan fås med berørings skjerm for kontroll og overvåking av system
- WhisperConnect BUS passer de fleste navigasjoner

Ved hjelp av spesielle dempere er vibrasjoner eliminert, og med støyskjerming vil du ikke merke hverken lyd eller irriterende during fra aggregatet ditt. Motoren er designet av WhisperPower og er en moderne dieselmotor. Dens eneste misjon er å levere mest mulig strøm på mest mulig skånsom måte for din maksimale komfort. Eksempelvis er vannpumpen som sørger for kjølesirkulasjon ikke drevet av et støyende belte, men lydløs PTO-teknikk. Motoren har garanti til 1000 timer – sammenlignbart med en bil som har kjørt 100 000 kilometer.

Piccolo-modellene er svært kompakte og kan monteres på de trangeste steder – alt som trengs er minimalt med ventilasjon. Ved kjøp kan du være trygg på at absolutt alt av nødvendige deler følger med for installasjon.



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa TOOLS

te
TotalEnergies

HELLA

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Whisper
Connect

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

Advanced Classic Power Systems

FRA 15 – 50 KVA 1 – ELLER 3-FASET



Whisper Powers stillegående, lavhastighets dieselaggregater er konstruert og produsert ved deres fabrikk i Friesland, Nederland. Deres 1500/1800 O/min Super Quiet (SQ) Pro er designet for kontinuerlig drift under røffe forhold. De benytter seg av motorer fra øverste hylle som møter avgasskravene både for Europa og Nord-Amerika.

- Effekt 10 – 50 kVA
- 1 – eller 3-faset, 50 eller 60 Hz
- Indirekte vannkjølingsteknologi
- Luftkjølt bakstykke, AVR-regulert
- Standard med lydemping
– kan fås uten
- Mange valgmuligheter som f.eks. u jordet og PTO
- Typegodkjenning valgfritt, CCS og Russian River som standard



CLASSIC-SERIEN

Whisper-aggregat har bygget seg et solid rykte over de siste 20 år som et produkt av høy kvalitet, som er slitesterkt og pålitelig i alle miljøer. Produktet møter kravene stilt av kommersielle aktører. Deres dieselaggregat har blitt mer effektive, mer robuste, og mer stillegående enn noensinne. Takket være overlegen teknologi. Sinusbølgen er av industriell kvalitet og gir ingen forstyrrelser på andre apparater og innretninger.

- 1500 o/min, 1 eller 3 faset, 50 Hz
- 1800 o/min, 1 eller 3 faset, 60 Hz
- Robust AVR spenningsregulering
- Luftkjølt bakstykke/vannkjølt diesel-motor
- Kompakt og stillegående
- Plug And Play installasjon

Velg DDC fjernkontrollpanel som brukt på våre tidligere modeller for modeller som ikke er av Pro-versjoner:

- Ett trykk start funksjon

- V/A/Hz
- Automatisk start/stopp, og enkle menyer

For Pro-versjoner fås vårt nye 7-tommers kontrollpanel med berørings-skjerm. Lar deg fjern-overvåke systemene og ha tilgang til all nødvendig informasjon.



VÅRE LEVERANDØRER AV BATTERILØSNINGER

CTEK | MAXIMIZING BATTERY PERFORMANCE

Calix

CMP
POWERSUPPLY

Whisper
power

SKANBATT

VARTA

OPTIMA
BATTERIES

ZE Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa TOOLS

TotalEnergies

KELLER

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Whisper
power

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

VARME & KJØLING

Siden 1972 har KGK vært generalagent for Webasto i Sverige, og siden begynnelsen av 90-tallet også for Finland, Estland, Latvia og Litauen. Webasto er en ledende produsent av all form for varme, kjøling og soltaksystem innenfor kjøretøyindustrien, med over hundre års historie. Om du er eksisterende kunde eller om du blir nysgjerrig etter å ha lest dette, oppfordrer vi deg uansett til å kontakte oss så skal vi forklare fordelene med Webastos produkter, og hjelpe deg å velge rett i vårt brede sortiment. Her følger noen eksempler på bruksområdene Webasto har sin selvsagte plass.

VÅRE LEVERANDØRER AV VARME OG KJØLING

Webasto



SPAL
AUTOMOTIVE

Calix



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kanary-TOOLS

te
TotalEnergies

KELLA

CHANCE APPS

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Continental
Automotive

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE





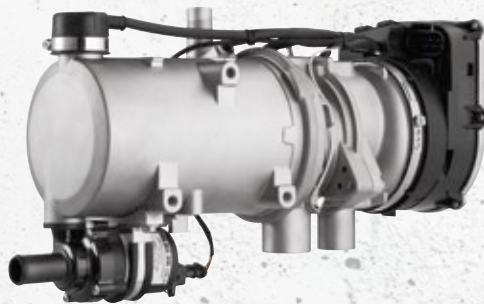
MOTOR & FØRERHUSVARMER - UTTRYKKET ER: «EN WEBASTO MOTORVARMER ER SÅ GOD AT DEN BURDE VÆRT STANDARD I ALLE MASKINER»!

Det er kanskje ønsketenkning fra vår side, men det er faktisk tilfelle at mange maskinkunder velger å legge til en Webasto Thermo Pro-varmer på utstyrslisten når de kjøper nye maskiner. En drivstoffdrevet vannvarmer gir av-isede ruter og en perfekt oppvarmet motor før arbeidsdagen har startet.



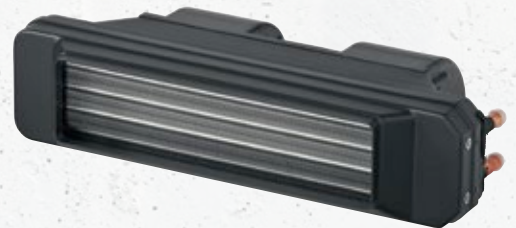
LUFTVARMER

Brensel-drevne luftvarmere brukes ikke så ofte lenger innen Off-Highway, men iblant installeres de i trucker og andre maskiner hvor det er vanlig at det er noe ventetid mellom arbeidsoppgavene, og man skrur av motorene av kostnad - og miljøhensyn. Man bruker også luftvarmere til servicebusser for å sikre at verkstedsområdet har et tilfredsstillende arbeidsklima. Luftvarmerutvalget finnes i ulike varianter fra 2 - til over 10kW.



VANNVARMER

Vårt utvalg av brensel-drevne vannvarmere inneholder ulike modeller mellom 4kW og opp til 35 kW. Som med alle Webasto-varmere kan man velge å starte dem med tidsur, fjernkontroll, GSM telefontstart eller en kombinasjon.



VIFTEOVN

Et annet alternativ for å varme opp servicebussens verkstedsområde er å benytte motorens kjølevæske som energikilde. Dette er en rimelig installasjon, men den krever at motoren er i gang for å fungere. KGK kan tilby et stort antall varianter av vifteovner - her vises en variant fra Webasto-utvalget; Cyprus med 13 kW varmeeffekt.



KLIMAAANLEGG - SKREDDERSYDDE ANLEGG ELLER STANDARDLØSNINGER. ALT FOR ET PERFEKT ARBEIDSKLIMA I FØRERHUSET PÅ MASKINEN

Selv om Webasto er best kjent for sine drivstoffdrevne motorvarmere innen Off Highway-krester så har vi også lang erfaring med HVAC-system via en av våre italienske fabrikker. Webasto kan tilby skreddersydde systemløsninger ved hjelp av blant annet simuleringer såvel som faktiske tester i klimakammer.

SPAL AKSIALVIFTER

Spal SRL valgt KGK som hoveddistributør i samtlige land hvor KGK er representert. Dette gir oss en unik mulighet til å lagere et veldig bredt sortiment som dekker de fleste behov som finnes på markedet.



KGK kan tilby aksialvifter i størrelser fra Ø 96 opp til Ø 385 millimeter, enkle - og doble radialvifter samt vifter med EC-motorer for lengst mulig levetid.

Spør oss - vi kan finne løsninger for ethvert behov.



ELEKTRISK OPPVARMING MED SVENSKPRODUSERTE PRODUKTER FRA CALIX

KGK har vært distributør av Calix-produkter siden 2013 i hele Norden. Kjennetegnet for Calix er at mesteparten av produksjonen skjer i Sverige, som gir oss overlegen kjennskap til de kravene vårt harde klima stiller. Denne skjematiske skissen gir deg en oversikt over hva Calix kan tilby i form av elektrisk oppvarming av motor, førerhus/hytte, hydraulikkolje - og bensintanker, batterilading og så videre.



1. Kupévarmer

2. Kupévegguttak

3. Tankvarmer

4. Grenuttak

5. Motorvarmer

6. Kabel

7. Inntakskabel

8. Sommer/Vinter-bryter

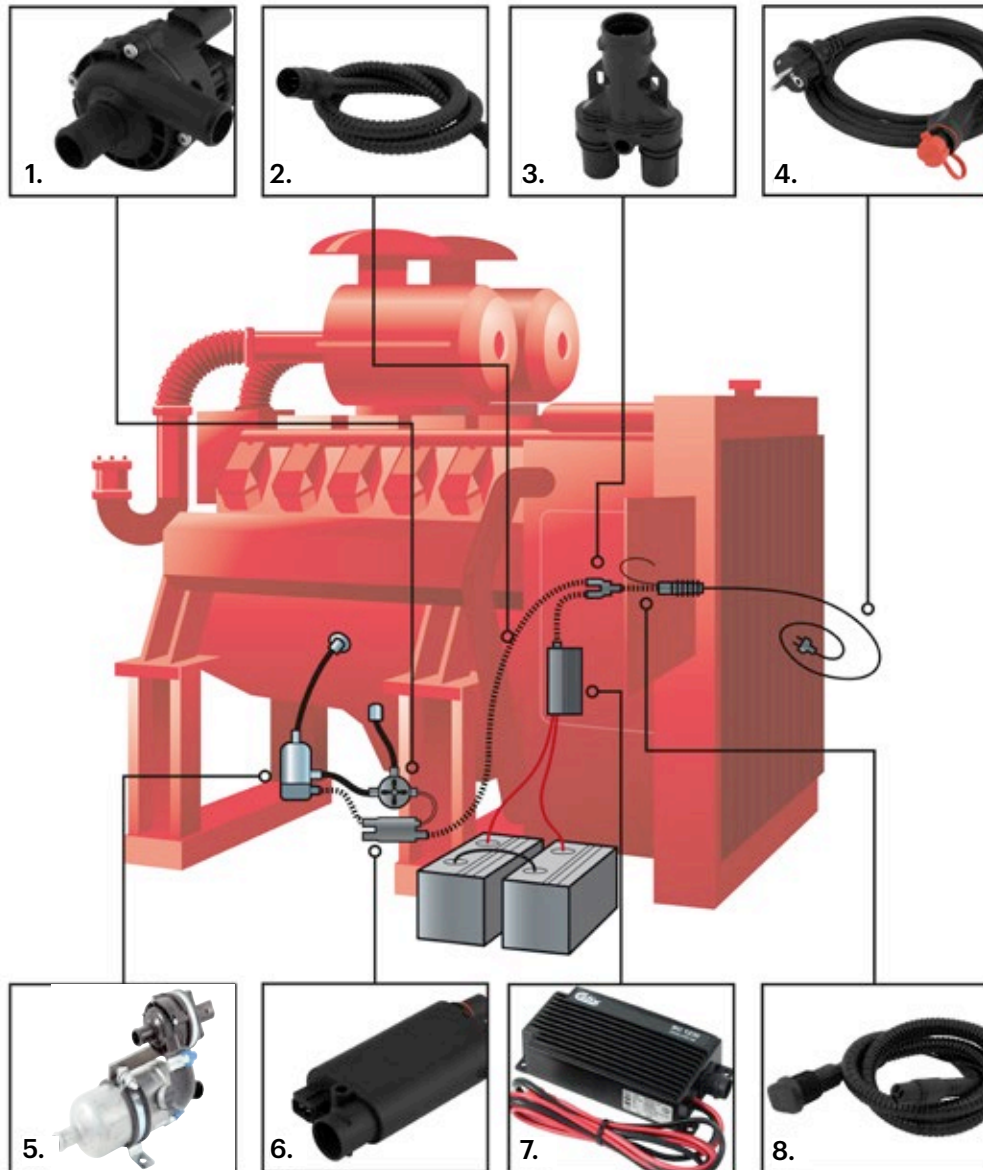
9. Skjøteledning

10. Batterilader



CALIX PH+SATS 1500W

En universal motorvarmer med innebygget termostat og pumpesett som passer de fleste kjøretøy som entreprenørmaskiner og traktorer hvor modellspesifikke løsninger ikke finnes.



PH+-värmaren är utrustad med överhettningsskydd och termostat. Den ansluts utanför motorblocket med en slanganslutning (20 mm) till kylsystemet. Motorvärmarens termostat har frånslag vid 80° C (+/-5 °C) och tillslag vid 60° C (+/-5 °C).

1.Pumpe

2.Skjøteledning

3.Grenuttak

4.Kabel

5.PH-varmer

6.Omformer

7.Batterilader

8.Inntakskabel

GREEN & CLEAN ER FREMTIDEN

Webasto er fast bestemt på å samarbeide med våre partnere for å hjelpe dem å nå sine miljømål først. Med over 90 års erfaring fra bilindustrien og en langsiktig visjon er de den perfekte partner. Webasto har utviklet et skalerbart batterisystem i moduler som er perfekt for en mengde bruksområder.

VÅR LEVERANDØR AV HVH OG BATTERISYSTEMER

Webasto

ZF | Service Partner

Dräger

Webasto

**MANN
FILTER**

CTEK

**LIQUI
MOLY**

Kamayo TOOLS

te
TotalEnergies

KELIX

CHANCE APPS

pebe

Catix

NGK

**RAM
MOUNTS**

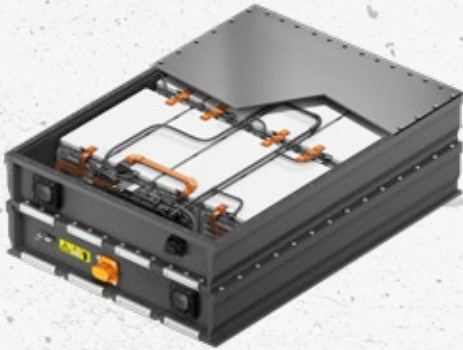
MAXN

**Continental
Automotive**

**MANN
FILTER**

VARTA

MAHLE



STANDARD BATTERISYSTEM

Med vårt standardbatterisystem får du det beste fra to verdener: Du drar fordelene av pris og kvalitet på et masseprodusert produkt, samtidig som du får perfekt passform fra en skreddersydd løsning. Takket være skalerbare moduler og geometrisk design med høy stabilitet, er standardbatterisystemet vårt passende for et bredt utvalg av kjøretøy.



