

KGK Marine



Service Partner



ZF

QUICK



MANN
FILTER



CTEK

RAM
MOUNTS



LIQUI
MOLY



CALDWELL



VARTA



TRANSFLUID

Webasto

LANSERING

Velkommen til KGK Marine – din breddepartner innen marinesektoren!

Vi i KGK Norge AS er stolte av endelig å kunne tilby deg som norsk kunde tilgang på hele vår produktportefølje! På vårt lager ligger over 75.000 forskjellige artikler klare. Totalt har vi tilgang på over 770.000 forskjellige produkter.

Vår utvidede portefølje omfatter alt du trenger som reder, båtbygger, verksted eller verft, mekaniker eller fisker. Fra gir og styringsløsninger til kortbølge- og mediumbølge radarer til autonome fartøy, thrustere og mye mer, vi har alt du trenger for å lykkes.

Ingeniørfirmaet KG Knutsson AB (KGK) ble startet av Knut Göran Knutsson tilbake i 1946. Med en kombinasjon av god timing og hardt og målrettet arbeid fikk KGK AB tilgang på en rekke agenturer, inkludert ZF.

I Sverige ble vi offisiell ZF-partner i 1951. ZF Norge ble startet i 1979, og solgt til KGK AB i 2001, med KGK Norge AS som resultat.

Sosialt ansvar: Gjennom prosjektet UNG300 er vi aktivt med og jobber for å motvirke utenforskap blant ungdom og unge voksne mellom 16 og 30 som står utenfor skole og utenfor jobb. Vi fremmer yrkesfag og yrkesstolthet.

Grønt ansvar: I vår egen startup EV Hub utvikler vi avanserte tekniske løsninger for sirkulær økonomi. Vi vil gi gi alle EL-motor-batterier tre liv. Vi feilsøker, diagnostiserer, og reparerer 11 forskjellige High Voltage-komponenter, inkludert Lithium-Ion-batterier.

Med vår enorme produktrange, meget dyktige produkt eksperter, tette bånd til våre leverandører, og ønske om å yte deg maksimal service, så gleder vi oss til å få et enda bredere samarbeid med deg som eksisterende kunde, og så gleder vi oss til å møte deg som ønsker å bli ny kunde.

Uansett sjøgang, vi vil stå deg bi.

Hilsen oss i KGK

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-taksmotor, produsert av Karl Schmidt (i dag heter selskapet Kolbenschmidt) 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 salgssuksess 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 motorsyklar, 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 drogsjenæringen 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 - en av Norges største breddeleverandører til marinebransjen - noe som skal komme deg til gode.



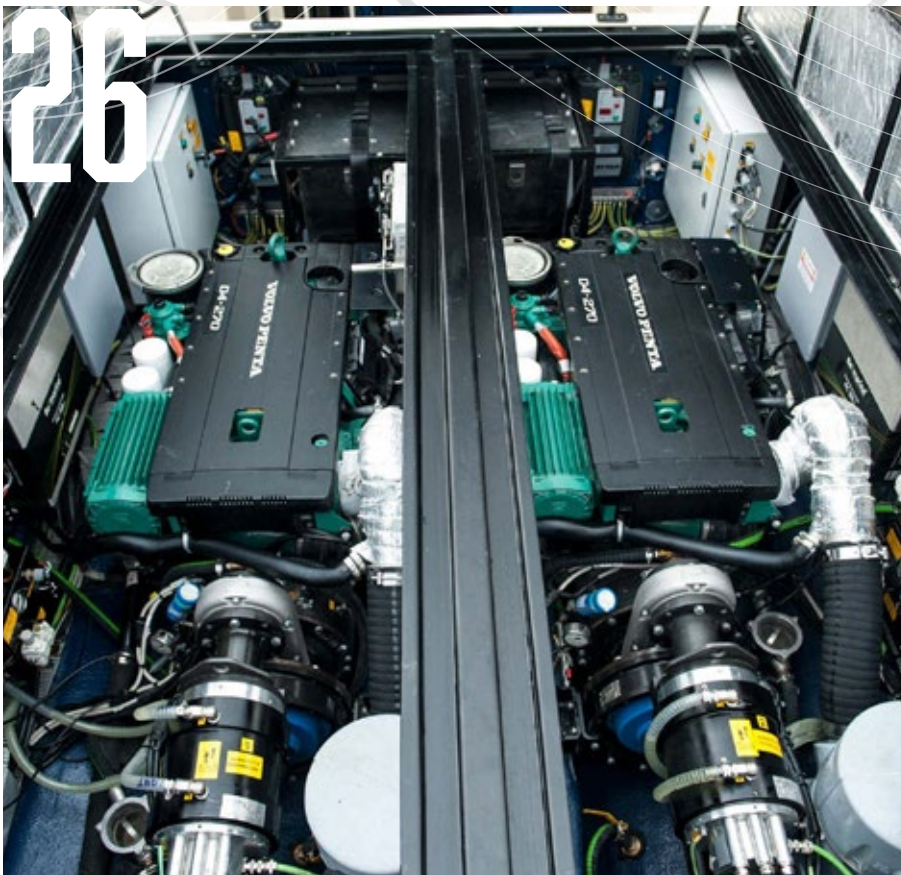
8



38



58



INNHOOLD

8-11	ZF
12-14	Whisper Porwer
16-17	Strømforskyning
18-19	Varme og kjøling
20-21	Callix
22-23	Quick
24-25	Belysning
26-27	Transfluid
28	Veratron
29	Marsili
30	Gassfjer og luker
31	Multimedia
32-33	Installasjonsmateriell
34-35	Offlinefilter
36-37	Vindusvisker
38-39	Johan Regefalk direktør hos KGK
40-43	Verktøy
44-47	EV-Hub
48	Olje
49	Reservedeler
50-53	LIQUI MOLY
56-57	Recaro
50-51	KGK Komplett
58-61	ZF-verksted Norge
62-65	Ung 300

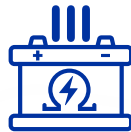
KGK ACADEMY

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 du 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.

teknisksupport@kgk.se +46 08 92 34 00



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 logistikkenter 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



KGK: VI ER ZF I NORGE

Med a e e e de e te d e t
 a d e a t de e d t-
 te e, eta e, e e edde dde
 e .

KGK's historie er tett linket med ZF. KGK AB ble startet i Sverige i 1946, og allerede i 1951 ble vi offisielle ZF Service Partnere.

I Norge ble ZF Norge grunnlagt i 1979, og i 2001 fikk KGK AB tilbud om å kjøpe det, og slik så KGK Norge dagens lys.

FLEKSIBLE LØSNINGER

ZF anerkjennes av våre kunder som en pålitelig partner både for marine fremdriftskomponenter og komplette systemer for alle typer fartøy.

Know-how, høy fleksibilitet og vilje til å samarbeide med våre kunder, skaper forutsetningene som trengs for å finne

den passende tekniske løsningen for hver applikasjon.

BRED PRODUKTORTEFØLJE

ZF Marine leverer girkasser (reverse-ende, ikke-reverse-ende og hybrid), propeller, thrustere, styresystemer og elektroniske kontrollsystemer for en omfattende rekke av applikasjoner - med et effektområde fra 10 til 12 000 kilowatt.

Produktutvalget utvikles kontinuerlig og tilpasses markedskravene. Overholdelse av sikkerhetsstandarder, pålitelighet, miljømessig kompatibilitet, økonomisk drift og kundekomfort er høyeste prioritet.

ZF-SERTIFISERTE

Det å være offisiell service partner innebærer at våre serviceteknikere er sertifiserte og utdannede av ZF, blant annet i Tyskland. At vi har komplett mekanisk verksted. Og at vi reiser ut i felten for å diagnostisere og reparere.

SIRKULÆR ØKONOMI

I dag er det populært å snakke om holdbarhet og sirkulær økonomi. I vårt verksted er sirkulær økonomi en måte å arbeide på som vi har hatt som rutine gjennom flere tiår.

Når du leverer giret ditt til oss tar vi fra hverandre alle enheter med største forsiktighet, for å beholde så mye som mulig. Det vi ikke kan redde, erstatte vi - men først og fremst forsøker vi å gjenbruke.

Ved å ha fokus på sirkulær økonomi hjelper vi deg å spare tid, penger og miljøet.



QUICK

MANN
FILTER

CTEK



TRANSFLUID

ASSISTANCE



MAXX



VARTA

Yebasto

KGK
Ma e



QUICK

MANN FILTER

CTEK

LIQUI MOLY

CARDWELL

Autosuper Partner

TRANSFLUID

KLASSIK PRODUKT

Calix



RAM MOUNTS

ME 3C N



VARTA

Yebasto

KGK
Ma e

KGK Norge er stolt leverandør til Brødrene Aa

Foto: Sverre Hjørnevik

SPØR OSS OM:

SKREDDERSYDDE ZF-LØSNINGER



Da den revolusjonerende karbon-hybrid-briden Vision Of The Fjords fra Brødrene Aa la fra kai første gang, var det med ZF gir levert av KGK. Det kan komme deg til gode.