WEBASTO eBTM

Webasto eBTM er en frittstående termisk enhet for batterier. Den sikrer optimal funksjon av vannkjølte batteripakker som benyttes i elektriske nyttekjøretøy og garanterer perfekt celle-ytelser på lang sikt.

eBTM 2.0 er en preist tilpasset systemløsning for lette nyttekjøretøy, busser, lastebiler, bygg- og landbrukskjøretøy.

Løsningen er skalerbar: Fra bare en enhet, kan hver type el-kjøretøy utstyres med en eller flere batterikjøle-enheter.



VÄRME LÖSNING MED ÖVER 95% EFFEKTIVITET

HVVH-varmeelementet som kun er 0,6 mm tykt og 200 kvadratcentimeter stort, består av et komplekst lagringssystem og er direkte koblet opp mot varmeapparatet. Her forvandles elektrisk kraft til varme raskt og nesten uten tap av energi.

Maksimal energieffektivitet og at den krever svært lite plass for montering styrker systemets posisjon over annen teknologi på markedet hvor effektiviteten blir dårligere når kjølevæsketemperaturen stiger. Denne teknikken benytter seg heller ikke av sjeldne jordartsmetaller, som er ytterligere en fordel ved systemet.

- Nær 100 prosent varmeeffekt
- 5, 7 eller opp til 10 kW effekt
- Rask, presis og lineær effektjustering
- Direkte varmeoverføring
- Spenning: 250V / 870V
- Uavhengig av spenningsnivå



DRÄGER

KGK har siden 2004 solgt og markedsført Drägers alkoholås og alkotestere. Like lenge har vi jobbet sammen for sikrere reiser både i jobbsammenheng og privat. Dette har vi gjort gjennom å forsøke å påvirke debatten og politiske beslutninger - og ikke gi oss. Drägers alkomålere og alkoholåser er markedsledende og innfrir høyere krav enn det lovverket og forskrifter krever.

VÅR PARTNER FOR ALKOLÅS OG ALKOTESTERE

Dräger
alkolås | alkotestare



Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamado TOOLS

te
TotalEnergies

KELFA

CHANCE APPS

pebe

Catix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Continental
Dynamax

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

INTERLOCK 7500

Interlock 7500er førstevalget for arbeidsgivere som vil kvalitetssikre sine transportere og sjåførere som har førerkort med vilkår. En alkoholås som har brukeren i fokus med rask reaksjonstid og moderne design.

ALCOTEST 6820

Premiumvalget for brukere som trives med avansert teknologi. Kompakt og lett å bruke. Kan kobles mot skrivere.

**ALCOTEST 4000**

En hendig alcotester for privat bruk - med profesjonell nøyaktighet.

**ALCOTEST 5000**

Dette er testeren for den som vil teste mange på kort tid hvor behovet er å påvise alkohol i blåseprøven, men ikke vise resultatet i tall.

KGK KOMPLETT

I KGK Komplett har vi samlet våre sterke varemerker innom forbruksmateriale. Hos oss kan du få alt du trenger for å få hverdagen til å fungere, fra en og samme leverandør - på en og samme faktura. Her får du bransjens beste logistikk og support med på kjøpet.

- ☑ BILPLEIE
- ☑ HJULSERVICE
- ☑ FESTE-ELEMENT
- ☑ KJEMI
- ☑ HYGIENE
- ☑ KONTOR
- ☑ BESKYTTELSE
- ☑ FORBRUKSMATERIELL

NÅR DET GJELDER FORBRUKSARTIKLER KALLES VI:

KGK Komplett



KGK Komplet

KGK Komplet

KGK Komplet

FESTE-ELEMENT



KJEMI



FORBRUKSMATERIELL



SMØREMIDDEL

Sammen med Total og Liqui Moly kan vi tilby et komplett sortiment av smøremiddel som inneholder produkter for alle tenkbare bruksområder og mengder. Vi kan også hjelpe med distribusjonen av smøremidler i din bedrift, og for deg som kjøper produkter i bulk finnes Tankpejling - et system som sørger for at det alltid er olje i tankene. KGK gjør det enklere for deg å fokusere på driften.

VÅRE LEVERANDØRER AV SMØREMIDDEL



Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa-TOOLS

te
TotalEnergies

KELLA

CHANCE APPS

pebe

Catix

NGK

RAM
MOUNTS

MEXN

Champion
Sparkplugs

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE



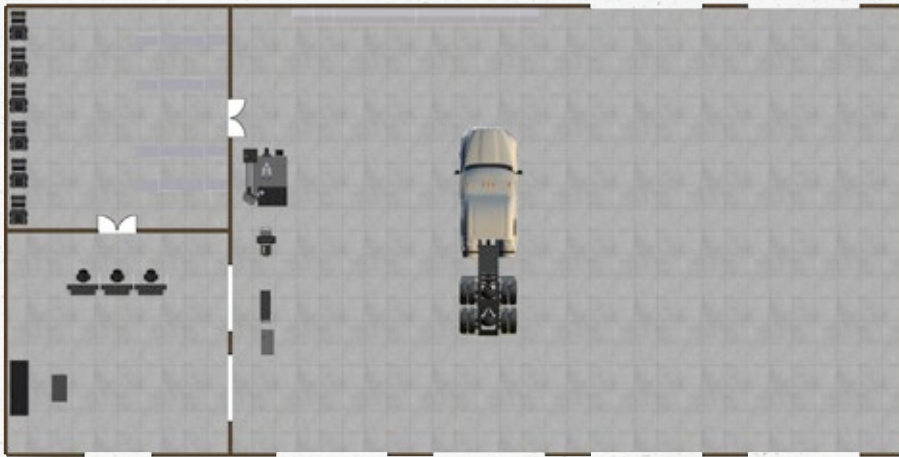
KAMASA TOOLS

For at et moderne verkstedsmiljø skal være effektivt, sikkert og lønnsomt kreves det system på sakene. Verkstedsinnredningen som Kamasa Tools her presenterer har akkurat det som mål. Den har dessuten et moderne utseende som gir et profesjonelt inntrykk når kundene kommer inn i verkstedet.



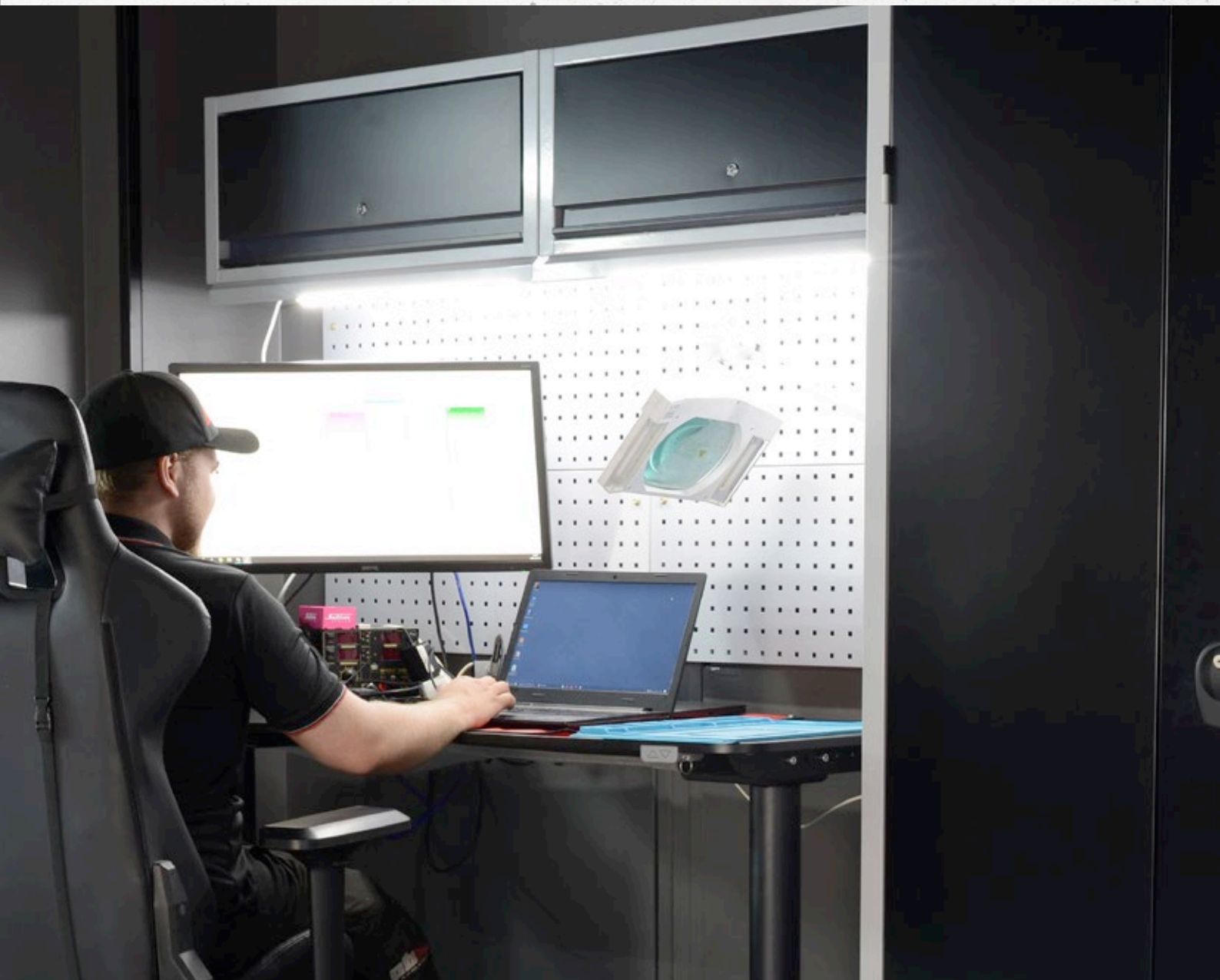
VÅR LEVERANDØR AV VERKTØY

Kamasa-TOOLS®



SKISSEVERKTØY

Vi kan hjelpe deg med å skissere opp nytt verksted, slik at man ser hvor man vil plassere utstyr og innredning.



Runes tips til feilsøking:
Den første betingelsen
er å vite hvordan det er
når det er i orden!

Tekst: Tore Bendiksen
Foto: Øystein Ekmark

KGK ER ZF-SERVICE- PARTNER I NORGE

 Service Partner

 Dräger

 Webasto

 MANN
FILTER

 CTEK

 LIQUI
MOLY

 Kamazo TOOLS

 te
TotalEnergies

 KELLA

 CHANCE
APPS

 pebe

 Catix

 NGK

 RAM
MOUNTS

 MEXN

 Castrol

 MANN
FILTER

 VARTA

 MAHLE

Det er så enkelt at der det er to tannhjul som går i hverandre så har ZF et produkt.

– De, ZF, skryter litt av det, men så enkelt er det jo ikke, sier teknisk sjef hos KGK ZF i Norge, Rune Haugen.

– Det vi gjør, som er det viktigste, er først og fremst å gi en positiv opplevelse når kunden ringer hit. For det er fortrinnsvis andre verksteder som ringer, fagfolk. MAN-, Scania-, og Volvoverksteder. Og så er det noen av de store transportselskapene. De som har egne verksteder, og så verft da. Og båteiere i sesongen.

– Du skal ikke kvie deg for å ringe KGK eller vårt ZF-verksted, forklarer Haugen. For ringer de, så har de en utfordring, et problem eller ett eller annet. Og da supporter vi dem i feilsøkinga.

PROBLEMLØSEREN

Rune Haugen er teknisk sjef for KGK's ZF verksted i Oslo. Han har ansvaret. Oppvokst på bensinstasjon med bilverksted. Diltet etter faren sin. Tok fagbrev som bilmekaniker hos Bertel O. Steen. Utdannet seg videre i verkstedsledelse. I tillegg teknologi og deretter økonomi.

– Arvet nok interessen etter faren min ja. Det var mekaniske fag med ham

også. Begynte med ZF i 2007.

Han har altså litt erfaring Rune Haugen. Men er ydmyk.

– Når de som har et problem ringer, så har de en utfordring. Vi hjelper dem i feilsøkinga. Er det et anleggsverksted som ringer, så er det jo ofte «gode» folk som ringer.

Med dette mener Rune at han snakker med likesinnede, og da vil han og «vi» på verkstedet være den beste kompetansen på ZF-produkter.

– Vi prøver å gi dem hjelp til feilsøking, være med på telefon når de «gjør det». Prøver å løse problemet sammen med dem.

ZF-VERKSTEDET

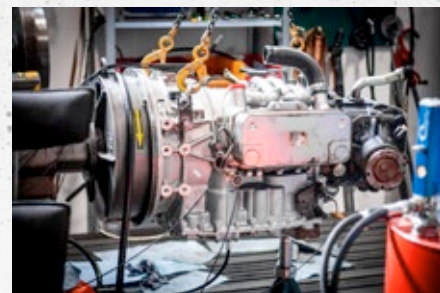
– Hva vi driver med? Marine produkter, vei og anlegg. Transfluid. Truster gyro. Quick.

Lastebil og buss. ZF har nært til 99 av bussmarkedet i Norge.

For å gjøre det enkelt. Verkstedet på Alnabru i Oslo fikser det meste av ZFs produkter. Og kan det ikke repareres bestiller de nytt. For verkstedet står miljøet i fokus. De garanterer og er hoffleverandører i garantitida.

– Vi reparerer så lenge det er mulig, også utenfor garantitiden selvsagt. Men dette er også et kostnadsspørsmål. Hva vil kunden?

Verkstedet er ikke det største i



Norge. De skal snart flytte til nye lokaler med flere fasiliteter. Likevel kan man overraskes.

– Vi er to mekanikere pluss meg. «Gutta» omsetter for 18 millioner kroner. Vi tar imot girkasser og akslinger som skal repareres, og er ikke selektive. Jobbene kan koste et par tusen, eller en slik sak som vi holder på med nå, sier Rune, og peker. Det der er en 1,5 millioners reparasjon.

Rykker dere ut?

– Hvis vi ikke lykkes med telefonsupport så tar vi med diagnoststyret og er med teknikeren til kjøretøymerke. Så jobber vi sammen med dem. Og i verste fall så må jo kassa ut og da er det naturlig å sende den til oss slik at vi reparerer her på verkstedet.

– Hva er det mest av på verkstedet?

– Jeg vil si at røfli halvparten på verkstedet er marine og resten er buss, vei og anlegg.

DIAGNOSE OG FEILSØKING

– Hvordan virker det når det er i orden?

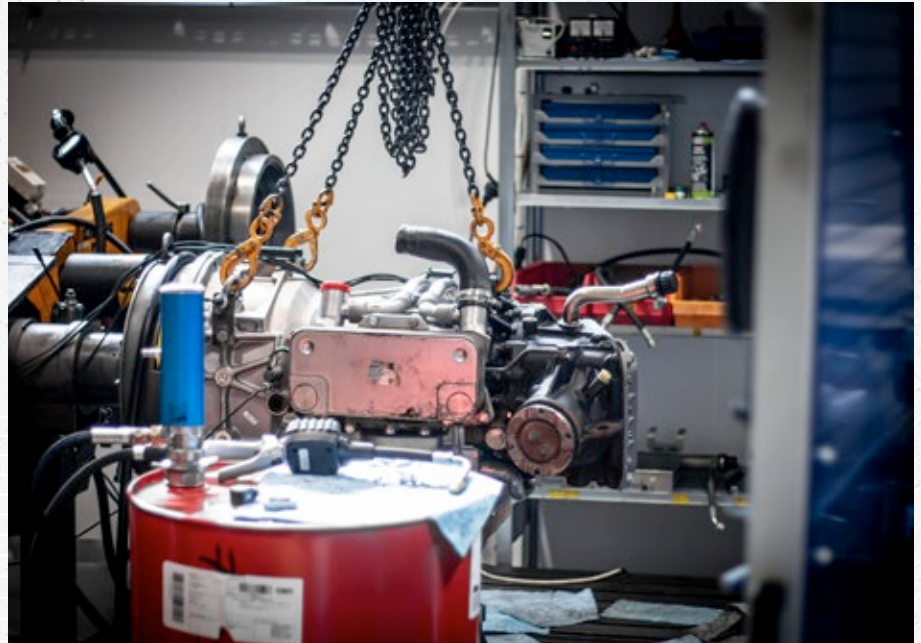
Dette er altså det første spørsmålet Rune stiller når noen ringer og forklarer at ZF-kassa ikke virker.

– Mange kan klage på girkassa, og så er det ikke girkassa.

– Du må skrive det slik at det ikke virker som om jeg skylder på noen andre, sier Rune, men når vi ringer tilbake for å diskutere litt, kan det ofte være slik at den som feilsøker problemet fort kan bli litt blind på det. Men, når du presenterer dette problemet for noen andre, så kan det også like fort bli sånn at vedkommende ser problemet fra en annen side. Det handler om mye feilsøking og diagnose.

– For eksempel?





– Vi kan godt se at et drev har røket, at det er en mekanisk ting, men hvorfor har det ryki? Du kan bli blind på noe. Vi må ha et forhold til hvorfor vi skifter de forskjellige delene. Veit vi ikke det, så kan det godt hende at det ryker igjen, og da er de som spør oss om hjelp like langt. De klager på girkassa, og så er det ikke girkassa!

– Av og til er det så enkelt at du må vite hvilket turtall motoren skal gå på før du skifter gir. Feil turtall kan gi mekanisk feil, bare fordi du ikke vet dette. Systemene henger sammen.

ZF JORDEN RUNDT

ZF er representert og produserer i alle verdensdelene. I Norge har KGK agenturet via den svenske KGK-eieren. ZF er blant verdens største leverandører til autoindustrien. Og det er egentlig ganske mye mer som man ikke er klar over. ZF eier for eksempel både Sachs og Lemförderer. ZF er ledende globalt innen både drivlinje- og chassis-teknologi, samt aktive og passive sikkerhetssystemer. Z i ZF betyr «zahnrad», altså tannhjul. Zahnradfabrik Friedrichshafen. De eier en del andre kjente merker, og omsetter for 562 milliarder euro i 2022. Tar vi ti-gangren blir det et «halvt norsk oljefond» i norske kroner». Ok. Litt unna. Men ZF er svært.

– En kuriositet, bare for å forklare

hvor viktig ZF er, så supplerer de Mercedes-Benz med hele drivlinjen til den elektriske EQC-serien. Og da nevner vi ikke VAG eller Stellantis i sammenhengen. Jeep har for eksempel en ni trinns girkasse utviklet, produsert og levert av ZF.

– Men mest handler det altså om girkasser og aksler?

– Ja, og her er vi, og må ha oversikt over alt dette på det lokale verkstedet i Norge. Bil, last, buss, vei og anlegg, marine – og tog! ZF er ganske omfangsrikt. Er det ZF-relatert burde vi kunne klare det.

VEI OG ANLEGG

KGK ZF er ikke størst på det de kaller «Off Highway».

– Vi kan forklare det slik at sven-skene er et støtteverksted, som hjelper oss med support og deler når vi reparerer.

– Og også, I denne sektoren er det forskjellige produsenter som kjøper produkter der ZF leverer girkasser og akslinger. MTU-fabrikken for eksempel, som er nabofabrikk til ZF i Tyskland, kjøper fra ZF direkte, og selger motor og gir i en pakke.

ZF-HAUGENS DIAGNOSE

– Tilbake til feilsøking hva legger du i feilsøking?



– Jo, du kan søke på det og stille en diagnose. Alt for mange bommer på å feilsøke. Det skjer når de ikke veit hvordan det egentlig er når det er i orden.

Vi er tilbake til begynnelsen. Forskjellige betingelser som skal innfris.

– Når det skal i revers for eksempel. Du får ikke satt i gir før turtallet er riktig. Hvis du ikke vet det, så begynner du kanskje å skifte deler før det er behov, fordi betingelsen ikke er innfridd.

MILJØ!?

– Det som er ZF fikser dere?

– Ja ikke alt som er regningsvarende da. Men kan det repareres så vil vi jo det. Hvis det er noe valg. Vi prøver å gi kunden et godt beslutningsgrunnlag. Skifte eller reparere.

– Vi leverer jo til en del til gamle gravemaskiner, og det er både gir og akslinger og der er det jo både belter og hjul. Og så må du som jeg har nevnt tidligere, vite hvor du skal lete etter løsningen. Det hjelper ikke å tro eller håpe, eller tro at du husker. Men det er også klart. Har jeg vært borti det før så har jeg en erindring om hvordan det kan løses.

FREMTIDEN FOR ZF

– Alle typer kjøretøy, enten det er vei eller anlegg, eller marine, så må jo vi også omstille oss. Til elektrisk fremdrift.

Men girkasser og akslinger trenger du enten det er fossilt eller elektrisk.

– Var det enklere å finne feilkilden for ti år siden, alt styres jo nå via data?

– Ja det var enklere. Nå henger alt mer sammen, det kan vises feil i girkassa, og så har det egentlig med temperaturen på innsugslufta for eksempel. Og da er vi tilbake, du må vite hvordan det henger sammen, hvordan det virker, før du begynner å feilsøke. Men, det er vel også vanlig på alle verksteder vil jeg tro. Systemene henger sammen med elektronikken, og så får du mange flere muligheter for feilsøkingen.

ZF-KUNDENE

– ZF-kvaliteten?

– Det sier jo noe om ZF. Jeg tror vi har bybuss-markedet med opp mot 100 prosentmarkedsandel, og det er nesten ikke noe gærent. Det er fint for kunden, og det forteller noe om ZF.

– Men, vi skulle jo ønsket at det var no mer gærent, men det er det ikke. Nå må du skrive det med humor da..!



HAR DU ET ZF-PROBLEM?

Ta kontakt med Rune på:

Tlf: 22 88 46 80

Mobil: 90 77 10 88

rune.haugen@kgk.no



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa TOOLS

te
TotalEnergies

KELLER

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Continental

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

RETT VALG AV VERKTØY

Vi tilbyr et bredt utvalg av verktøy til de fleste arbeidsområder i et verksted. Alt fra generelle mekanikerverktøy i verktøysvogner, til måleinstrumenter som multimeter og strømtenger. Det finnes også et bredt utvalg av håndholdte maskiner, både trykkluftdrevne og batteridrevne. Har man behov for å holde verkstedet og kjøretøyene rene, finnes det utstyr for det formålet også. Vi jobber med varemerker som lever opp til kravene som stilles når man arbeider med moderne kjøretøy.

VÅRE LEVERANDØRER AV VERKTØY:



BOSCH



TEXA



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamato-TOOLS

te
TotalEnergies

KELLA

CHANCE APPS

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Chassis
Solutions

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE



Induksjonsvarmere



INSTALLASJONSMATERIELL

KGK markedsfører et program med bredde og høy klasse innenfor installasjonsmateriell som kabler, kabelsko, sikringer, sikringsbokser og strømbrytere. Dette gjør oss til en av markedslederne på kjøretøymarkedet.



Strømbryter



VÅRE LEVERNADØRER AV EL-INSTALLASJON:

 amokabel



HellermannTyton



ECANS

Valeo



Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kanaco TOOLS

te
TotalEnergies

HELLA

CHANCE APPS

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Continental

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE



Relé

STABILUS

Helt siden tidlig 90-tall har vi vært Stabilus agent og solgt deres produkter på det svenske og finske markedet. Takket være deres 80 år lange erfaring og overlegne markedsandel av blant annet kjøretøy og industrisektoren, gir det oss gode forutsetninger til å bistå markedet med alt fra gassfjærer for frontluke, til styredempere.

FRA PRODUSENT TIL FORBRUKER

Vi leverer først og fremst reservedeler til kjøretøysettermarkedet, maskinprodusenter for skog, landbruk og entreprenørbransjen, samt båtbyggere.

VI HJELPER DEG SOM ER PÅBYGGER ELLER INNKJØPER

Vi kan bistå deg som er konstruktør og trenger hjelp med å finne riktig produkt for ditt prosjekt. Gjennom oss kan du få alt fra simuleringsberegninger til 3D-tegninger for ditt CAD-system. Du som innkjøper kan vi hjelpe ved å finne riktig produkt med konkurransedyktige priser i forhold til volum.

Som KGK- og Stabilus-kunde får du tilgang til Autokatalogen hvor du enkelt

kan finne et stort utvalg av våre lagerførte artikler som kan være passende for ditt formål, og du kan naturligvis søke på originalnummer. Vår supportavdeling er betjent hverdager kl 08-17 og hjelper deg om du skulle behøve det.

Man får bare tittelen OEM «Original Equipment Manufacturer» når kvalitet og sikkerhet er 100%.

Stabilus har mer enn 80 år erfaring med å produsere og levere produkter til kjøretøyprodusenter. Stabilus brukes av rundt 70 prosent av alle kjøretøysprodusenter over hele verden. Uansett om det er til fabrikk eller ettermarkedet, så leveres alt med samme høye kvalitet og med samme spesifikasjoner som da

kjøretøyet ble produsert. Stabilus produserer ca 3 milliarder produkter årlig på verdensbasis.



Styredemper

EKSEMPLER PÅ BRUKSOMRÅDER FOR STABILUS-PRODUKTER:

- Styredemper
- Vibrasjonsdemper styring
- Girooverføringsdemper
- Frontluke
- Rattjustering
- Oppbevaringsrom
- Vindavisare
- Säng
- Stigtrinn

VÅR LEVERANDØR AV GASSFJÆRER

STABILUS®





VISKERANLEGG

KGK har et bredt sortiment med viskeranlegg og viskermotorer. Her samarbeider vi med Valeo/SWF og Italtergi, to markedsledende produsenter. Vi tilpasser for kunder og endrer produkter i Sverige for å få et anlegg som passer ditt produkt. Vi kapper og bøyer viskerarmer, justerer slagvinkler og bygger om til to-polede motorer.



LENKEARMER

Skreddersys etter ønske og kan leveres som 12 eller 24 volt. Slagvinkler og aksellengder varieres etter behov.



MOTORER

Finnes i alle størrelser, i 12 og 24V. Slår fra 30° til 175°. Aksellengder mellom 28 og 114 mm.



SMØREHYLSER

Smørehylsler i komposittmateriale. Monteres enkelt på viskerakslar.



ARMER

Finnes i lengder fra 300 til 1000 mm. Justerbare og faste lengder. Enkel - og parallellarmer.

VÅRE LEVERANDØRER AV VISKERMEKANISMER:





Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa TOOLS

TotalEnergies

KELIX

CHANGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Continental

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

VISKERBLAD

Å spørre om viskerbladene er i orden krever lite, men det betyr mye for den som får spørsmålet. Å ha et bredt utvalg av viskerblad tilgjengelig skaper en relasjon mellom deg og kunden. Med en kombinasjon av ulike gummiblandinger oppnår man beste tørke-egenskaper, lang levetid og god styrke mot slitasje. Være leverandørers gummiblandinger fungerer like godt ved veldig lave - som veldig høye temperaturer.



SWF

SWF ble grunnlagt i 1922 og er i dag en av de ledende viskerbladprodusentene i Europa. Varemerket inngår i Valeokonsernet - en av verdens største leverandører mot kjøretøysindustrien. SWF sitt sortiment passer over 12 millioner kjøretøy.

BOSCH

Bosch har laget viskerblader siden 1973 og er i dag et av de ledende viskerbladprodusenter. Det store utvalget av viskerblader og adaptere ekspanderes kontinuerlig for å holde tritt med utviklingen av kjøretøy og tilbehør. Dette gjør Bosch til et naturlig valg for kjøretøyprodusentene og delemarkedet. Med en kombinasjon av forskjellige gummiblandinger oppnår man beste mulige viskereffekt, lang levetid, og styrke mot slitasje. Gummiblandingen fungerer like godt i svært lave - som svært høye temperaturer.

ADAPTERE

Vi har de aller fleste adaptere for montering av viskerblader på rett arm, krokarm eller arm med salfeste. Adapter S191 088 for rett, 7 eller 8 mm viskerarm.

Våre lastebilblad har adaptere for krokarm eller sal alt etter modelltype.



VÅRE LEVERANDØRER AV VISKERBLADER:



SPYLERMEKANISMER

Våre spylermekanismer leveres i all hovedsak av SWF, VDO og HELLA. Spylertanker finnes i variasjoner mellom 1,2 liter til 20 liter. Velg fra en - til fire pumper, innstikkspumper eller frittstående alt etter behov. Pumper til 12 og 24 volt. Nivågiver som tilbehør. Flere tanker har merking i selve plasten for plassering av giver.