HYBRIDFORDELER:

Mindre støy, mindre utslipp, drivstoffbesparelse og mer effektiv kraftlevering under manøvrering i lav hastighet, og mer.

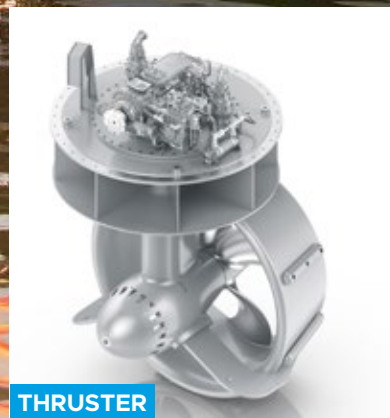
I havner og farvann som er stengt for konvensjonelle fartøy kan hybridfartøy - i helelektrisk modus - fortsatt legge til.

KAN SPESIALTILPASSES

Kontakter du oss, kan du som konstruktør, båtbygger eller operatør velge mellom et bredt utvalg av hybridklare girkasser som ZF tilbyr for nesten alle applikasjonssegmenter.

ZF girkassene med et ekstra kraftinntak (PTI), gir mange muligheter for tilpassing.

Vår erfaring med Vision Of The Fjords kan komme deg til gode når du vil ha en spesialtilpasset løsning.



THRUSTER



STRØMFORSYNING

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.

- Svingshjul 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.

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 lyddemping – 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 inn-

retninger.

- 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

ZF Service Partner

ZF

QUICK

MANN FILTER

CTEK

LIQUI MOLY

CRUWELL

Whisper power

TRANSFLUID

AMARCO

Calix

MGR

RAM MOUNTS

MECAN

CHARGE AMP

VARTA

Webasto

KGK
Ma e

STRØMFORSYNING



Varta

Med de beste batteriene i verden er de
 de beste batteriene i verden. Varta er
 de beste batteriene i verden. B- og A-M-batterier
 er de beste batteriene i verden.



Sca

Lithium batterier, de beste batteriene i verden. Sca Q-Cell er de beste batteriene i verden. Sca Q-Cell er de beste batteriene i verden. Sca Q-Cell er de beste batteriene i verden.



ASSISTANCE

Calix

MGR

RAM MOUNTS

MX3CN

CHARGE APPS

VARTA

Webasto

STRØMFORSYNING



T

Ma 'a e Pe a ce e e a e e a d-de
e e e a T a e d e de a e. T e
a e a e e e e e e e e e,
e e a e e e.



a

a a d e e ed e a e
e e e e e e
e e e .



MP

MP d e e e e a a-
e da e 12- e e 24V 230V
e .P de e e e e de
e e e ade 230V e , e
e e e e e a de
e e 230V.

VARME OG KJØLING

VARME & KJØLING

Helt 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 varme-, kjøle- og soltakssystem som også er tilpasset maritimt miljø og båter i alle størrelser.



L a e

Med markedets muligens minste, mest stillegående og kanskje gjerrigste varmer kan vi tilby trygg varme i de kaldeste og mest krevende situasjoner.



Start varmeren
via vår app.

V a e

For økt komfort og varme akkurat som i hjemmet, med tilgang til varmtvann for dusj og matlaging. Vi tilbyr også løsninger for større båter og fartøy.

VÅRE LEVERANDØRER AV VARME OG KJØLING

Webasto **SPAL** **AURORA**



LEASER-POOLS

QUICK

Calix

MANN
FILTER

NGK

CTEK

RAM
MOUNTS

LIQUI
MOLY

MX 3CN

CRUDWELL

CHARGE APPS

AGIP

VARTA

TRANSFLUID

Webasto

KGK
Ma e



A

Webasto har gjennom flere år raffinert sine AC-systemer og kan i dag tilby alt fra små frittstående systemer passende for mindre daycruisere, til store innretninger for mindre fartøyer.



V e

Som hoveddistributør av Spal lagerfører vi et bredt sortiment som dekker inn de fleste behov.



a a d e

Vi kan tilby landstrømsystem fra Calix som er sikkert, enkelt og fleksibelt å installere og bruke. Systemet er godkjent for å kunne monteres av privatpersoner uten faglig bakgrunn som elektriker.

Vårt system sørger for at bekvemmeligheten økes betraktelig når du ligger ved bryggen med båten din. Ved å føre strømkabel fra båten til el-sentralen på land, får man både mulighet til å lade båtens batterier, i tillegg til at man får 230 Volt om bord og kan kjøre alle innretninger som vaskemaskiner, mikrobølgeovner, TV, kjøkken-innretninger og lignende. Systemet kan bygges ut med flere komponenter og moduler, alt etter ditt ønske.

Systemet er godkjent for 16A som gjør at man kan hente ut i overkant av 3600W i total effekt.

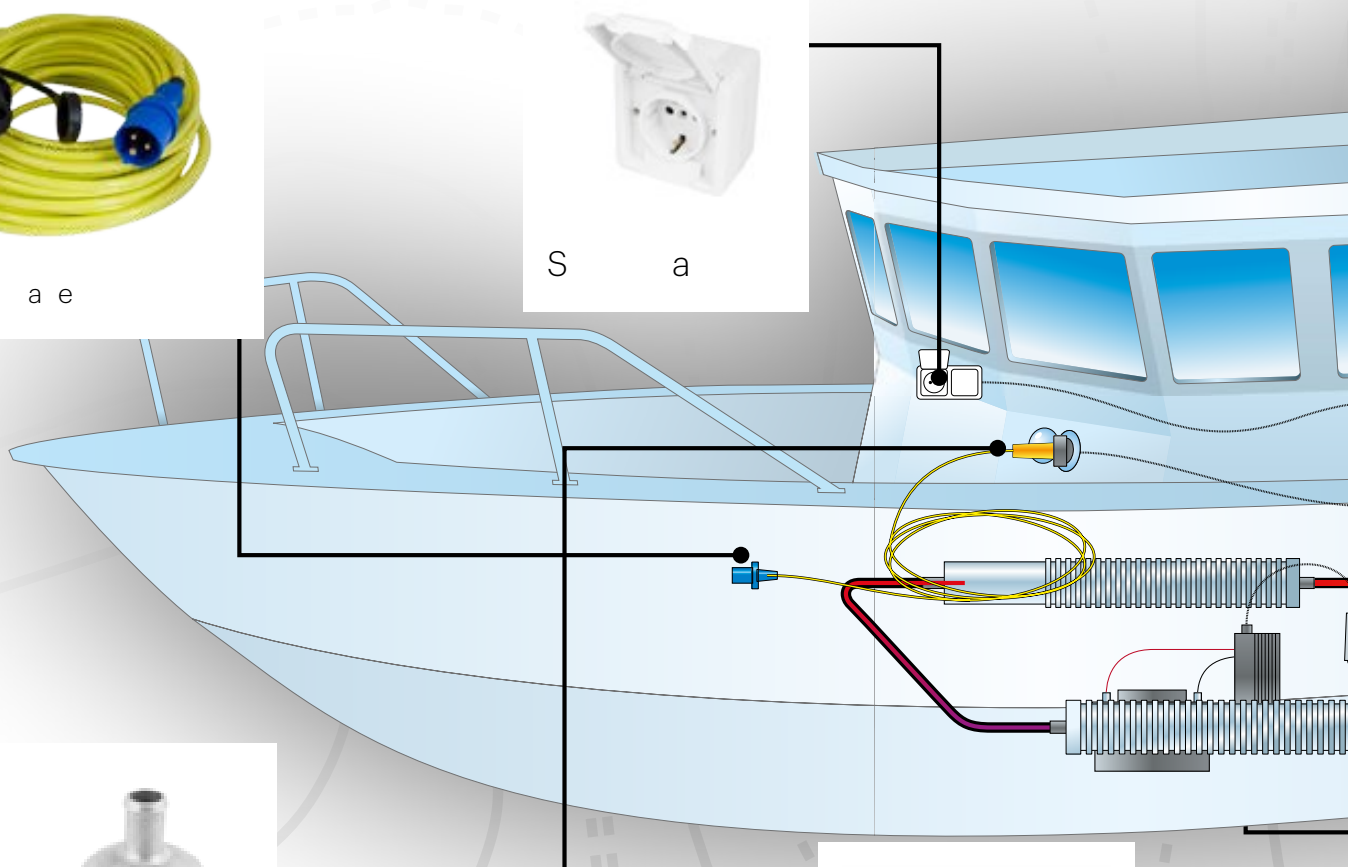
Calix har i mange år levert landstrømsystem til markedsledende båtprodusenter. Alle deler av vårt system settes sammen og låses med sikkerhetslås på slik måte at alt er godt beskyttet mot partikler og vann – dette gjør at vi har et høyere nivå av sikkerhet på våre systemer enn det som er obligatorisk.



La d a e



S a



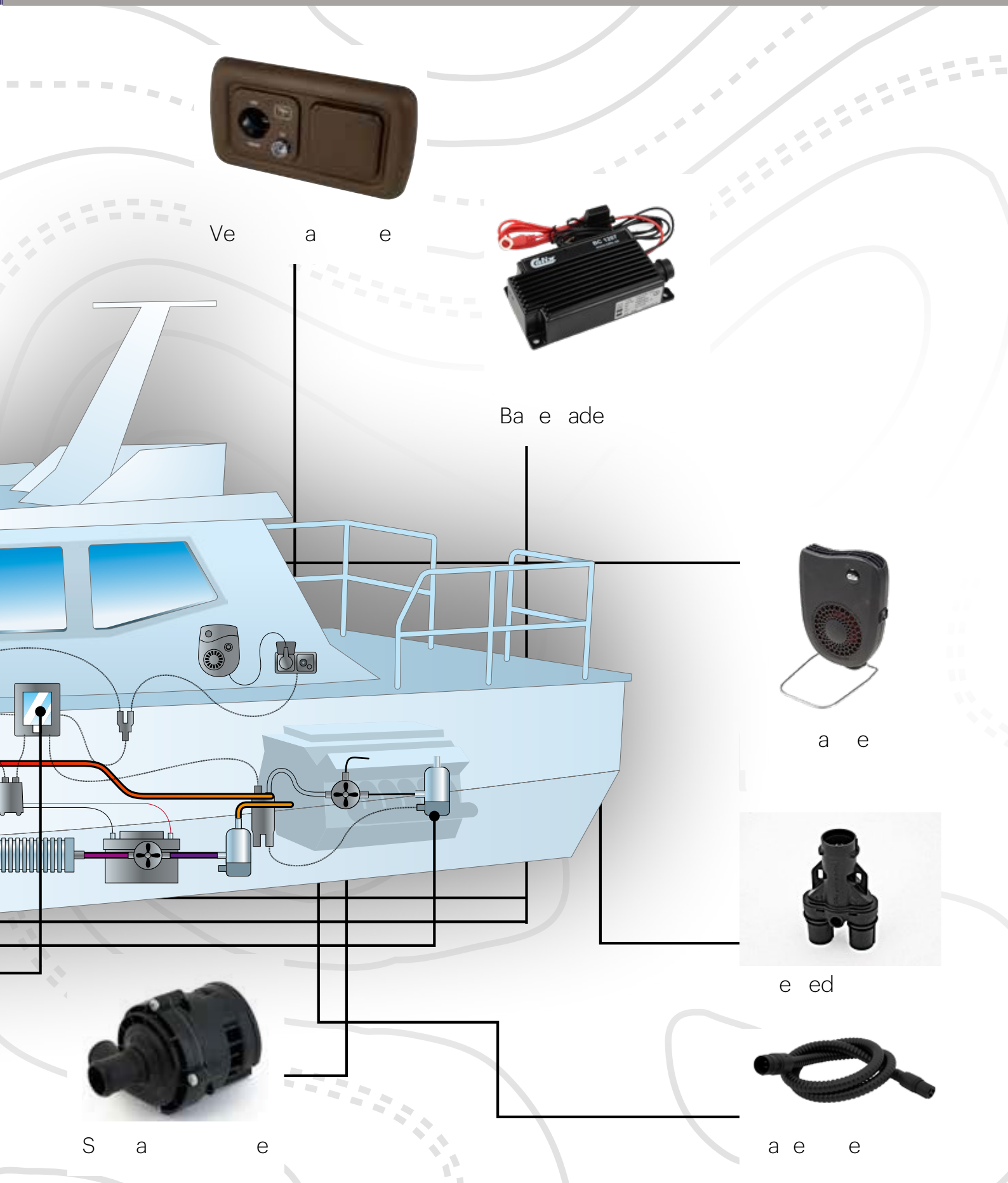
M a e P



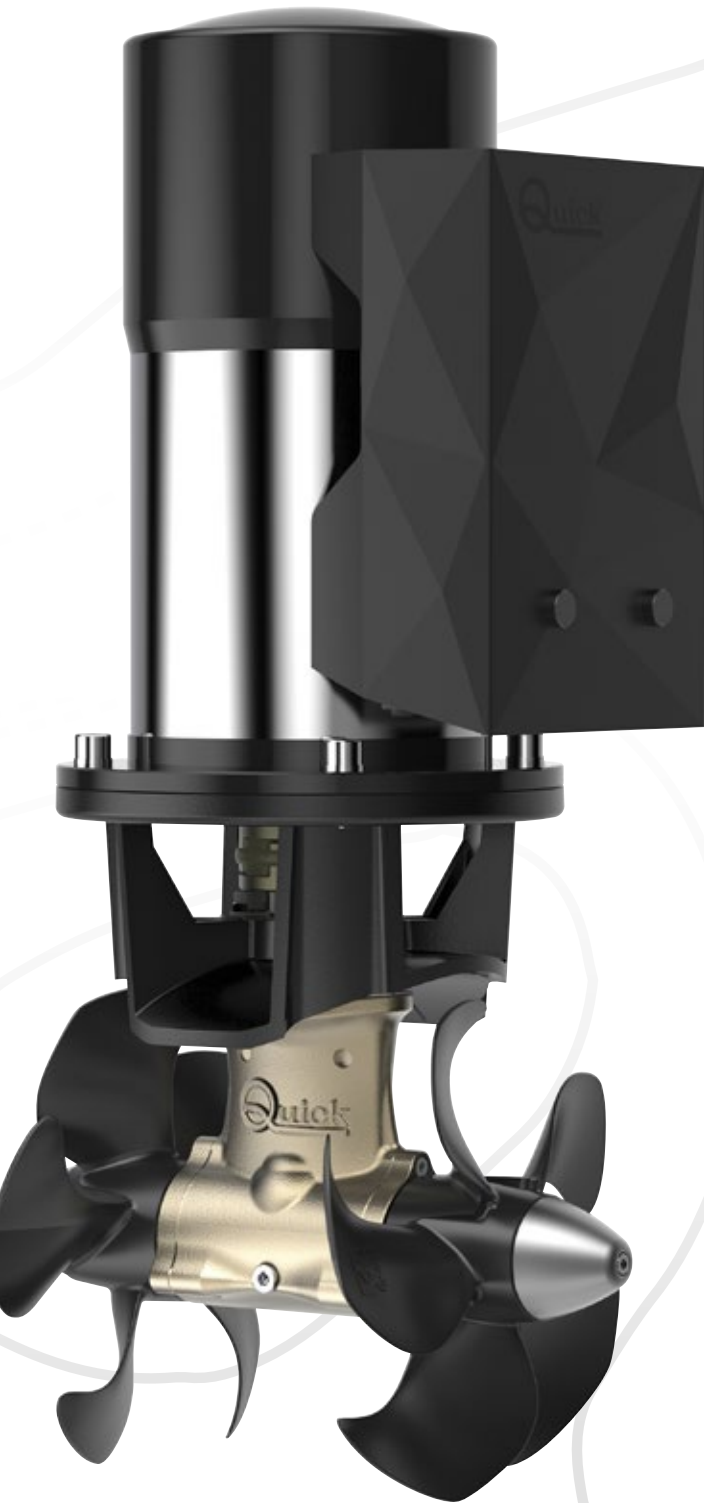
La d a



- e a



QUICK: DEKKER DINE MARITIME BEHOV.



KGK sørger for fullstendig dekning av dine maritime behov med produkter fra giganten Quick som har nautiske røtter til 1982, og har gjennom oppkjøp og fusjoneringsprosesser av selskaper som Scotti, Nautic Boiler, CATT, Item Mare/MC2 Marecalmo og Sigmar Marine SRL en helt unik portefølje og ekspertise som strekker seg helt tilbake til 1945 om bord i selskapet. Quick har hovedkvarter i Italia med avdelinger i USA og Storbritannia. 750 000 produkter blir produsert og eksportert til 110 land via 80 distributører hvert år. Vi er stolte av å kunne levere det ypperste av ankersteknikk, fortøyning, energiforsyning, varmtvannsberedere, over – og undervannsbelysning, og gyrostabilisatorer for å nevne noe.



THRUSTER-SERIEN:

Det gleder oss å kunne tilby Quick Thruster baug- og akterpropell-system. Produsert i Italia i overlegen kvalitet, kan vi levere systemer som gir fra 25 til 1400 kgf skyvekraft passende for fartøyer opp til 150 fot. Du velger om du ønsker AC/DC elektrisk, innfellbar versjon med hydraulisk styring eller den innovative QSY -Quick Synchronous motoren. Alle kan installeres i baug eller akter.