SPYLERTANKER

Tanker fra 1,2 til 20 liter. En til fire innstikkspumper eller for frittstående pumpe.



SPYLERPUMPER

Innstikkspumper, enkel - og dobbelpumper, frittstående tannhjulsdrevne. 12 eller 24V.



MUNNSTYKKER, KOBLINGER, SLANGER

Munnstykker for arm-montering eller gjennom karosseriet. Koblinger, slanger og tilbakeslagsventiler.

VÅRE LEVERANDØRER AV SPYLERMEKANISMER:



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa TOOLS

te
TotalEnergies

HELLA

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Wipac

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

RESERVEDELER

Vi arbeider sammen med produsenter som leverer sine produkter til kjøretøyindustrien. Slik kan du være trygg på at du som kunde alltid får reservedeler som er testet og godkjente i henhold til kjøretøyprodusentenes høye krav. Når du velger å montere en reservedel fra KGK er det trygt, sikkert og lønnsomt for deg og din kunde! På sidene som følger viser vi et utvalg av produkter og leverandører vi har nøye valgt ut til å samarbeide med.



VÅRE LEVERANDØRER AV RESERVEDELER



Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamayo TOOLS

te
TotalEnergies

KELIX

CHANCE APPS

pebe

Catix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Continental

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE



Remmer



If you are **committed**, you **will do** whatever **it takes**

Å være en Committed er å være dedikert og å elske sitt arbeid eller sin hobby. Man er født med det. Det er en sinnsstemning. En innstilling til livet og en forkjærlighet for mekanikk, funksjon og det perfekte resultat. Til dette kreves riktig

verktøy med kvalitet og ergonomisk design som lar deg utføre dine mekaniske eventyr med selvtilliten på topp gjennom hele prosjektet. Alt fungerer. Det bare flyter. Du er Committed.

for the committed

 Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa-TOOLS

te
TotalEnergies

KELLA

 CHANCE APPS

pebe

Catix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Castrol
MOTOR

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

FAST FREDDY

«Jeg er Committed i både jobb og hobby.»

Fredrik Fagerström fra Luddinge, sør for Stockholm i Sverige, er engasjert i både sin jobb og sin hobby - og Kamasa Tools er hans langvarige partner.

Han eier et lastebilfirma i Stockholm hvor han utfører arbeid for den almenne vegmyndigheten. En beredskapstjeneste døgnet rundt som inkluderer reparasjon av veikonstruksjoner og fjerning av snø på vinteren.

Hasteoppdrag på vedlikehold utføres når uforutsette ting skjer, men de fleste oppdrag planlegges for å utføres på nattetid slik at man unngår å forstyrre trafikkbildet. Verktøy er en viktig del av hans jobb.

Jeg må være forberedt på å kunne løse alle typer situasjoner og ha riktig verktøy for mitt firma. Med Kamasa Tools og deres Choice kunne jeg skreddersy min egen verktøysvogn



Fast Freddys favorittvogn

Plass til 50 verktøysett

Vogn og toppskap har til sammen 10 skuffer. Skuffene er utdragbare på kraftige kulelagrede skinner. Skapet kan flyttes uten at skuffene glir ut. Toppskapet har et rom for spraybokser og andre uhåndterlige objekter. Sentrallås med kombinasjonslås. Vognen er utstyrt med polerte aluminiumshjul hvor to er med bremsefunksjon.

Klarer 40 kg/ skuff og 300 kg fordelt på hele vognen.

Mål vogn og toppskap (inkl. hjul); H x B x D: 1620 x 1068 x 481 mm.

Art.nr: K 11306



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa TOOLS

te
TotalEnergies

KELIX

CHANGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Continental

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

BILMEKANIKER BLE DIREKTØR FOR MILLIARDFIRMA!

I KGK tror vi på yrkes stolthet blant yrkesfag. Vår egen Johan Regefalk er vårt levende bevis. Han startet som bilmekaniker, og har vært (mislykket) katamaran-gründer. I dag er han direktør for milliardkonsernet KGK

Av: Terje Lundefaret

– Jeg vil påstå at det å være bilmekaniker, er en av de beste jobbene du kan ha. Her får du faglige, og ikke minst fysiske utfordringer, hver dag, sier Regefalk.

Man kommer ikke fra et møte med Regefalk uten å snakke om statusen for dem som jobber «på gulvet» i verkstedene, en utfordring som opptar ham veldig.

Vi møter Johan i sitt eget bilverksted, et hobbyverksted utenom det vanlige.

Hjemme i Täby utenfor Stockholm har han et fullt godkjent bilverksted i første etasje i huset der han bor, og et dekkhotell på naboeiendommen!

Det er nok ikke så mange direktører i verkstedkjeder i milliardklassen som tar på seg å reparere biler, men det gjør KGK-direktøren med glede og entusiasme.

– På lørdager er jeg i verkstedet mitt og reparerer biler. Og ikke tro at dette er «svart» arbeid. Her går alt etter boka. Jeg er knyttet opp mot kundesystemet i vår kjede Autoexperten. Og tar på meg vanlige verkstedoppdrag. For meg er det et pusterom fra direktørjobben. Johan er genuint opptatt av å

heve yrkes stoltheten og statusen til yrkesfag, og spesielt blant mekanikere.

– Det er flere årsaker til at mange ungdommer faller utenfor, men mange som faller utenfor har praktiske géner. Og for dem er det faktisk mange veier å gå. Jeg anbefaler å bli bilmekaniker, anleggsmaskinmekaniker, eller lastebilmekaniker. Mange forstår ikke mulighetene og potensialet som ligger i disse yrkene. I tillegg er det et skrikende behov for lærlinger.

Fra bilmekaniker til direktør.

Regefalks bilinteresse gjorde at han ble bilmekaniker. Og det var det å være bilmekaniker som igjen førte til at han i dag er direktør for KG Knutsson AB (KGK), et selskap med om lag 750 ansatte, og en omsetning på 2.1 milliarder kroner, på bil- og utstyrsiden, og over 4 milliarder hvis man tar med eiendomsdelen.

KGK er grossist med over 75.000 forskjellige artikler innen bil, motor, vei og anlegg og marine på lager i Sverige, og leverer over 800.000 forskjellige artikler

totalt. De eier verkstedkjeden Autoexperten, som har nærmere 400 verksteder i Sverige, og er nystartet i Norge der de nå har cirka 40 verksteder.

– Det er rett og slett et nederlag for de fleste foreldrene å registrere at deres ungdom ikke passer inn i en teoretisk skole- og yrkesvei, og det må vi gjøre noe med!

– Vi må bygge opp status til yrkesfag! Dette er en sak som jeg ser på som en av de viktigste i årene som kommer, å gi de praktiske jobbene en helt annen aksept.

Bilmekaniker Regefalk sitter også i styret for KGK-selskapene i Finland, de Baltiske land, og i Norge. Totalt omsetter KGK-Gruppen for 4 milliarder, og har 1.300 ansatte. Og han mekker fortsatt på biler.

– For en som er interessert i bil, og kan sitt fag, er det alltid noe å gjøre!

Soltak-suksess - men ikke slik han trodde.

KGK-direktøren er gründer, og satset tidlig på montering av Webasto soltak, som ble importert fra England og Tyskland.

– I 1985 fikk vi en kontrakt med Saab Automobile, og monterte soltak i da helt nye Saab 9000. Saab-fabrikken anbefalte oss til hele salgsapparatet rundt om i Sverige.

De bygde om over 120 biler med et egenprodusert innertak og et soltak som egentlig kom fra BMW 5-serie. Businessen så lovende ut. Før en



representant for KG Knutsson ringte og sa at agenturet for Webasto soltak faktisk var deres.

– Jeg ble innkalt til et møte for å vise dem «vårt» soltak. Jeg møtte i dress. Da de ba meg om å vise hvordan taket ble montert, tok jeg av meg dressen, og tok på meg kjeledress, og gikk til verket. Da så

de litt rart på meg, de trodde nok at jeg hadde egne montører. Det er vel ikke for mye å si at jeg kunne mitt håndverk, men hvem som hadde rett til agenturet, hang i lufta, sier KGK-direktøren.

De ble enige om at KGK skulle bli medeiere i Regefalks firma, og at de skulle fortsette som agent

for Webasto soltak. Noe de gjorde fram til 1995. Etter hvert fikk Johan tilbud om å jobbe i KGK. Han svarte «ja», og har siden ikke sett seg tilbake. Via roller som salgssjef og divisjonssjef, overtok han som direktør i 2015, som den første ikke var slektning av grunnleggeren Knut-Göran Knutsson.



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa TOOLS

TotalEnergies

HELLA

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Gulfstream
WashersMANN
FILTER

VARTA

MAHLE

EV-HUB:

VI GIR BATTERIENE TRE LIV!



KGKs egen Nassir Farooq hadde en visjon om å gjøre elektriske biler enda mer bærekraftige ved å forlenge livssyklusen. I startupen EV Hub blir visjonen er nå omsatt i praksis. Dette kommer deg til gode!

Av: Tore Bendiksen

– Elektrifiseringen av den norske biparken, sier Nassir, har startet lenge før i Norge enn i resten av verden. I bilverkstedet jeg drev fikk vi elektriske biler inn på service allerede fra 2012., forteller EV Hub-gründer Nassir Farooq.

Ofta var det enkle feil, men ingen hadde peiling på å finne feilene og absolutt ingen kunne reparere.

– Mange biler er kastet fordi skadede EL-biler kan være «farlig» å reparere. Dette ville jeg gjøre noe med.

• Kjøpte gamle EL-biler for å forske.

– Jeg begynte å kjøpe Nissan Leaf med høyt antall kilometer. Biler som ofte var oppgitt. Jeg pelte dem fra hverandre ned på battericelle-nivå. Der ingen verksteder tør gå. Og det lønte seg, forklarer Nassir.

– Kanskje ikke på kassa i verkstedet med en gang. Men folk begynte å ringe meg, og spørsmålene var ofte de samme. Jeg lærte meg å gi EL-bilene nytt liv.

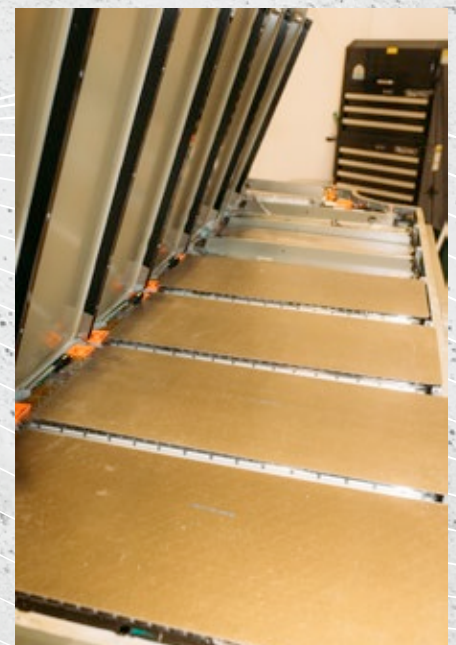
EUROPEISK EKSPERTISE

– Og da kommer den nye visjonen. EV-HUB. Norsk Tech. For kunnskapen om dette er ikke bare for meg, det er for alle. Jeg slutta med verksted og begynte å lete etter ekspertise i Europa. De som er like nerdete på området som meg selv. Få tak i de beste hodene. Bygge kunnskapen.

– For Norge er en utmerket forskningsbase. Først, fordi vi har det største elbilsalget de siste ti årene, i verden. Vi har de fleste brukte elbilene, de som er gått lengst, og dermed det beste utgangspunktet i forskning på el-bil. Og så har vi fire årstider. Det er det ikke alle som har på den samme måten i forhold til antallet el-biler. Californias el-biler har for det meste somerutfordringer.

VIL FORLENGE BATTERILIVET.

– Hvorfor skal vi godta at batterikapasiteten blir dårligere med årene i en







NASSIR FARROOQ

- Interesser: Bil, tur i natur og å trene.
- Første bil: Opel Omega, Mazda 323.
- I dag: Tesla
- Utdannelse: Forsvaret 2. bataljon, skrudde på CV90 M113-vogner.
- Etterstad og Sogn videregående. Bil mest.
- Læretid og fagbrev Møller Skøyen fra 2005 – 2011
- Trivdes godt. Måtte gjøre noe annet.
- Etterutdannelse: Banka på dører for GET. Solgte mest allerede den første måneden.
- Tar over et verksted uten egentlig å ville det. BILX-tra. Vokste ut av det, ble Bosch-verksted fra 2016 – 2017. El-bil-historien starter.

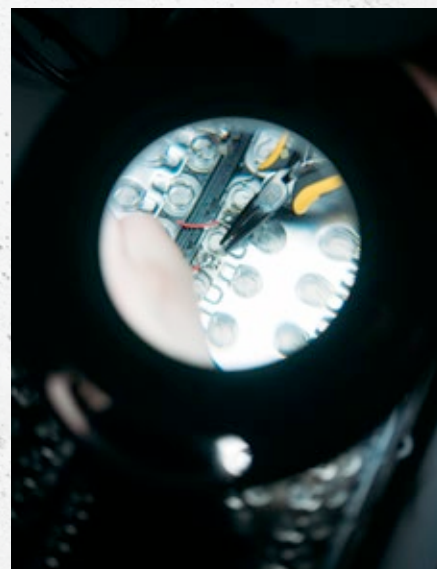
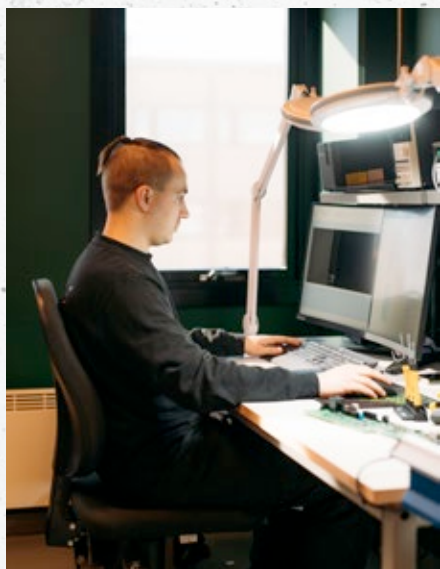
brukt el-bil? ELler i en brukt EL-båt? Battericeller er montert i moduler. Svikter en celle kan en hel modul svikte. Svikter mange celle-moduler blir batterikapasiteten dårligere. Det er ikke alltid at årsaken til den reduserte batterikapasiteten betyr at det er feil med cellene. Men det skjer. Og det vi skal gi verkstedene muligheten til er å skifte moduler, eller celler. Å kunne bevare batteripakkens effekt til langt utover batteripakkens garantitid. Å kunne reparere batteripakkeri stedet for å kaste dem. Det er bærekraftig.