GYRO-STABILISERING

Stabilitet er viktig for maksimal komfort både i livet og på sjøen. Våre Gyro-stabilisatorer kan installeres og stabilisere båter fra under 10 meter, til fartøy på 250 tonn. Quick Gyro-systemer eliminerer kren-ning med opp til 95 prosent. Bedre teknologi gjør at du ikke trenger ekstra vannpumper eller sjø-vannsinntak, og vedlikeholdsbehovet er lavt.

ANKERHÅNTERING

Vi kan levere et bredt utvalg av produkter knyttet til ankring/fortøyning. Ankerspill, vinsjer, kryssholt og relaterte produkter til båter fra 16 til 230 fot av ypperste kvalitet. Ankerspill og vinsjer designet for å monteres på- eller under dekk med elektrisk eller hydraulisk drift.

BELYSNING

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. Hella sine maritime produkter er sertifiserte og brukes blant annet av Redningsskøytene. Sammen med Hella skreddersyr vi løsninger til ditt behov. Hos oss finner du blant annet lanterner fra DHR og et bredt sortiment innen lysprodukter fra LED Lantern.

STRALYS



VÅR PARTNER INNEN BELYSNING



Hella marine



HELLA
VALUEFIT

led
lantern



LEONARDO

QUICK



MANN
FILTER



CTEK



MECAN

CRUWELL



VARTA

TRANSFLUID



KGK
Ma e

AR` S` LYSN N



L M 80 C



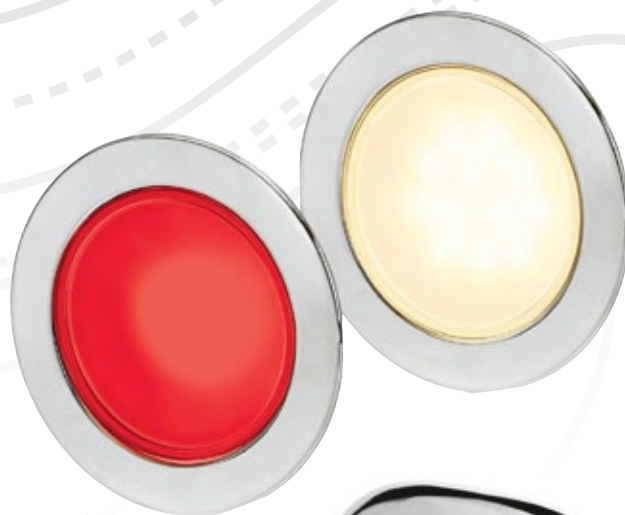
L M 380 L



M d 70

BELYSNING

NT R R` LYSN N



ed 95



s

LANT RN R



a ed P O



80



e - a e e

S LY S



300 C

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 hybridsystem, 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.



INSTRUMENTER

INSTRUMENTER

Veratron overtok VDO Marine i 2018 og skapte Veratron Marine. Etter overtakelsen arbeider samme team som tidligere med å utvikle og produsere maritime produkter. Fra dette sveitsiske merket får du instrumenter av høy kvalitet og presisjon. Attraktivt design, brukevennlig og innovativ.

L -U e e e e.P -
a e a aa NM A2000.P a -
ee ed a . e a e e
a a ee.



VL L X
P a e a e e e -
e e .52 ee da ee.P a -
ee ed a .

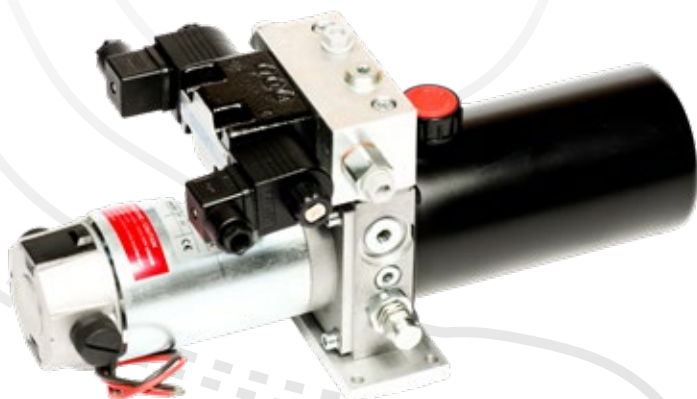
VÅRE LEVERANDØRER AV INSTRUMENTER





KURS MED MARSILI

Fra havbunnen dro en fiskebåt opp en kiste fylt med bøker om hydraulikk-teknologi brukt i systemene om bord i u-båter. Disse bøkene fikk Marsili Aldo som senere (1957) grunnla firmaet Marsili. I dag er det et velrennomert firma som produserer styresystemer i verdensklasse. KGK kan levere komplette styresystemer opp til 20 000 kg/m, tilby skreddersydde løsninger med alt av tilbehør og ekspertise som dekker ditt behov for manuelle hydrauliske systemer, elektro-hydrauliske systemer, servo-systemer med Orbitrol, hydrauliske servosystemer eller elektroniske servosystemer signert Marsili. Fra Marsili kan vi i tillegg levere autopilot-systemer samt komplette kontrollsystemer til fartøy fra 5 meter til over 90 meters lengde; det være seg seilbåter, slepebåter, fiskeskøyter, marinens fartøyer eller yachter. Er det på vannet eller sjøen, kan vi levere til det. KGK bruker Marsili på grunn av kvaliteten, ekspertisen og deres yrkesstolthet. At ingen kunder – små eller store - skal bli neglisjerte er et motto vi er helt ombord med!



GASSFJÆRER

GASSFJÆRER

Det er enkelt å øke sikkerheten og komforten på motorlokk og ankerhus ved å montere maritime, rustfrie gassfjærer. Hos oss finner du gassfjærer fra Stabilus og Sprint.

Med e e e ed e d e Med e a a a a e e de-
 a e e e e e e a e e " a e a e e " a
 a e e .M e e e e ed e e ;a . STA 128 d e
 e e e, a e e a e e e e .Se a e e
 e e e de e a e de a e e e de a e
 de a e e e e .

VÅR LEVERANDØR AV GASSFJÆRER

STABILUS® **Sprint®**

TAK OG LUKER

L
 De e a
 BO a e
 a a e a d
 a .

LUKER OG TAK

Med Webasto elektriske takluker kan du velge mellom å enten kjøpe takluker med standardmål eller skreddersy takluker til ditt båtprosjekt. Vi tilbyr også værbestandige dekksluker fra GEBOSOM som med et stort sortiment har løsninger for de fleste båter.

VÅR LEVERANDØR AV TAK OG LUKER

Webasto

gebo

TA L
 Med e a e a We a d
 e e d d d e
 a e e a e
 a .





VMX C X



V5 M C X



AM O O

MULTIMEDIA

Innen multimedia stiller vi med JL Audio og andre velkjente leverandører innen ryggekamera, skjermmontering og navigasjon. Produktene er tilpasset det maritime miljøet, og det meste går an å tilpasse etter kundens behov og ønsker.



0010 000001



1061556155001

VÅRE LEVERANDØRER AV MULTIMEDIA



INSTALLASJONSMATERIELL

INSTALLASJONSMATERIELL

a ed e e ed e a ee a-
 a a ee de a e. e
 d e e e a e, a e , e, -
 de e ee.

VÅRE LEVERANDØRER AV ELINSTALLASJON



AGASSI POWER

QUICK

Calix



NGR

CTEK

RAM MOUNTS



MX 3C N



CHARGE APPS



VARTA



Yebasto

KGK
Ma e

INSTALLASJONSMATERIELL



a e e e e e

s

e e

OFFLINEFILTER: SÅ GOD DEN BURDE VÆRT SOLGT



En av hovedårsakene til mekanisk svikt ombord er forurensing av olje.

Et offline filter hjelper til å opprettholde høy oljekvalitet i smøreoljesystemer.

Filteret renser både partikler (gjennom filtrering) og vann (gjennom fordampning.)

På denne måten reduserer du mekanisk svikt og nedetid, du reduserer driftskostnader, reduserer behov for oljepåfylling mellom skiftene, og du øker levetiden til utstyret.

Et offlinefilter forlenger levetiden til oljen med opptil 10 til 15 ganger.

- Reduserer mekanisk svikt og nedetid
- Reduserer driftskostnader
- Minsker oljepåfylling mellom oljeskift
- Øker levetiden til utstyret



FORSIKRING AT AV GJENSIDIGE

Kjappe fakta:

- Bomullsfilter og vannevaporator
- Renser oljen til en bedre kvalitet enn ny olje
- Fjerner vann, partikler og gass
- Forlenger levetiden til oljen med opptil 10 til 15 ganger
- Ren olje - færre mekaniske feil og mindre nedetid
- Støtter et miljøvennlig bruk av olje

Hvordan virker det?

- Olje fra thrustsystemet blir oppvarmet
- Forfilteret fjerner grove partikler
- Pumpen presser oljen gjennom bomullsfilteret
- Vann vil bli fordampet, samlet og fjernet i toppen av enheten

- Bomullsfilteret fjerner partikler ned til 1 til 3 mikron
- Renset olje vil bli returnert til smøreoljesystemet

Hva med bionedbrytbar olje?

Bruken av biologisk nedbrytbare eller EAL-oljer (miljøvennlig smøremiddel) krever strengere standarder for at oljen skal holdes fri for vann i smøreoljesystemer.

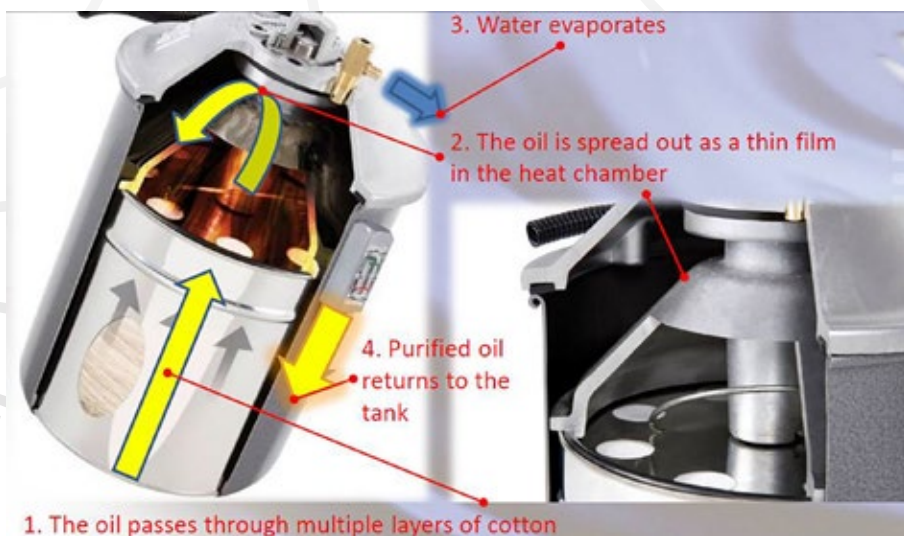
Biologisk nedbrytbar olje brytes ned i vann, noe som betyr at oljen må være fri for vann ellers kan den brytes ned inne i systemet.

Det vil si at et offline-filter fungerer ekstra godt i kombinasjon med EAL-oljer.

Teknisk fakta:

Oljefiltreringssystemet består av:

- Forvarmer
- Forfilter
- Pumpe, drevet av en konstant hastighet 230 V/240 V (50/60 Hz) elektrisk motor.
- Filterenhet med bomullsfilter og fordampingskammer
- Flyttank med solenoideventil
- H/B/L: 640x450x470 mm (HxBxL)
- Vekt: ca. 45 kg



BYGG DITT HELT EGNE VISKERSYSTEM

Med et stort utvalg av kvalitetskomponenter kan du sette sammen et system som dekker dine spesifikasjoner.

VÅRE LEVERANDØRER AV VISKERMEKANISMER

Valeo

Italtorgi



BOSCH



VDO

ZF | Service Partner



QUICK

**MANN
FILTER**

CTEK

**LIQUI
MOLY**

CRUWELL

Castrol

TRANSFLUID

Aluacross

Calix



**RAM
MOUNTS**

IX SC NI

CHARGE APPS

VARTA

Webasto

KGK
Ma e

VISKERMEKANISMER



VISERLA

Med e a a e e -
 ad e a e e e
 e e, eed add e
 a e. V e e e ad e -
 ad e e e e d e
 de a e eda e.

SMR YLSR

S e e e a e ae. M -
 e e e e e a e -
 de a e e e a
 a e e.
 e e e e. U e de e a
 a e e a e a e e e a
 a e e e .

SPYL RP MP R

e - d e e, e de
 a e e. 12- e e 24V. e
 e e e de e.



L N ARM R

S edde e e e a e e e
 12 e e 24 . Sa e a e -
 e de a e e e e e .



MOTOR R

e a e e e, 12 24V. S
 a 30° 175°. A e e de e 28
 114 .



ARM R

e e de a 300 1000 .
 e a e a e e de. e -
 a a e a e .

BILMEKANIKER BLE DIREKTØR FOR MILLIARDFIRMA!

Det var det å være bilme-
kaniker som 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 i tilbehørs- service og
ettermarkedssektoren.

A :Te e L de a et

Det var det å være bilme-
kaniker som 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 i tilbehørs- service og
ettermarkedssektoren.

KGK er grossist med over 70.000
forskjellige artikler innen bil, motor, vei
og anlegg og marine på lager i Sverige,
og leverer over 800.000 forskjellige
artikler totalt. KGK eier verkstedkjeden
Autoexperten, som har nærmere 400
verksteder i Sverige, og er nystartet
i Norge der de nå har cirka 40 verk-
steder. Regefalk sitter også i styret
for KGK-selskapene i Finland, de Bal-
tiske land, og i Norge. Totalt omsetter
KGK-Gruppen for 4 milliarder, og har
1.300 ansatte.

ET HELT UNIKT HOBBYVERKSTED.

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

Det er nok ikke så mange direktører
i milliardklassen som tar på seg å repa-

rere biler, men det gjør KGK-direktøren
med glede og entusiasme.

*- På lørdager er jeg i verkstedet mitt
og reparerer biler. Etter boka er jeg
er knyttet opp mot kundesystemet i
vår kjede Autoexperten og tar på meg
vanlige verkstedoppdrag - et pusterom
fra direktørjobben.*

KATAMARAN-FIASKO.

For det svenske milliardfirmaets direk-
tør har ikke alle idéene vært like gode.

*- Jeg og Per Rahm utviklet en liten
katamaran i 1983, og trodde vi hadde
gjort lykken.*

Men, noen var allerede kommet dem
i forkjøpet, med en løsning som traff
bedre.

*- De som lå foran oss, presenterte et
lite seilbrett, som fløy over bølgene. Det
ble en suksess, ikke vårt, så vi måtte
etter hvert innse at vi hadde mislyktes,
og legge ned driften.*

SOLTAK-SUKSESS - MEN IKKE SLIK HAN TRODDE.

Det neste KGK-direktøren satset på,
var Webasto soltak.

- 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.*

Businessen så lovende ut til 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, og jeg viste dem
hvordan det ble montert 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 via roller som
salgssjef og divisjonssjef, overtok han
som direktør i 2015, som den første
ikke-slekting av grunnleggeren Knut-
Göran Knutsson.

SATSER PÅ MARINE I NORGE.

KGK AB ble startet i 1946. Allerede i
1951 ble vi offisiell Service Partner til ZF
i Sverige, forteller Johan. Og vår eier
har deltatt i båtrace i egenbygget båt,
og samler på dampbåter.

Vi er ikke alltid de billigste på mar-
kedet, men over tid finner kundene ut
av det lønner seg å være våre kunder
fordi vi leverer riktig produkt til riktig
tid, avslutter vår direktør, som ser det
å bygge opp yrkesstolthet blant yrkes-
fag, og spesielt mekanikere, som sin
viktigste oppgave.



VERKTØY

RIKTIG VALG AV VERKTØY

Vi tilbyr et bredt utvalg av verktøy til de fleste behov i verkstedet. Det gjelder alt fra generelle mekanikerverktøy i verktøytraller, til måleinstrumenter og strømtenger. Det finnes også et stort utvalg av håndholdte maskiner, både trykkluftsdrevne og batteridrevne.

For rengjøring i verkstedet jobber vi med varemerker som vi har nøye valgt ut etter kvalitetsnivå.



VÅRE LEVERANDØRER AV VERKTØY

Kamasa-TOOLS

KNIPLEX

IR Ingersoll Rand

FLUKE

HAZET

Nilfisk

FLEX

GEDORE

ZF Service Partner

ZF

QUICK

**MANN
FILTER**

CTEK

**LIQUI
MOLY**

CALDWELL

**Autosuper
Partner**

TRANSFLUID

Kamasa-TOOLS

Calix

NGK

**RAM
MOUNTS**

IX 3C NI

CHARGE APPS

VARTA

Webasto

KGK
Ma e

INSPEKSJONSKAMERA

Inspeksjonskamera Digitale og elektriske instrumenter utvikler seg raskt! Vi vil nå presentere et svært brukervennlig inspeksjonskamera som er effektivt og sparer tid. Det er ergonomisk utformet slik at hovedfunksjonsknappene kan betjenes med én hånd. Dette kameraet lar deg både utføre inspeksjoner og dokumentere inspeksjonene dine ved å lagre høyoppløselige bilder og videoer på det inkluderte minnekortet. Den meter lange kamera-sonden er bare 3,9 mm tykk, noe som gjør det enkelt å nå trange områder for inspeksjon. Også tilgjengelig som valgfritt tilbehør:

- 3-meters kabel (5,5 mm tykk),
Artikkelnummer: K 12171
- 1-meters kabel (5,5 mm tykk) med doble kameraer (frontkamera og sidekamera),
Artikkelnummer: K 12172





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.