– Vi forventer i dag når vi kjøper en åtteårs brukt el-bil at den har redusert rekkevidde. Men hvorfor skal

den ha det? Vi må jo kunne foreta en diagnose, finne feilen i batteripakken, skifte moduler eller celler. Det er dette vi arbeider med.

BEINA PÅ JORDA

– Vi er nå på nivå 1. Vi kan tilby bilverkstedene opplæring i lett el-bilservice med enkel feilsøking. EV-HUB samler kontinuerlig inn data på feil med det elektriske på el-biler over hele Europa. Vi kommer også til å gå inn i andre bransjer, som Off Highway og Marine. Teknologien i high voltage-komponentene er ofte ganske lik, og de tekniske utfordringene på verkstedet ofte de samme. Og det er her vi skal hjelpe.



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

Kamasa TOOLS

TotalEnergies

HELLA

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MXN

Continental

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

Et HMS-system, som etter kartlegging -tilrettelegges og tilpasses din bedrift.

TEAM KIMIA

- VÅR PROAKTIVE HMS-TJENESTE

Et helse, -miljø og -sikkerhet-system du ikke holder vedlike har ingen verdi. Med vår KemDB-app i bunnen går vi fysisk inn og tar hele eller deler av jobben for deg.

Av: Tore Bendiksen





Myndighetspålagte rettigheter og plikter følger enten du er ansatt eller bedriftseier. Dette sier kvalitetsleder Kimia Hermansson i KGKs eget Team Kimia. Og det er ikke akkurat Kardemomme-loven som gjelder, fortsetter hun.

Veldig mange vet ikke hva Helse- miljø- og sikkerhetsregelverket inneholder, og med stadig strengere krav kan det koste deg dyrt.

Regelverket har faktisk en positiv funksjon, det er en beskyttelse for både ansatte og arbeidsgivere, utfyller Team Kimias HR-konsulent Hanne Ona Ingvaldsen. Å investere i Human Resources, i menneskelige ressurser, blir aldri feil, utfyller hun.

Gode lovpålagte rutiner

HMS: Vet du ikke helt hva disse bokstavene betyr for deg? I så fall bør du først lese jentenes «HMS og HR for dummies». Det gjelder enten du er bedriftseier eller ansatt.

– HMS og HR kan være til bry for bedriften, eller det kan i stedet rett og slett være moro både for arbeidsgiver og arbeidstaker. Det gjelder bare å ha riktige rutiner og kunnskap.

– Og det er dette vi tilbyr, konkluderer damene i Team Kimia.

Hva er Team Kimia?

Team Kimia 1.0 er et HMS-system, både elektronisk, på papir og med menneskelige ressurser. Team Kimia kartlegger tilrettelegger og tilpasser HMS-ressurser og rutiner til den enkelte bedrift. HMS-krav gjelder for alle bransjer, i alt fra et enmannsforetak til store selskaper.

– Et bilverksted eller en hårsalong? Begge bransjene må forholde seg til lover og regler i forbindelse med kjemikalier. Begge er utsatt for skader, sier «Compliance-Kimia.»

– I HMS ligger det også krav til, og utvikling av kompetanse, som gir inntekt på «bunnlinja» faktisk for både eiere og ansatte. Fordi en trygg og god arbeidsplass gir fornøyde ansatte,

og trivsel gir resultater, forklarer «HR-Hanne».

Utfordringer for arbeidsgiver

Team Kimia er spesialister på verkstedsbransjen.

Vi sørger for at bedriften etterlever alle lover og forskrifter. Vi kan kartlegge driften og lønnsomheten. Vi kan også tilby mer enn «kun» HMS og HR, og har konsulenter også innen markedsføring, regnskap, og vi er med i rekruttering og deretter ansettelsesfasen. Vi kan hjelpe til å effektivisere bedriften.

– Det vi gjør er å selge deg sikkerhet. Og det er ikke slik at HMS er kjekt å ha – du må ha det, forklarer Kimia.

– Selv noen kjente merkeverksteder er uten HMS-kontroll. Platen på veggen der det står at verkstedet er autorisert har ingenting med HMS og HR å gjøre.

Team Kimia i praksis

– Vi kommer på besøk og kartlegger bedriften. Det er en pris pr. ansatt men et pristak på bedriften. Deretter følger en rapport og tiltaksplan med detaljer. Vi skreddersyr systemet til din bedrift.

– Selv om du har alt på stell, har du ikke dokumentasjon så kan du få bot. Og bøtene starter på 100 000 kroner og oppover - vi har sett bøter på 1 million!

– Man skal være klar over at de kan dukke uventet opp. Og da er det med sperrebånd, med politi og UDI, Kimia forklarer at dette er ganske dramatisk.



Hanne Ona Ingvaldsen er HR-leder i Team Kimia.

– Du kan få bot på 100 000 kroner for røyking på arbeidsplassen, sier Hanne.

Arbeidskontrakter og medarbeidersamtaler

Har den nyansatte forstått innholdet av papirene som skal leses og underskrives? Visste arbeidsgiveren eller den nyansatte at det er krav til arbeidskontrakt på det språket den ansatte forstår godt eller har som morsmål? Er alle andre papirer i orden? UDI er nøye. Og du må ha dokumentasjon, ellers blir det minimum 100 000 kroner i bot. Det slike ting Team Kimia kartlegger og har kontroll på.

– Det første arbeidstilsynet spør den ansatte om er: Kan jeg få se arbeidskontrakten din. Ofte kan den være standard på engelsk, hvor personen har lite norsk eller engelsk leseferdighet. Vedkommende er bare glad for å få en jobb. Dette gjelder i høyeste grad også nordmenn, fra ufaglærte til høyt utdannede og kvalifiserte nyansatte.

– Det er krav til opplæring. Skjer det en ulykke og arbeidstilsynet blir involvert, er det første spørsmålet om den ansatte har fått korrekt opplæring. Finnes det ikke dokumentasjon på dette blir det bot. Avhengig av omfanget kan det bli rettsak.

– Og Medarbeidersamtaler. Team Kimia kan ta disse der bedriftseieren eller daglig leder ikke har tid eller selv ikke ønsker å gjennomføre samtalen. For det kan være vanskelig å være ærlig med sjefen. Å spørre etter en arbeidskontrakt på eget språk. Å komme med kritikk eller spørsmål om forbedringer på arbeidsplassen.

– Medarbeidersamtaler koster pr. time vi er i bedriften.

– Og det er mange bransjer der det er krav til bedriftshelsetjeneste. Veldig mange bedrifter har ikke peiling på dette i det hele tatt, som ikke er rart, for ikke alle har krav til dette heller, legger hun til.

Stor eller liten pakke?

– I stedet for å ansette to personer kan du ta et abonnement på Team Kimia, sier Hanne. Du selv er den viktigste personen i ditt liv. Derfor skal du også bry



Kimia Hermansson er kvalitetsleder i Team Kimia.

VISSTE DU AT:

- 8 av 10 bedrifter ikke har HMS/HR-kompetanse
- Myndighetene forlanger bedriftshelsetjeneste for alle ansatte. Gjelder virksomheter innen visse næringsgrupper: § 13-1. Plikt til å knytte bedriftshelsetjeneste til virksomheten (arbeidstilsynet.no) Dette revideres av arbeidstilsynet hvert sjette år. Merk at Arbeidstilsynet kan fastsette at virksomhet som etter sin hovedaktivitet faller utenfor første ledd, men som også driver aktivitet som nevnt her, likevel helt eller delvis skal være tilknyttet godkjent bedriftshelsetjeneste. Dette kan Team Kimia fastslå gjennom kartlegging.
- Minste bot er 100 000 kroner, men du kan få bøter for mange forskjellige ting, som til sammen gir millionutlegg. Slike bøter kan være ødeleggende for økonomien, for bunnlinja. Derfor er gode HMS-rutiner ofte inntektsbringende.
- Selv om bedriften består av kun to personer er du pålagt medarbeidersamtaler
- Alle ansatte skal underskrive på at de har lest, og de skal ha forstått interne regler og prosedyrer. Dette er den eneste måten å forsikre seg 100 prosent ved ulykker og lignende.

VI KAN HJELPE DEG MED:

Basic pakke:

- Komplet kartlegging av bedriften
- HMS
- HR
- Drift og ressurser
- Markedsføring
- Levering av elektronisk kvalitetssystem
- Gjennomgang av leieavtale og forsikringer



Pluss

HMS og Kvalitet

- Full skriftlig etablering i elektronisk kvalitetssystem
- Målsetting HMS
- Risikovurdering og tiltak
- Avvikssystem
- Vernerunder
- Kjemikalier
- Kontinuerlig oppdatering i systemet
- Samarbeid med tilsynsmyndigheter
- Støtte ved skader og ulykker



HR

- Kartlegging av personalets kompetanse og drift
- Rekruttering inkludert hele ansettelsesprosessen: Utarbeide og publisere stillingsannonse. Gjennomføre intervju. Arbeidskontrakt
- Medarbeidersamtaler og utvikling av kompetanse
- Alle skal gjøre det de er gode på og du skal ha de beste på laget ditt

Verkstedutvikling

- Vurdering av inventar og verktøy
- Tilpassing av lokaler
- Utvikling av tjenester levert av ditt verksted
- Effektivisering av drift



Med hjelp fra vårt team vil bedriften din:

- Etterleve alle lover og forskrifter
- Bli mer lønnsom
- Bli et ettertraktet sted å jobbe
- Utvikle seg i takt med bransjen



deg om at bedriften har gode HMS- og HR-systemer.

Hva med eieren, eller daglig leder, den personen som sitter på toppen?

Dette er like viktig. Systemene er like mye til for eier som for ansatte. Du skal ikke ha så lite kontroll at du frykter tilsyn.

– Vi er jo der, sier Kimia. Og vi har hele tiden god dialog med myndighetene om forståelsen av regler og forskrifter. Vi samarbeider med myndighetene. Vi spør om råd. Myndighetene er der for å hjelpe, ikke for å avskilte. De kommer ikke på tilsyn med et håp om at bedriften ikke skal lykkes.

– Jeg har faktisk opplevd ved en tilfeldighet å være til stede på et uanmeldt tilsyn i en verkstedbedrift, som var under kartlegging. Daglig leder ble spurt om rutiner og dokumentasjon, og innrømmet at det kunne bli vanskelig, som jo var feil. For jeg kunne svare på og vise frem dokumentasjonen i bedriften.

Vi var i en prosess, som var kommet langt. Tilsynet krysset av i boka, og de forlot bedriften uten merknader. Verkstedeieren pustet lettet ut, og uttalte: «Dette hadde vi ikke klart uten deg Kimia, sa han. Nå går du hjem og skriver faktura. Jeg blåser i hva det koster! Skriv den på hva du vil!»



KONTAKT:

Kimia Hermansson
Kvalitetsleder/Quality manager
 Tlf: +47 22 88 46 80
 Mobil: +47 483 60 091
 kimia.hermansson@kgk.no

Hanne Ona Ingvaldsen
HR leder/HR manager
 Tlf: +47 22 88 46 80
 Mobil: +47 917 93 494
 hanne.ingvaldsen@kgk.no

DE GJEMTE RESSUR



Ung 300 er et nytt prosjekt Pekka Lundefaret (i midten) og Puls Samfunn står bak. Kristoffer Myrvang og Karoline Sagvold er to som har kommet seg ut i arbeidslivet takket være Pekka og co. Foto: Rolf-Otto Eriksen

RSENE!



Under Puls Samfunn finnes en avdeling med navn Ung300 som skal jobbe for å eliminere utenforskap, og hjelpe ungdom som har havnet mellom de to berømte stolene å finne veien ut i arbeidslivet.

Av: Kaj Alver

Nordre Follo vil det til enhver tid være rundt 300 unge fra 16 - 30 år som står utenfor samfunnet i alvorlig grad. Dette vil si at de står utenfor både skolegang og arbeidsliv, og at de statistisk sett vil fortsette å stå utenfor. Utenforskap blant unge er et stadig økende samfunnsproblem og en stor utgiftspost.

ET VIKTIG SPØRSMÅL FOR ALLE BEDRIFTER

Thomas Edison endret verden da han fant opp glødelyspæren, i tillegg til flere andre viktige oppfinnelser. Edison ble utvist fra skolen fordi han lærte for sakte.

Brødrene Wright var luftfarts-pionerer som var de første som gjennomførte en vellykket flyvning med motorisert fly. De gjennomførte derimot ikke videregående skole.

Quentin Tarantino er en av verdens mest suksessrike filmskapere, som droppet ut av skolen da han var 15 år gammel.

Steve Jobs grunnla Apple (iPhone etc) uten mer enn ett semester på College før han fant ut skole ikke var for ham.

Listen er lang og overraskende for mange.

Som bedrift skal du spørre deg selv; ønsker du å ha en person i arbeid som brenner for det de driver med, som blomstrer kun fordi personen får lov til å jobbe med noe den trives med, eller vil du ha en som har gode karakterer fra skole men bare er der for å hente lønningssposen i slutten av hver måned?

DE ENGASJERTE SJELENE

Pekka Lundefaret er primus motor bak Ung300. Lundefaret har et voldsomt engasjement når det gjelder kampanjene til Ung300, som har vært i tankene til hans i mange år før det fikk sitt navn. Prosjektet er designet for å mot-

arbeide utenforskap, og har vist seg svært effektivt! Lone Stenseth er daglig leder i Puls Samfunn, og er med samme engasjement som Lundefaret med på å foredle Ung300-konseptet videre;

- Det kan dreie seg om så mangt; å ikke plukke opp de rette signaler fra innesluttet ungdom er jo ett eksempel på hvorfor mange unge faller mellom to stoler. Å se personen er jo noe av det første vi gjør. Det første og det viktigste er å bli kjent. Finne ut av hva den vi møter er interessert i og har av ressurser, sier Stenseth.

I stedet for at man skal passe inn i et standardisert skjema hvor man skal hake av i bokser, er det helt andre metoder som brukes i Ung300 for å «kartlegge». Det kan være så enkelt som å gå tur, men også trening. Stenseth er utdannet barnevernspedagog, men har også arbeidet som personlig trener i over 20 år – og har sett den positive effekten av å være fysisk aktiv.