Ofte 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.

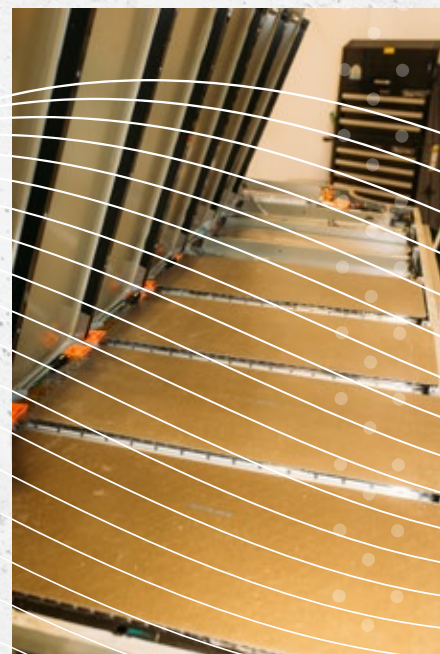
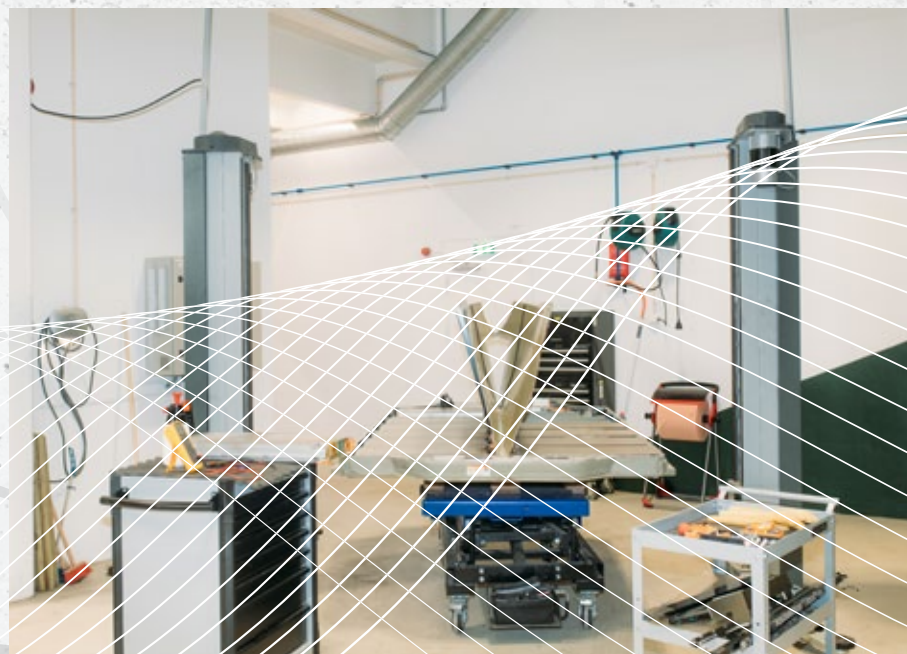
EUROPEISK EKSPERTISE

– 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 sommerutfordringer.

VIL FORLENGE BATTERILIVET.

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







te e e : ` , t at
 t e e.
 te : O e O e a, Ma da
 323.
 da : Te a
 Utda e e: a et 2.
 ata , dde CV90
 M113- e .
 tte tad S de e-
 e de. ` e t.
 L et d a e M e
 S e a 2005 2011
 T de dt. M tte e e
 a et.
 tte tda e e : ` a a
 d e T.S te e t
 a e ede de te ede .
 Ta e et e ted te e e -
 t e det. ` Xt a.V te
 ta det, e ` - e ted
 a 2016 2017. - - t e
 ta te

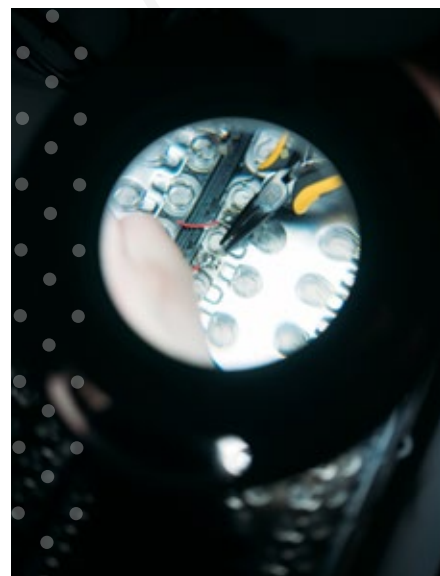
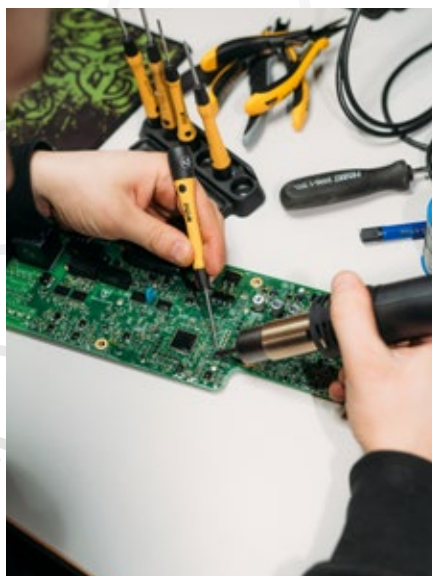
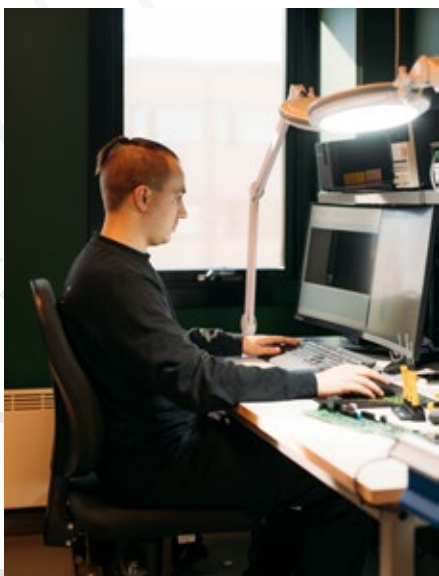
brukt el-bil? Eller i en brukt EL-båt? Battericeller er montert i moduler. Svikter en celle kan en hel modul svikte. Svikter mange celle-moduler blir batterikapasiteten dårligere. Det er ikke alltid at årsaken til den reduserte batterikapasiteten betyr at det er feil med cellene. Men det skjer. Og det 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.



SMØREMIDLER

Et komplett sortiment - fra 1 liter til tankbil.

KGK sitt samarbeid med Total og Liqui Moly baner vei for et uslåelig tilbud av smøremidler. Begge leverandører kompletterer hverandre og sammen sørger de for at vi kan tilby en komplett løsning med produkter for alle tenkelige behov. Når du kjøper olje av oss tar vi også oss av spillolje og brukte oljefilter.



VÅRE LEVERANDØRER AV SMØREMIDLER



AGASSI PONS

QUICK



MANN
FILTER



CTEK



IX SC NI

CALDWELL



VARTA

TRANSFLUID



KGK
Ma e

RESERVEDELER

RESERVEDELER

Vi jobber sammen med produsenter som leverer sine produkter til kjøretøyindustrien. Dermed kan du som kunde være trygg på at delene du handler hos oss er testet og godkjente iht. høye krav. Monterer du reservedeler fra KGK er det trygt, sikkert og lønnsomt for både deg og din kunde. I de fleste tilfeller kan du søke på OEM-nummer i Autokatalogen og finne riktig reservedel.



O e a de

VÅRE LEVERANDØRER AV RESERVEDELER FOR CHASSIS



QUICK

MANN FILTER

CTEK

LIQUI MOLY

CRUWELL

Autosuper

TRANSFLUID

KAMAZ PRO

Calix

NGK

RAM

MECAN

CHARGE AMP

VARTA

Yebasto

KGK
Ma e

«ALT
SOM
KAN
KJØRE,
KJØRER
BEDRE
MED LIQUI MOLY»



ZF

QUICK

Calix

MANN
FILTER



CTEK

RAM
MOUNTS

LIQUI
MOLY

LIQUI MOLY

CARDWELL



AGIP

VARTA

TRANSFLUID

Febasto

KGK
Ma e



LIQUI MOLY er det beste oljeforvalteret i Norge. Det er derfor viktig å velge riktig olje til bilen din. LIQUI MOLY tilbyr en bred vifte av motoroljer og smøremidler tilpasset ulike kjøretøyer og motorer. Dette inkluderer motoroljer for biler, lastebiler, buss, motorer og smøremidler til maskiner og verkstedsutrustning. LIQUI MOLY er kjent for sin høye kvalitet og pålitelighet, noe som gjør den til et utvalgt valg for mange bil- og maskinbrukere. Dette er grunnen til at LIQUI MOLY er den mest populære motoroljen i Norge.