- Vi har lett tilgang på treningsfasiliteter og vi drifter også en Bokseklubb. Tilnærmingen vår er godt pedagogisk forankret hvor vi vektlegger måten vi står på, ser på og snakker til hverandre på. Målet er å skape gode mestringsopplevelser samt å bygge ett fellesskap og en tilhørighet. Fysisk trening kan også gi gode ringvirkninger som: De blir sultne og spiser bedre, de blir slitne og sover bedre. Dette handler for mange om å skape gode rutiner. For noen er det riktig å starte med styrketrening, for andre er boksing en mer spennende form å trene på.

- Vi vil fremme yrkesstolthet og bidra til å løfte status på yrkesfag. Vi vil vise ungdommen at det er minst like mange mennesker med suksess uten mastergrad, eller gode karakterer fra skolen som det er med. Ungdommene vi møter gjennom Ung300 er, om jeg kan si det på den måten, veldig gode



Lone Stenseth er daglig leder i Puls Samfunn er med samme engasjement som Lundefaret med på å foredle Ung300-konseptet videre

arbeidstakere. Grunnen er at vi finner en retning sammen med dem, som de faktisk har lyst å ta. Noen ganger må vi hjelpe dem til å finne sitt eget potensiale, for mange tror at de ikke er gode på noe som helst. Men når de ser selv hva de faktisk har i seg, blir de til arbeidstakere med ekstremt høy yrkes stolthet!

I dag er Ung300 i dialog med NAV om hvordan man best kan samarbeide for å få flere suksesshistorier.

- Vi vet at noen av ungdommene har vært innom barnevernet og andre systemer, og må derfor behandles spesielt ubyråkratisk. Noen av ungdommene krever derfor et litt raust menneske som tar dem imot på en ny arbeidsplass. Litt varme. Men det har de fleste egentlig i seg, så det går fint. Vi er med i overgangsfasen også, og sørger for at den går så sømløst som mulig.

Flere bedrifter har meldt sin interesse for prosjektet, både små som store. En av dem er giganten Norva24.

- Det er veldig hyggelig. Norva24 er en av bedriftene som har sagt at de er interessert i å ta i mot ungdom fra oss. Ikke rart i det hele tatt, for de får en helt rå arbeidskraft og løper en veldig liten risiko! Vårt arbeid omhand-

ler så mye – men først og fremst er det å heve ungdommers selvfølelse, matche dem til riktig utdanning eller jobb, og vi prøver å heve interessen rundt yrkesfag. Det er en veldig etterspørsel på arbeidsmarkedet, men samtidig en veldig mangel på ungdom som velger yrkesfag. Etterspørsel etter arbeidskraft i flere yrkesfag er høy. Vi vil gjerne at flere bedrifter skal få bli Ung300-sertifisert og kan med dette få delta konkret tilbake til sitt lokalsamfunn samtidig som de potensielt kan få gode medarbeidere over lang tid fremover.

KRISTOFFER

Kristoffer Myrvang (26) er en stor del av Ung300. Han har nemlig vært med i prosjektet fra før det i det hele tatt fikk navnet sitt.

- Jeg var ikke flink på skolen og ble også en god del mobbet. Det førte til at jeg ikke ville gå på skolen i det hele tatt, og jeg hadde egentlig bestemt meg for å droppe ut etter ungdomsskolen. Så møtte jeg Pekka da jeg var 14 år gjennom vår felles lidenskap for motor og rally. Han drev da et opplegg han kalte Rallyfadder, som er man kan si er forløperen til Ung300. Uten dette, hadde jeg stått uten utdanning og vært arbeidsledig nå, mener Kristoffer Myrvang.

Kristoffer kom seg ut i lære, men opplevde at han ble mobbet av både kollegaer og arbeidsgivere.

- Til og med sjefen sa han ikke hadde tro på at jeg skulle klare fagbrevet, men det gjorde jeg. Likevel så var

selvfølelsen og motivasjonen på bånd etter dette. Pekka og prosjektet fanget meg opp igjen, og vi gikk mange runder sammen hvor jeg følte meg trygg på at jeg hadde noen i ryggen. Jeg har tidligere følt meg litt udugelig, og ikke vært motivert til noen ting. Sammen med Pekka og i tråd med prosjektet, startet vi et budbilfirma. Der jobbet jeg i 5 år, helt til vi så oss nødt til å legge ned på grunn av Covid og at alt ble dyrere. Men jobbingen i budbilfirmaet gjorde meg sterkere og bedre rustet.

Etter at budbilfirmaet ble lagt ned, fant han en ny vei å gå.

- Ung300 har hjulpet meg til å bli trygg nok på meg selv til å tørre å søke – og få jobb på båt. En svær fabrikktråler. Her jobber jeg 4-6 uker på havet, så har jeg fri like lenge. Det er en fantastisk arbeidsplass med mye kule arbeidskollegaer.

Kristoffer har på under 1 år blitt en arbeider som har fått stor tillit hos rederiet, og er en av veldig få som brukes på flere av stasjonene om bord på båten.

- Det føles utrolig godt at jeg får en slik tillit. Det er en verden i forskjell fra tiden der både skolekamerater, arbeidskollegaer og arbeidsgivere mobbet meg på grunn av at jeg både stammer og har hatt symptomer på ADHD. At jeg har hatt Ung300 i ryggen har gjort at jeg har fått en drømmejobb, og en veldig ro.

Selv tror Kristoffer han hadde havnet på ville veier uten prosjektet.

- Jeg vet ikke hvor jeg hadde vært, men det hadde ikke vært et bra sted.





Markus Stenersen (20) har hatt en trøblete vei, men er nå en stor ressurs.

Ung300 viste meg at jeg er god nok til tross for at jeg egentlig aldri fikk til noe på skolen, og gav meg en støttende skulder når jeg trengte det. De så meg, hørte meg, og viste meg veien.

Kristoffer forteller at han er et klassisk eksempel på hva Ung300 kan utgjøre av forskjell. Alt som skulle til var å se og lytte, og gi støtte. Det utgjorde forskjellen på en rotløs ungdom uten troen på seg selv, og en ressurssterk, respektert arbeider på båt med et hav av muligheter foran seg.

MARKUS

Markus Stenersen (20) er en annen ung kar som har hatt en trøblete vei, men som også har blitt en stor ressurs.

- Ja, hvem skulle trodd? Jeg har hatt sosial angst siden barneskolen, men det var ingen som skjønnte hva det var – heller ikke jeg.

Markus har en veldig god selvinn-sikt, og sier selv at han ikke har vært en person man burde ansette.

- Jeg var ikke akkurat en drømme-ansatt når jeg først fikk jobb. Jeg var livredd for å møte nye mennesker, så til og med jobbintervjuer gjorde meg totalt utslitt mentalt. Da jeg fikk jobb som postbud, glemte jeg å levere en avis. For meg ble det totalt krise i eget hode, og jeg reiste bare hjem og la meg i sengen. Da var det helt mørkt liksom, og jeg svarte ikke på henvendelser. Jeg bare ble borte. Så det gikk jo ikke an



Det sosiale entreprenørskapet Puls Samfunn, og prosjektet UNG300, ble lansert med brask og bra, på Kolben Kulturhus på Kolbotn.

å stole på meg i en arbeidssituasjon. Angsten var ukontrollerbar.

Markus fikk seg en jobb som budbil-sjåfør i Oslo men mistet fort troen på seg selv etter å ha gjort småfeil.

- Det som er smått for andre, ble enormt for meg. Så jeg måtte bare gi meg, det ble for mye. Men Ung300 nektet liksom å gi meg opp, så jeg fikk forsøke meg som budbilsjåfør i KGK – hvor jeg også skulle få være litt på lageret. Litt varierte dager, men viktigst av alt – Ung300 kjenner jo KGK svært godt, og de som arbeider der. Det er litt filosofien deres; de skal kjenne bedriften de sender ungdom ut til på forhånd. Vite at det vil passe ungdommen godt, og vite hva slags mennesker som eventuelt tar i mot deg.

I dag er Markus en svært dyktig medarbeider i KGK, som er godt likt og selvstendig.

- Jeg er skikkelig glad i jobben min, og livet mitt nå. Jeg har gått fra å være en ung kar som ikke klarte møte blikk, og knapt møte opp på jobbintervju – til å ha egen trygghet, ambisjoner og drømmer.

Markus forteller at han ønsker å bruke egne erfaringer til å hjelpe andre mennesker i samme situasjon. Han «skylder» alt det på Ung300. Jobben kommer han til å fortsette med, men drømmen er å kunne arbeide med å hjelpe andre på sikt.

- Det er ganske kult å tenke på at jeg skulle komme dit i livet at jeg kan si

som Tix'ern; Enten går det bra, eller så går det over.

KAROLINE

Karoline (32) er dessverre enda en som ble utsatt for mobbing på den tidligere arbeidsplassen sin og søkte seg derfor til en annen jobb.

- Så kom koronaen, og plutselig sto jeg uten arbeid. Jeg fikk tilskudd fra NAV, og gikk hjemme ett år. Det er ikke bra for noen. Det blir vanskeligere å komme tilbake til skole og jobb jo lengre mann har stått utenfor.

Men Karoline fikk hjelp.

- Så var det bakgrunnen min fra transportbransjen som fikk min kontaktperson i Nav til å kontakte Pekka. Og det ble full klaff. Først kombinerte jeg budbilkjøring med jobb på lageret til KGK og Autoexperten, som Puls Samfunn samarbeider med, forteller Karoline. Etter hvert ble det så mye å gjøre på lageret til Autoexperten, at dette ble en fulltidsjobb.

Karoline gikk fra Nav, gjennom UNG300, og til en fulltidsjobb hun er veldig glad i.

- Måten jeg har blitt tatt imot på i Puls Samfunn, kan jeg ikke få fullrost. Her er det folk jeg kan stole på, som jeg vet bryr seg om hele meg og som stiller opp når det måtte være. Nå har jeg en jobb å gå til og mennesker rundt meg som gir meg trygghet.

(Tidligere publisert)



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN FILTER

CTEK

LIQUI MOLY

Kamasa TOOLS

TotalEnergies

HELLA

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM MOUNTS

MAXN

Wipac

MANN FILTER

VARTA

MAHLE

Bestefar og Scania

Tekst og tegninger: Ole-Martin Lundafarset

Minner om en bestefar med lastebil

«Se langt fram!»

Etter å ha brukt hele kroppstyngden min for å rive girstanga over i høyeste gir, var jeg - etter en liten gåtur - tilbake bak rattet. Stående. Mellom beina til Bestefar-Gunnar. Den store gasspedalen ble nå presset ned av hans tunge tung fot, helt til gulvet satt en stopper for ytterligere bevegelse. Med planet topp, oppjustert trykk i dieselpumpa, og et par andre hemmeligheter, var denne Scania LS 110 Super'n alt annet enn en synke i trafikken. Og for en lyd!

«Sikt på noe helt i enden av sletta!»

Det rista og bråkte og plystra i vinden. Med tunga som ekstrahjelp stod jeg nå og nikonsentrerte meg med mine fem år gamle hender gripende om det hvite bakelitrattet. Speedometeret hadde oppmerking per 20 km/t. Nå passerte vi 60, så 80, så 100, før det gikk tom for siffer. Men nåla



bare fortsatte og fortsatte. Vi var på vei til det store sandtaket utenfor Mysen. Med nytrimmet lastebil skulle bestefar sette fartsrekord på Risletta, og jeg fikk æren av å styre.

«Bra Ole-Martin, bare hold kursen.»

Denne sommerdagen i 1980 ble det satt uoffisiell hastighetsrekord for lastebiler på den nevnte sletta. Over 120 km/t. Hadde det vært opp til meg skulle det ha blitt markert ved bauta med plakett.

Unger på lasteplanet.

Bestefar oppdaget nok ikke at han hadde en familie før han fikk barnebarn. Men da ble han - i hvert fall for meg - den perfekte bestefar.

Jeg fikk være med over alt. Og nå skulle vi altså til Mysen.

Selv om jeg bare var fem år gammel var ikke dette første gang jeg styrte lastebilen hans, og langt, langt fra siste. Og det var heller ikke det villeste motorstunnet han stod bak. For denne gangen satt jeg i hvertfall inni.

«Fortere - fortere - og mer sving!»

Mamma og pappa bygde hus i 1980. Bestefar hjalp til. Han kjørte grus og pukk fra grustaket på Vinterbro ved Tusen-

fryd, og sand fra Mysen. Noen ganger var det flere fra kamrater og venninner av oss med.

Da vi hadde vært og henta grus eller pukk og skulle tilbake og tømme det på mine gjeldstyngede foreldres byggeplass, stoppa han alltid før de siste bakkene. Da hoppa vi småungene ut av lastebilen, og bestefar hjalp oss opp på planet. Der fikk vi sitte de to siste kilometerne.

Med vinden i håret ropte vi at han skulle kjøre fortere og fortere, og svinge mer. Og blei ikke dét spennende nok lekte vi kongen på haugen. Dette på et gruslass bak på en lastebil i fart.

Som en sandkasse i gigantformat.

Jeg har en gjentagende drøm. Jeg drømmer at verden forsvinner under meg, og at jeg detter nesten vektløs mot en avgrunn. Jeg er i fritt fall, men det er ikke noe mareritt.

Det er bare gode minner. Oftest kjørte vi tippbilen til Bestefar-Gunnar fra grustaket på Vinterbro ved Tusenfryd, men nå var vi i Mysen og henta sand. I sandtaket så hadde de hjullaster. Bestefar kjente ALLE, så han kunne komme og gå der som han ville. Også utenfor åpningstid. Nøkkelen til hjullasteren visste han hvor lå, den var nødvendig for å kunne fylle opp planet med det vi trengte av sand. Men det var ikke bare sand han løftet opp.

Fritt fall.

Min bror Per-Kristian, eller Pekka, og jeg så på hverandre med store øyne i det vi ble heist det som føltes kilometervis opp i luften. Vi satt i skuffa på hjullasteren og Bestefar-Gunnar var bak spaker og ratt.

Da skuffa ikke kom høyere tok han noen æresrunder før han kjørte fort mot foten av det største sandtaket. Da de digre forhjulene på hjullasteren var helt ved foten av sandtakets bratte vegg, bråbremset han og bråtømte skuffa.

Da var det akkurat som hele verden var et teppe som ble røsket vekk under oss, og jeg og Pekka datt ned det som føltes som mange hundre meter – før vi landet i den bratte, men myke skråningen av sand. «Mer-mer-mer!»

Ljuginga var viktig.

Lastebilkjøringen var ikke bare det å sitte i Scania´ å la milene rulle under de høye og smale hjulene. Det var også ljuginga og kortspillingen på pukkverket, spenningen da bestefar rygget inn under en stor grussilo og man kunne kjenne fjærene bak vektet ned av den grå massen som dumpet støyende ned i planet. Synet av hjullasteren eller gravemaskinen som ble ført med millimeterpresisjon og lastet oss opp til vi var klare for tur. Det var vekta, veiing og ljuging før vi kunne legge ut på landeveien.

Hendte Bestefar-Gunnar velta.

Det var alltid spennende første gang på et tippsted. Fantes det et egnet sted å snu? Hvordan så det ut der man skulle tippe? Hvordan var veien fram? Med den lange snuten stikkende ut over dype grøfter og skråninger snek vi oss igjennom svingene inn på dårlige veier, med planet fullt av stein og pukk. Var det for ille, eller for farlig - den lista lå rimelig høyt for Bestefar-Gunnar - måtte jeg stå utenfor å vente. Da fant jeg meg en knaus eller stubbe med god oversikt og kunne se harmonien mellom lastebiler og anleggsmaskiner som jobbet

sammen som om de skulle vært styrt av en gigantisk neve. Tre ganger så jeg lastebilen til bestefar begynne å svaie med tippet oppe før den veltet.

Da ble det vill aktivitet, akkompagnert av en voldsom og kreativ språkbruk, etterfulgt av at førerdøra på lastebilen poppet åpen som lokket på en eksploderende trykkoker, med bestefar skytende ut av førerhytta som et prosjektil. Lastebilen la seg som regel ganske bedagelig ned på siden.

Rutinemessig ble den hjulpet tilbake på bena av en gravemaskin, og vi kunne fortsette ferden vår. Scenene ble spilt på repeat i sandkassa hjemme.



Dragracing med kullsvart diesel-os.

Etter at Bestefar-Gunnar hadde trimma Scanian gikk den ikke bare fort, den gikk ulovlig fort. Men han var ikke den eneste som gjorde litt egne justeringer på maskineriet sitt. Så det hendte ofte at det ble kappkjøring lastebilsjåførene i mellom. Enten med tom bil på vei tilbake til grustaket, eller med full bil, og da aller helst oppover en bakke. Svartosen stod.

Og i denne slowmotion-versjonen av dragracing husker jeg febrilte ansikter som giret mellom høy og lav i flere serier uten å ta knekken på Bestefar-Gunnar.

Den mest forsmådde motstanderen var Kjell

Stormoen. Han hadde kjøpt seg en splitter ny

Mercedes-Benz med tandem og bulldog-hytte. Den flate fronten med føreren oppå motoren var et ekstraordinært syn på den tida. Det var snutebil som gjaldt.

Kjell mente det nye Mercedes-vidunderet skulle parkere Scanian til bestefar. Ikke lenge etter innkjøpet fikk han sjansen til å prøve.

Det var nettopp bygget firefelts vei sørover mot Tusenfryd, og Kjell kom bakfra i Mercedes-en. Bestefar ante lunta, og giret ned. Det tok tid å hente igjen momentet Kjell hadde skaffet seg med den tidligere starten, så Mercedesen seg forbi, men vi tok han igjen, og Kjell ble parkert. «Den var for lat», sa bestefar.

Som bowlingkuler på lasteplanet.

Det å sitte, stå, eller leke kongen på haugen på gruslasset bak på lastebilen til Bestefar-Gunnar - i mens han stadig svingte bråere og bråere, og kjørte fortere og fortere - kunne bli kjedelig i lengden. Men bestefar visste råd.

Enda morsommere var det da vi fikk sitte i planet da bilen var tom. Da fiksa bestefar noen pappesker til oss som var så store at vi kunne sitte oppi. Fem seks pappesker bak på planet med hver sin unge som innhold. Så kjørte han av gårde og svingte litt ekstra brått. Da velta pappeskene og vi fór rundt på planet som levende bowlingkuler. Og lo så vi

tissa på oss. Bokstavelig talt.

De andre ungene som ikke hadde en bestefar som oss, og som hadde familier som ikke var vokst opp med en slik bestefar, fikk kultursjokk og snakkeforbud. Skulle de være med på moroa måtte de holde kjef. Ellers kunne det komme en overansvarlig voksen å sette en stopper for morroa.

Mer moro i sandtaket i Mysen.

Langtur var bare ett sted. Det var til sandtaket i Mysen. Hytta på en Scania 110 Super er i dagens målestokk på størrelse med et lite hundehus. På det meste kunne vi være fire unger som satt og hørte på bestefar fortelle historier om gamledager. Stort sett om den ugangen bestefar hadde bedrevet som yngre, som da han råkjørte med bestekompien Harry Hille, som denne:

«Dette var rett etter krigen, med kjøreforbud og rasjonering på drivstoff. Bestefar hadde hverken kjøretillatelse eller lovlig tilgang på drivstoff.»

Råkjøringen resulterte i at det var to engelske soldater i en Willys Jeep som la seg på hjul, og ville stoppe dem.

«Dette kunne selvfølgelig skyldes at de kunne ha lagt merke til skiltene, som min bestefar - med sine ikke-eksisterende kunstneriske egenskaper - hadde forfalsket.»

Ikke bare var selve tallene av tvilsomt estetisk kaliber, selve skiltene var laget av papp.

De to gutta senket tempoet og svingte inn til siden. De høyreste, engelske militær-politi-soldatene kjørte sin Willys inn bak dem. Og

da de bevæpnede steg ut av Jeepen, ga bestefar bønn gass.

«De hadde ikke sjans», fortalte bestefar.

«Jeepen var alt for lat.»

Historiene om gamledager var mange, lange og gode.

Vi hadde alltid den faste stoppen ved kafeteriaen på Fossum Bru. Der fikk vi bestemme mat og drikke selv. Helt til den gangen nabogutten Kjetil var med.

I en alder av 5 år hadde Kjetil tyvdruppet av voksenbrus-glasset til faren sin, og det hadde falt i smak. Bestefar-Gunnar sto ved kassen og vi satt i andre enden av lokalet på vårt faste utsiktsbord. Da bestefar roper over til oss med spørsmål om hva vi skal ha, roper Kjetil kjekt tilbake: «Jeg tar en øl jeg!»

Kafeteriaens andre gjester ga bestefar et strengt vi-kommer-til-å-ringe-barnevernet-blikk. Etter denne episoden ble det kun riskrem og Solo.



Ingen fikk bestemme selv.

«Du må roe ned han sønnen din, han kommer til å kjøre i filler!»

Det var sein sommerkveld. Sterke ekstralys i fronten på store tippbiler avslørte frenetisk aktivitet. Flere lastebiler kjørte ut og inn fra en tomt i et av de utallige boligfelt som var under utbygging i drabantene rundt Oslo i det tidlige 1980-tall.

Jeg husker ikke om vi skulle hente eller kjøre inn masse, men jeg husker at det hastet. Det var også en ungfole som skulle prøve seg for første gang. Sønnen til Kjell Stormoen. Den urutinerte var på vei til å gå i den fella debuterende gutter har gjort siden tidenes morgen – uansett hva de har debutert i.

Oppskrift, farlig cocktail:

1 Del: Overiver.

1 Del: Behov for å vise seg både bedre og raskere enn de gamle.

0 Deler: Erfaring.

Framgangsmåte: Rør rundt og vent til det smeller!

Jobben måtte gjøres på «nonly time» som bestefar sa på det han trodde var engelsk. Det var bestilt inn dyre maskiner til dagen etter. Med ingen tid å miste ville de rutinerte ta seg litt ekstra tid for å forsikre seg om at alt ble gjort riktig første gangen, og for å forsikre seg mot at det ble kjørt i filler – som kom til å koste tid i garasjen.

Tid vi ikke hadde.

Ungfolen ville det annerledes.

Han sparket og vrinsket som en rodeohest før utslipp i ringen.

Under seg hadde han en ny Scania 142 med en bjørnesterk V8. Med overmotet og hestekreftene skulle han vise de eldre hvor fort dette kunne gjøres, og han baserte dette på sin totalt manglende erfaring.

Bestefar-Gunnar satt i hytta og så på det skuet, så så han på meg, og så ristet han svakt på hodet.

Bøyde felgen.

Som liten gutt var det flere fordeler ved å få bli med Bestefar Gunnar i lastebiljobben. En av fordelene var at bestefar ikke praktiserte vanlige leggetider. Her var man våken til jobben var ferdig.

Denne natten skulle bli ekstra lang.

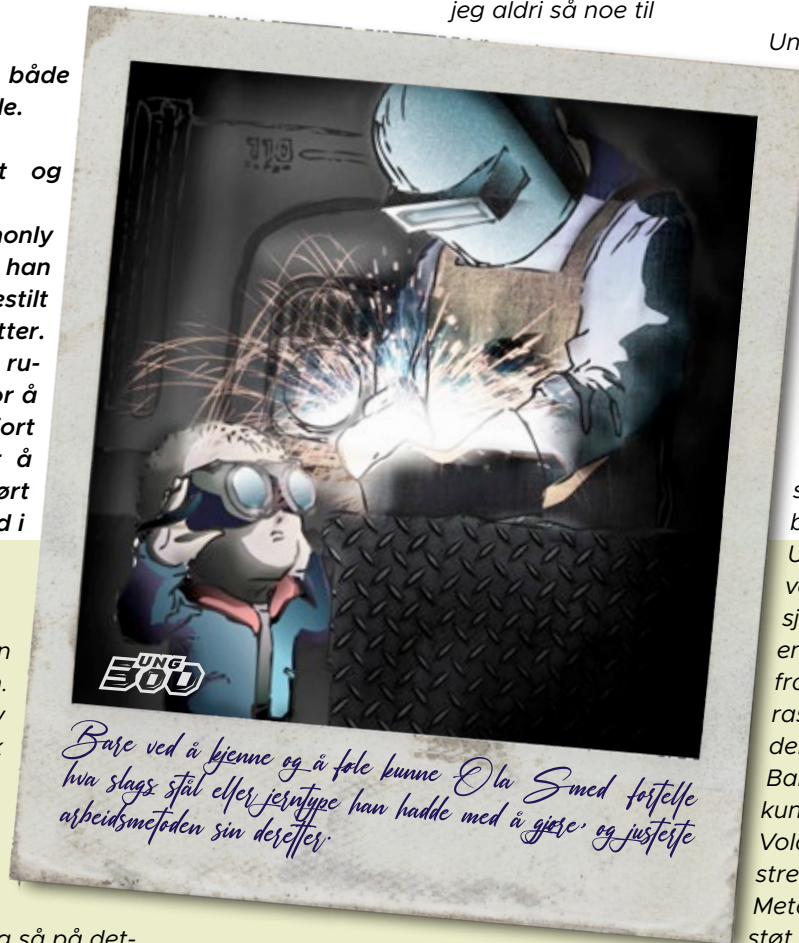
Ved innkjørselen til tomta var det en fjellknaus som stakk helt ut i veien. Den var stygg, og måtte svinges rundt, og det var trangt, og det hastet.

Ungfolen i Scania 142 viste fram et voldsomt tempo, men på tredje innkjøring gikk det galt. Han var for uvøren og kuttet svingen i innkjøringen for mye. Lastebilens tyngde bøyde ytterfelgen på den høyre side av det fremre boggie-paret.

Det var ikke annet enn å sale opp å kjøre i ekspressfart til bestefars lastebilverksted. Verkstedet lå bygget inn i den ganske massive eneboligen i Kapellveien på Kolbotn.

Garasjeteater.

I bestefars Garasjeteater var det olje- og diesellukt, det var verktøy, skruer, muttere, coiler, kardanger, klistremerker med tekster som»Scania, King of The Road», og en mystisk lat mann som ble nevnt under hjulskift, men som jeg aldri så noe til



Ungfolen rygget inn i verkstedet med et ikke fullt så eplekjekt uttrykk. Lastebilen ble jekket opp med det de kalte dum-kraft - men som jeg synes var ganske smart - hjulet ble demontert, dekkspaker og slegger ble dratt fram, og jeg fikk beskjed om å skygge banen.

Utenfor den åpne verkstedporten stasjonerte jeg meg på en liten krakk og så fra mørket inn på garasjeteateret i lyset der inne.

Banning på en måte kun forbeholdt voksne. Voldsomme kraftanstrengelser.

Metall mot metall i høye støt i

det felgen ble slått ut tilbake i tilnærmet original form. Forbannet oppleksing for ungfolen.

Dekk tilbake på, og luftfylling

avsluttet med et voldsomt smell en militær saluttd verdig.

Jeg skvatt så jeg holdt på å gjøre i buksa.

Tilbake bak rattet luktet det garasjesåpe fra bestefars nyskrubbede arbeidsnever.

Det hastet. Jeg ville være med ut på veien for å avslutte oppdraget, men bestemor holdt meg igjen. Nå var det hennes leggetider som gjaldt.



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN FILTER

CTEK

LIQUI MOLY

KAMAZI TOOLS

TotalEnergies

HELLA

CHARGE AMP

pebe

Calix

NGK

RAM MOUNTS

MAXN

Continental

MANN FILTER

VARTA

MAHLE

Jeg lærte ikke...

Sommernatten er ikke lang, så Bestefar og Scania var tilbake med sola. Bestemor og jeg stod opp, hun serverte frokost, og jeg fikk dyppe sukkerbiter i kaffen til Bestefar-Gunnar.

Uten å si noe så bestefar på meg med et blick før han var på vei ned trappa til gangen og ut døra og inn i lastebilen igjen. Det blikket sa noe om at jeg denne natten hadde lært noe om hvordan man ikke skulle gjøre, og at han forventet mer av meg når jeg skulle debutere bak rattet.

Lastebilsjåfør ble jeg aldri. Det nærmeste jeg kom var bedriftspakke-sjåfør i Posten. Det jobbet jeg som et drøyt år.

Med tanke på tilbakemeldingene fra Postens egen oppretteravdeling kan vi vel konkludere med at bestefars blick ikke var nok til å stramme inn tøylene helt.

Ola Smed.

I Groruddalen hadde Martin Svendsen bygget smie i 1896. Sønnen Ola Nordmann Svendsen overtok. Kallenavnet «Ola Smed» var velfortjent. Her stoppet en gang vognene på vei til eller tilbake for å sko de firbente trekkdyra.