Årsaker til dette

KGK har det svenske agenturet på alle LIQUI MOLY-produktene, som betyr at også den norske KGK-avdelingen er en hovedrepresentant. KGK skal nå gjøre LIQUI MOLY mer kjent i Norge og satser sterkt på verkstedsmarkedet.

- LIQUI MOLY er en stor, men likevel en liten nok bedrift. Vi pleier å forklare at LIQUI MOLY, på samme måte som KGK er et team, som tilpasser seg kundenes behov raskere enn de store internasjonale selskapene vi konkurrerer med, forklarer Westerlind.

- LIQUI MOLY er ikke bare smøreoljer og additiver, selv om

også folk flest i Europa forbinder LIQUI MOLY med dette. Selskapet utvikler stadig nye smøre- og oljeprodukter, men de lager også hele serier med additiver og produkter som utfyller hverandre. Hvis campingvogna er skitten har de et produkt som du sprayer på og så renner skitten av, men under vogna skal det greases, oljes og smøres. Til bilen som trekker vogna har vi selvsagt den riktige oljen for arbeidet. Gressklipperen, scooteren, motorsykkelen, motorbåten og seilbåten. Alt fra hageprodukter til maskineriet i et skip, eller for gravemaskiner. Alt tren

VISSTE DU AT:

Carl Wilhelm Scheele: Svensk kjemiker, som tilskrives oppdagelsen av å isolere molybden fra molydenitter, og dermed presentere en ny funksjon fra grunnstoffet i cirka år 1780. Fjellet, eller rettere malmen inneholder molybden og svovel

Penetreringsolje: LIQUI MOLY LM-40 er testvinner i Auto Bild der WD-40 bare ble nr. 7 og beskrevet som tilfredsstillende. Wartungsöl Multi fra Würth (som nå eier LIQUI MOLY) ble nr. 3 med beskrivelsen «god».

Bremseproblemer: Kjøp «anti-bremsekrikk» på boks fra LIQUI MOLY.

Glidelakk: Dette er en spesiell «lakktype» som er «tørr», men som samtidig fungerer som smøre-glidemiddel i maskinindustrien o.a. der du ikke ønsker å bruke vanlig smøreolje. På tysk Gleitlack fra LIQUI MOLY.

Problemene med 95 og 98 oktan E10: I markedet for bensin er det endring pga. mer tilsetning av miljøderivater/etanol. På 95 og 98 oktan heter dette E5 (5% tilsetning av etanol) som går til dels bra med eldre motorer, men med E10 er det verre. E10-etanol er med på å «forkalke» motoren, særlig hvis den står i ro i noen måneder. Løsningen er additivet LM-10 fra LIQUI MOLY.

Oljeveiviser fra LIQUI MOLY: Det er mange forskjellige oljer å velge mellom til klassiske biler og motorsykler. På internett-siden kan du sjekke hvilken LIQUI MOLY-olje som er riktig til nær alle bil- og motorsykkelmotoder de siste 100 årene.

LIQUI MOLY: Motorsykkelolje er ofte spesielt tilpasset motorsykkelmotoder med additiver, til for eksempel våtclutch, tørrsump og oljekjølesystem. Å kjøpe den generelle oljen på en bensinstasjon blir ikke alltid det samme.



Jonas Westerlind Kategorisjef
KGK Sverige

«LIQUI MOLYS
FASTOFF-
SMØREMIDDEL
MO₂ LAGER EN
SMØREFILM PÅ
ALLE METALL-
FLATER SOM HAR
FRIKSJON. DETTE
GIR EN UTVIDET
BESKYTTELSE I
FORHOLD TIL OLJENS
GRUNNLEGGENDE
EGENSKAPER!»



ger forskjellige oljer, smøremidler og additiver, sier Jonas.

USA-tysk ironi

Også når du fyller olje på en «veteran» har LIQUI MOLYS oppskriften. LIQUI MOLYS-boksene ble oppdaget i butikkene til US-Army i etterkrigstidens Tyskland av Hans Henle og Ernst Prost. I 1957 dannet de det tyske selskapet «LIQUI MOLYS» på bakgrunn av navnet på de amerikanske boksene og innholdet.

- LIQUI kommer fra latinsk, liquere, og betyr flytende, rennende, væskeform, sier Jonas. MOLYS kommer fra Molybden, som har gode smøreegenskaper, tåler høyt trykk, har lav friksjon, og god motstand mot høye temperatu-

rer. Blandet som et additiv i smøreolje fungerer det meget godt i motorer og andre maskiner, eller der det kreves spesielle friksjonsegenskaper. LIQUI MOLYS unike oljetilsetningsstoff MoS₂ er den flytende formen av det faste organiske smøremiddelet molybden disulfid. Produktet er fortsatt LIQUI MOLYS storselger på verdensbasis, forklarer Jonas, og legger til at dette er informasjon for «spesielt interesserte».

Fri fart på autobahn

LIQUI MOLYS MoS₂ additiv ble markedsført for bruk i personbiler og altså til dagligdags bruk. I Tyskland hadde de fri fart. Motorene kunne gå i timevis på høyt turtall. Produktet er faktisk det



GENIAL KJEMI

LIQUI MOLYS er i utgangspunktet et amerikansk smøreprodukt, brukt under den andre verdenskrigen i flymotorer. Dette additivet sørget for at motoren fungerte selv etter at oljetilførselen manglet. Flyet kunne fortsatt nødlande eller fly med ødelagt motor «hjem». Dermed kunne motoren repareres. Dette var en viktig årsak til at amerikanernes propelldrevne Mustang-jagerfly oppnådde bedre resultater og levetid for både fly og piloter enn det mer berømte britiske Spitfire-flyet.



samme i dag. MoS2, og, forklarer Westerlind, det er ikke uten grunn at LIQUI MOLY-oljer brukes i motorsport.

- LIQUI MOLY sørget for at en gammel «Mercedes-motor» virket, selv om bilens olje var borte eller fungerte dårlig, forklarer Jonas. Og de var godt kjent med at additivet ble brukt i motorsport, som både ga et utgangspunkt for troverdig markedsføring, som vi ser også i dag. Der det er høyt fart og spesialkompetanse finner vi LIQUI MOLY. Legg merke til hvordan de profilerer seg innen Formel 1, Moto GP, men også alpint.

Synteseteknologi

- Lettflytende motorolje på basis av synteseteknologi betyr en stadig

utvikling og produksjon av nye additiver, produkter, materialer, kjemikalier og så videre. «Synteseteknologien» gir motoroljer så tynt som vann! Det ene produktet baserer seg og støtter det andre. På denne måten blir det hele nyskapende serier, for eksempel innen smøreoljer for biler og motorsykler.

Stadige verdensnyheter

LIQUI MOLY forsøker å løse oppgaver der kundene etterspør løsninger. For eksempel har LIQUI MOLY nylig lansert et eget additiv til AdBlue, der frysepunktet på generelle 11,5 minusgrader blir hevet til 16 minusgrader ved hjelp av LIQUI MOLYs kjemi. Dette er en forbedring av frysepunktet på formidable 40 prosent! Etterspørselen

har vært stor fra anleggsbransjen der maskiner står ute i kulden.

LIQUI MOLY i praksis

I Tyskland vurderes LIQUI MOLYs oljer og smøremidler, og etter hvert 4000 forskjellige produkter, til å være verdens beste, og det er Auto Bild og Auto Motor und Sports sine lesere som hevder dette gjennom tyve år.

- KGK Norge er selvsagt stolte av å representere LIQUI MOLY innen etter hvert ganske mange sektorer. Biler, varebiler, lastebiler, busser, motorsykler, jordbruk, konstruksjon, marine. Logg deg inn på LIQUI MOLYs webside og opplev hva de står for, avslutter KGKs LIQUI MOLY ekspert Jonas Westerlind.

ÖKO

TRANSFLUID
HYBRID



Calix

Webasto



QUICK

MANN
FILTER

CTEK



AGIP



RAM
MOUNTS

MAXX



VARTA

Webasto

KGK
Ma e

POWER by KGK



CTEK



QUICK

MANN FILTER

CTEK



TRANSFLUID

KAMAZ PRODS



RAM

ME 3C NE



VARTA

Yebasto

KGK

Ma e

KGK NORGE OVERTAR

AGENTURET FOR RECARO

N ta e a e t et Re a a t t e
 N e, e e e t a t e t e t
 e e a e tte e e ed e e
 e t de .
 Re a e a t e e a e a t e . a e-
 t e, t t e t e t te e e a-
 e e a e e a de a de e
 Te t: a e d

«D

en har Recaro-
 seter» var et
 godt salg-
 argument for
 sportsbiler
 allerede for
 mange tiår siden. Og med ytterligere
 forskning, utvikling og nitidig design- og
 ingeniørarbeid har RECARO-produktene
 oppfylt og overgått stadig sterkere krav
 fra brukere og myndigheter.