Men lyden av godlynt vrinsking fra tunge bryggerigamper var byttet ut mot bassdrønnet fra store dieselmotorer da bestefar og jeg parkerte Scania utafor skjulet.

I en nattsvart grue på Grorud banket og varmet og klinket og sveiset Ola Smed det som måtte være av metaller. Og han var synsk.

I hvert fall metallsynsk.

Og han var venn med bestefar, og utallige andre vognmenn som trengte utbedringer eller reparasjoner på sine jernhester.

Oppvokst med yrket rundt seg, og lidenskapen i seg – sitt første sveiseapparat hadde han kjøpt med sårt oppsparte penger allerede i 12-års alder - var Ola Smed noe mer enn en smed eller sveiser. Det var genetisk.

Han snakket med metallet, og det snakket tilbake.

Katten døde av «takk-skarru-ha.»

Bare ved å kjenne og å føle kunne Ola Smed fortelle hva slags stål eller jerntype han hadde med å gjøre, og justerte arbeidsmetoden sin deretter. Han var den bestefar stolte på når hans viktigste måtte ha litt ekstra oppmerksomhet. Ola Smed skrev sirlig håndskrevne kvitteringer og pengelense fikk beskjed om å takke katten som bodde på ambolten. Da de kom tilbake fra innerst i grua uten å ha funnet noen katt på noen ambolt, svarte han:

«Nei, katten er død, den overlevde jo ikke på takk-skarru-ha.»

Den spede kroppsbygningen og den tidvis elegante framtoningen – utenfor smia - avslørte ikke mye for omverden da det gjaldt yrke og kunnskap. Personligheten kunne få førsteinntrykket til å fare ut på ville veier.

Ola Smed var et sammensatt menneske.

Han bakte selv.

Ville ikke ha innlagt vann, for da kom det til å flytte dame inn.

Man måtte sette av tid for å dra til Ola Smed, han var håndverker av den gamle skolen der praten og kaffen var en del av seremonien rundt det å få fikset det ødelagte metallet.

Man ble bedt på kaker, og bakingen hans stod ikke tilbake for en som drev det som yrke. Og det uten innlagt vann.

Innlagt vann, mente Ola Smed, var nærmest ensbetydende med at det kom til å flytte inn et kvinnemenneske. Det hadde han prøvd, og ville ikke prøve igjen.

Ikke det at Ola Smed var mot kvinnemennesker, for en av historiene han fortalte dreiet seg om en date han var på:

Han skulle på biltur i sin staselige rød metallik Chevrolet Monte Carlo og hadde bedt med seg en representant for det motsatte kjønn. Hun hadde allerede ved oppstart begynt å fikle med radioen, og spurt om de kunne spille noe musikk.

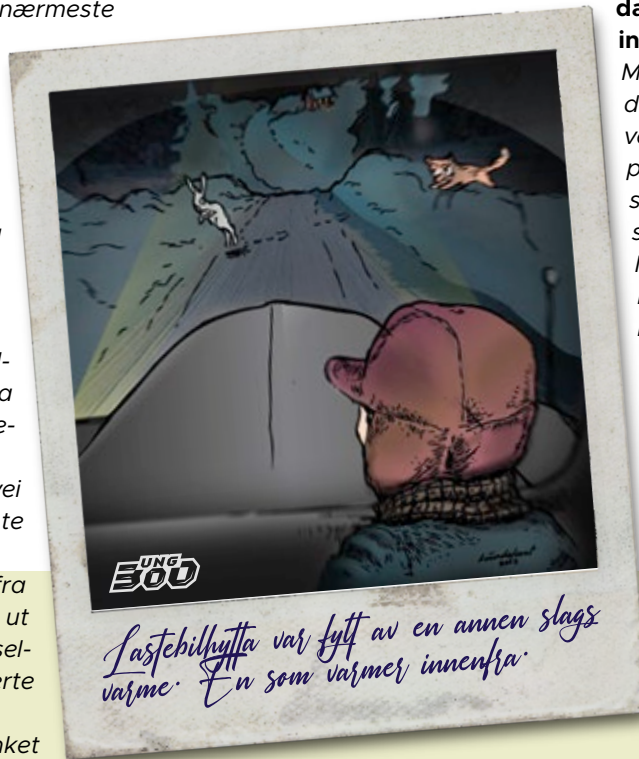
Ola Smed gikk da rolig ut av bilen, åpnet panseret, og klipet av strømleningen til musikkspilleren. Tilbake i bilen snudde han seg mot jenta og sa: «Jeg ba deg med fordi jeg ville ha selskap på bilturen, hadde jeg ville hørt på musikk så hadde jeg dratt alene.»

Da Ola Smed tok fyr!

Bestefar fikk fire barn, der eldste sønn Tom raskt ble ansett som ikke-lastebileier-materiale. Min mor, som kom som nummer to hadde talentet, men manglet interessen. Nummer tre og fire kom på likt. Mine onkler Jan og Bjørn. Villskapen gjorde at bestefar tvilte på om de kunne roe seg nok til å drive som lastebileiere, og han festet derfor sin lit til meg.

Men om yrkesvalget mitt tok en helt annen vei, så var det nettopp Jan og Bjørn som fortsatte familietradisjonen. De overtok også mye av kontaktnettet til bestefar.

Derfor var min onkel Jan på vei innom Ola Smed for å fikse



på brøyteskjæret til sin Scania. Ola hadde som vanlig ligget under et stort kjøretøy og sveiset ett eller annet. Ikledd var han en kjeledress som hadde sett bedre dager møkkete fra ti-år med hard jobbing - innsauset i de fleste brennbare remedier.

Et gnist på avveie var alt som skulle til, og plutselig stod kjeledressen til Ola Smed i full fyr – fra livet og nedover.

Jan kom inn i det slukningsarbeidet akkurat var ferdig. Smeden stod der med – i følge min onkel - «De rødeste pipestelkene jeg noen sinne har sett!»

Alvorlig forbrent beholdt Ola Smed roen, men kunden som hadde bevitnet spetakken var ikke like dus med det som skjedde.

«Da vi endelig fikk slukket han så skulle han be meg på kake!»

Onkel Jan fikk ringt ambulansen, mot Ola Smed sin vilje, og Smeden fikk behandlingen han trengte.

Ikke lenge etter var han tilbake i arbeid.

Scanian til bestefar fikk en ro over seg da vi parkerte på tomte til Ola Smed. Som en bryggerihest som gjenkjenner en smed med skånsomt håndlag under skoing – gjorde Scanian det samme.

På tur med Osebergskipet.

Da høsten gikk over i vinter og snøen dekket landskapet salet bestefar om. Tippbil ble byttet ut mot en lang farkost med en enorm stålkonstruksjon bak. En trekslet tankbil bestefar kalte Osebergskipet.

Gjennom sommeren stod Osebergskipet som en mystisk statue på baksiden av den store lastebil-dobbeltgarasjen bestefar hadde bygget på tomte på Kolbotn. Lakkert mørk grå metallic med en svart stripe på siden. En Scania 76 LS bygget om med sterkere motor.

Vinteren kom med mekking, sjekking og klargjøring.

Oljekjøring betød avgang ekstremt tidlig om morran, så for å være med på tur med Osebergskipet måtte jeg sove over hos bestefar og bestemor.

Det store huset på Kolbotn var samlingssted for lastebil-sjåfører og andre kolleger. Bestefar, som kjente alle, kunne be en fem-seks stykker på middag en vanlig ukedag uten engang å si i fra til bestemor. Dette var før mobiltelefonens tid, men jeg tviler på om han hadde tatt seg bryet med å ringe hadde han hatt muligheten. Og bestemor-Tutta? Hun stilte alltid opp. Med mat og kaffe.

Mye mat og kaffe.

Ville sultet i hjel foran brødboksen.

Bestemor var oppe med oss om morgenen før vi skulle ut å kjøre olje også. Hun smurte blingser, kokte kaffe og gjorde i stand niste til begge to. Og jeg fikk dype sukkerbiter i kaffen til bestefar.

Min bestefar var en av de mennene fra gamledager som hadde sultet i hjel foran brødboksen. Bokstavelig talt. Og det er ikke tull.

En gang bestemor havnet på sykehus måtte mamma hjem til han og lage mat, fordi han ikke klarte det selv. Han kunne ikke koke kaffe selv en gang.

Osebergskipet brommet til.

Scania-sangen var dyp, men energisk. Vi beveget oss ut fra gårdsplassen. De små, runde lyktene på Scanian var det ikke all verdens effekt i. Men lyskjeglene tegnet et fint vinterlandskap langs svingete veier.

Vi leverte fyringsolje. Noen ganger til mannen i gata, men ofte til større bygg. Gjerne skoler. Da ble vi møtt av vaktmesteren. Hvis skolebarna hadde kommet var det alltid noen av dem som kom bortom. Noen år eldre enn meg, men allikevel ble jeg sett opp til. Alle ønsket de seg en bestefar med lastebil.

Leke på planet i fart, sluppet ned fra hjullaster-skuffe og fartsrekord på Risletta som fem-åring. Bestefar var ikke redd mye når det gjaldt meg og lastebiler. Men to ting fryktet han:

1: Overkjørsel.

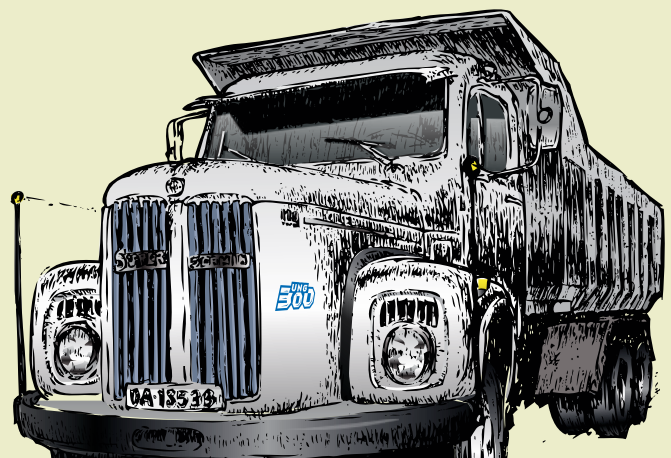
På en Scania 110 er det et platå i hjørnet mellom forskjermen og tuppen på snuta. Tanken er at du kan stå her og kikke ned i motorrommet. Som liten gutt var dette et perfekt sted og sitte, og man kunne holde seg fast i siktepinnen på hjørnet av forskjermen. Min store drøm var å sitte der i fart. Men det kom ikke på tale. Bestefar gav meg kjeft hvis jeg klatret opp dit, selv da bilen stod stille. Det jeg ikke skjønnte var at en liten femåring sittende på dette platået er usynlig fra førerplass. Hans store skrekk var om han ikke skulle oppdage at jeg satt der, for så å kjøre av gårde og risikere at jeg falt ned rett foran forhjulet.

2: Frysing.

Under kalde vinterdager blei det kaldt i Osebergskipet. Isolasjonen i hytta var ikke all verden, det trakk en del, og varmeapparatet var ikke på høyde med dagens. Bestefar var livredd for at jeg skulle fryse. Jeg måtte sitte med store tepper rundt beina, og love å si ifra om jeg ble kald. Om isolasjonen var ikke-eksisterende og varmeapparatet mest for syns skyld var jeg aldri kald.

Lastebilhytta var fylt av en annen slags varme.

En som varmer innenfra.



Service Partner

Dräger

Webasto

MANN
FILTER

CTEK

LIQUI
MOLY

KAMASZ
TOOLS

te
TotalEnergies

HELLA

CHARGE
AMP

pebe

Calix

NGK

RAM
MOUNTS

MAXN

Continental

MANN
FILTER

VARTA

MAHLE

TRANSFLUID HYBRID FRA KGK

HALVEIS ELEKTRISK, MEN HELVEIS

MILJØGEVINST

Enten du bygger nytt, eller vil ettermontere, med hybridløsninger fra Transfluid kan du ta deg halvveien til elektrisk kraft - og samtidig øke komfort, spare penger, og spare miljøet.

Det eneste du trenger for å snike inn et Transfluid hybridssystem, er noen titalls centimeter mellom motor og gir. HM-serien fra Transfluid er enkelhet og smart: Systemet er designet for å passe på alle forbrenningsmotorer så

lenge de har en SAE-standard svinghjul og hus.

Den elektriske enheten har en dobbel funksjon, den fungerer som en elektrisk motor i elektrisk modus og som en elektrisk generator i termisk kraftmodus.

Når du skal tilpasse løsningen til dine behov kan systemet snus 360 grader for den beste posisjonen i motorrommet.

HM-serien tåler opp til 1100 kW (1475

hk) på motoren den kobles til, og kan levere elektrisk kraft på opptil 300 kW (400 hk.)

HM-systemene har en flere SAE-standard kraftuttak for å installere pumper eller andre tilbehør som vanligvis brukes på båter.

Sammen med ingeniørene på fabrikkens skreddersyr vi løsninger til deg, enten du vil ettermontere, eller du bygger nytt.

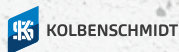
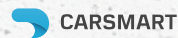
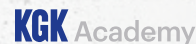


Vi i KGK kan levere helt ferdige, testkjørte hybridanlegg, som inkluderer kontrollsystem, BMS kontroll, batterier, dempeplater, kabler, koblingskap, EL-motorer, og kontrollskjermer. Nærmere plug and play system finner du ikke noe sted.

8 KJAPPE

- 1 KAN ETTERMONTERES
- 2 TÅLER OPP TIL 1100 KW (1475 HK) PÅ FOSSIL-MOTOREN, LEVERE ELEKTRISK KRAFT PÅ OPPTIL 300 KW (400 HK.)
- 3 TRENGER KUN NOEN TITALLS CENTIMETER MELLOM MOTOR OG GIR.
- 4 DESIGNET FOR Å PASSE PÅ ALLE FORBRENNINGSMOTORER MED SAE-STANDARD SVINGHJUL OG HUS.
- 5 KAN KJØRE HELELEKTRISK.
- 6 SYSTEMET KAN MONTERES TO VEIER FOR OPTIMAL PLASSERING I MOTORROMMET.
- 7 HM-SYSTEMENE HAR EN FLERE SAE-STANDARD KRAFTUTTAK.
- 8 VI TILBYR SKREDDERSØM.





KGK Norge AS
 Strømsveien 177. 0664 Oslo
 Tlf: 22 88 46 80
 firmapost@kgk.no