LANGE RØTTER

Selve Recaro-navnet er over 60 år
 gammelt, fra 1963, da «REutter CAROs-



serie» ble RECARO. Og Reutter? Ja de var leverandør av karosserier og interiør til Porsche hjemme i Stuttgart. Ikke noen dårlig start på veien til spesialiseringen på seter, sittekomfort og sikkerhet. En vei som har brakt merket helt i front.

Ikke bare hva gjelder racingstoler, men stoler til mange formål og bruksområder som krever noe spesielt.

Det handler om komfort du kan føle, sikkerhet du kan sanse – og en entusiasme i design og utførelse som begeistrer. RECARO tilbyr førsteklasses individuelle løsninger for ethvert bruksområde.

TRE VIKTIGE FORDELER

RECARO-produktene bygger på tre

viktige fordeler mot konkurrentene: Sikkerhet, kvalitet og genialt design. Fordeler som skal skape trygghet og tiltro til våre produkter og ikke minst levere en overlegen opplevelse og skape entusiasme. Enten du sitter i bilen, på flyet eller i en annen setting i våre seter. Den gode følelsen skal være der.

GENIAL DESIGN

Vi begynner med design. Et element som har blitt stadig viktigere i alle sammenhenger. Design er mye mer enn bare utseende. Det er den uløselig knyttede kombinasjonen av funksjonalitet, ergonomi og estetikk. Brukervennligheten av våre produkter er like viktig som en fremragende estetikk, og vi søker stadig etter nye løsninger som gjør livet enklere. Eksemplene er mange på små og store detaljer som forbedres, utvikles og gjøres mer fleksible.

TILLIT GJENNOM SIKKERHET

Sikkerhet er ikke et område for kompromisser, og produktenes evne til å beskytte folk har absolutt høyeste prioritet. RECARO har alltid som mål å overgå standardkravene til sikkerhet om imponere kundene på alle områder fra flyseter til barneseter og profesjonelle racere.

Dette krever maksimalt fokus på selv den minste detalj på ethvert produkt. Produkter som skal omgi og stabilisere kroppen som en beskyttende kokong med fremragende komfort. Kunnskapen fra ulike områder bringes

til nye produkter i en kontinuerlig utvikling og testing for å øke sikkerheten under alle forhold.

Hver enhet og hver ansatt i RECARO er klar over deres ansvar for sikkerhet i alt de gjør, slik at du kan stole på produktene våre.

SELVTILLIT GJENNOM KVALITET

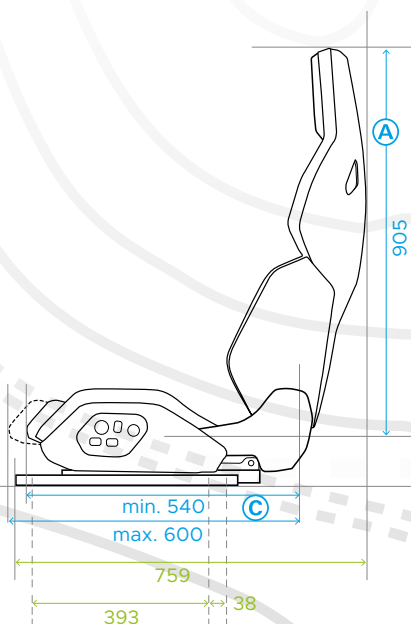
Med en over 100 år lang historie som pioner på våre felt har RECARO en tradisjon for å våge å være annerledes, grunnleggende innovative med kontinuerlig forbedring. Seteløsningene tilbyr stadig mer. Mer energi, mer komfort og større sikkerhet.

RECAROs kvalitet er anerkjent verden over, og ryktet bæres med stolthet. En stolthet som forplikter. En forpliktelse til å bruke de best tilgjengelige materialer, fra fint skinn til karbon og spesialutviklet seteskind.

Designerne, ingeniørene og produktspecialistene samarbeider om å bringe frem de beste løsningene for å skape førsteklasses seter. Seter som velges av bilfabrikantene når de vil tilby kundene det ekstra nivået av komfort, sikkerhet og kvalitet. På flere sportsbiler og-modeller er RECARO-seter standard.

BÆREKRAFTIG

Et viktig element innen kvalitetsarbeidet er også holdbarhet og bærekraft. Som en global leverandør følger også ansvar for å begrense ressursebruk og produsere så effektivt som mulig, blant annet for å skape harmoni mellom økonomiske og miljømessige mål.



R e t t e :
 De te et e e
 e te da det e
 det e de !

Te t: T e`e d e
 t : te a

ZF-EKSPERTER MED FINGEREN PÅ PULSEN



QUICK

MANN
 FILTER

CTEK



LIQUI MOLY



RAM
 MOUNTS

MAXX



VARTA

Yebasto

KGK
 Ma e

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, samt verft og maritime operatører. 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.

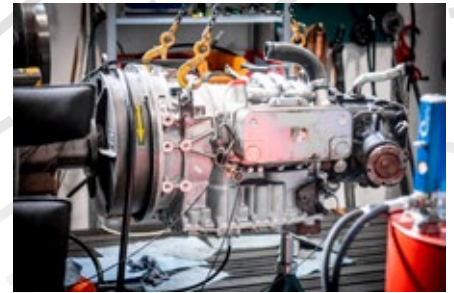
ZF-VERKSTEDET

– 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

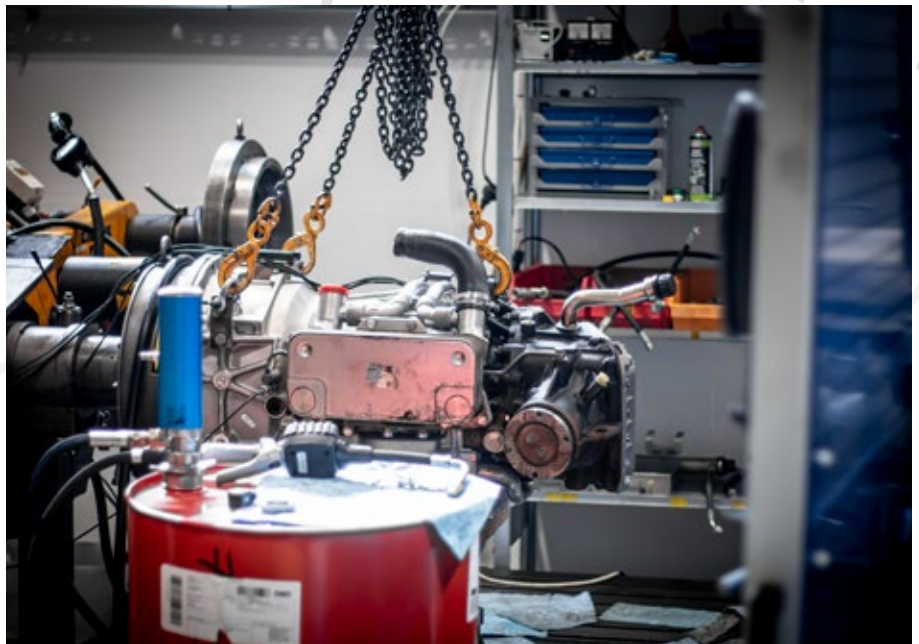
– Hvordan virker det når det er i orden?

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 verdensdeler. 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 støttested, 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. Allt før 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. For skjellige 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 prosentmarksandel, 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?

T	88	8
T		
M		88

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

ARSENE!



U de P Sa e e a de ed a
 U 300 a e e e e te -
 a , e e d a a et e de
 t e te t e e e ee t a ed et.

A : a A e

I 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 kampsakene til Ung300, som har vært i tankene til hans i mange år før det fikk sitt navn. Prosjektet er designet for å motarbeide utenforskap, og har vist

seg svært effektivt! Lone Stenseth er støttespiller 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 innsluttet 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 støttespiller 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 yrkesstolthet!

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 omhandler så mye – men først og fremst er det å heve ung-

dommers 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 bann

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 skjønte hva det var – heller ikke jeg.

Markus har en veldig god selvsinn-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 Kulturus 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 blick, 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)

KGK KOMPLETT

ALT TIL DITT BÅTVERKSTED

I KGK har vi samlet våre sterke varemerker innen forbruksmaterialer. Gjennom oss kan du få alt du trenger for at hverdagen skal fungere, fra en og samme leverandør - på én faktura. Her får du også bransjens beste logistikk og support med på kjøpet.

- ☑ BÅTVEDLIKEHOLD
- ☑ FESTEMIDLER
- ☑ KJEMI
- ☑ HYGIENE
- ☑ KONTOR
- ☑ BESKYTTELSE
- ☑ RENHOLD

KGK Komplett

NÅR DET GJELDER FORBRUK KALLES VI

KGK Komplett

KGK Komplett



KGK Komplet

KGK Komplet

KGK Komplet

FESTEMIDLER

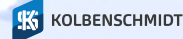


KJEMI



RENHOLD





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

