

NORWAY 11-2011

Anlegg

-med Bruktmagasinet!

& Transport

Nr. 10 - 2011 28. årgang
Løssalg kr. 69,00

H&H Maskin til nabotomta

Bare et kort steinkast unna sine tidligere lokaler, er H&H Maskin i ferd med å ferdigstille nye lokaler på Årvollskogen industriområde i Moss.

Skal ta markedsandeler

Glenn Lund



Da vi besøkte bedriften mandag 24. oktober, var flyttesjauen unnagjort bare noen få dager i forveien. Nybygget var operativt, men siste hånd på verket ble foretatt. Når disse linjene leses er også asfalt og skilting på plass.

-Vi hadde ingen ekspansjonsmuligheter i våre gamle lokaler. Vi måtte nesten stå oppå hverandre når vi jobbet, og delelageret vårt var på en hems. Nå har vi fått et moderne og fremtidsrettet bygg, fastslår Tom Erik Huuse, en av H'ene i H&H Maskin. Det er seks år siden han og partner Hans Christian Hagen slo seg ned i industriområdet på kommunegrensen mellom Moss og Rygge. Duoen er fornøyd med beliggenheten, men mente de måtte ha mer plass for å vokse videre.

Tredoblet arealet

-Vi har tredoblet innendørsarealet og disponerer nå 760 m², fordelt på administrasjon,



15. november innvies lokalene til H&H Maskin AS med åpen dag. Da får Tom Erik Huuse (f.v.) og Hans Christian Hagen besøk av blant annet rallyeset Henning Solberg, som har sponsortilknytning til nabo-bedriften Hurtigruta Carglass.

delelager og service. Alt er på én flate, sier Hagen.

-Vi vil opp og frem. For å løfte oss og øke markedsandelen vår, var det ingen vei utenom større lokaler. Men vi var samtidig veldig godt fornøyd med vår gamle beliggenhet, derfor ønsket vi å holde oss i det samme området. E6 går rett utenfor døra, og det er forholdsvis kort vei til Oslo. Vi kan dekke hele Østfold, Akershus og Oslo på kort tid, sier han.

Rollefordeling

Ved oppstart i 2005 var duoen

alene, nå har staben økt til syv, og den åttende begynner 1. november. I tillegg begynner selskapet å høste stadig nye frukter av forhandlerapparatet. Siste skudd på stammen er S-Tech AS i Tønsberg. H&H Maskin har dermed tre eksterne forhandlere i sitt distribusjonsnett. Selskapets portefølje består av maskiner og utstyr fra Yanmar, Kramer Allrad, Gehl, NKP og Swepac. I år regner Hagen og Huuse med en omsetning på ca. 45 millioner kroner.

- Med de grepene vi nå gjør

og nye forhandlere på plass, er målsetningen neste år 65 millioner kroner, sier Huuse.

Han kan fortelle at rollefordelingen nå skal bli klarere mellom de to partnerne.

-Jeg skal i hovedsak ta meg av salg og administrasjon, sier Huuse.

-Mens jeg går inn og tar styringen på servicesiden. Dette innebærer at vi i større grad enn tidligere kommer til å gå aktivt ut og hente serviceavtaler, forteller Hagen.



Det er mer enn nok plass i det nye bygget. Tom Erik Huuse kan til og med «leke seg» i en Yanmar-graver i resepsjonen.



Denne Yanmar ViO 80-graveren på 8 tonn er blant de første maskinene som klargjøres for kunde i de splitter nye lokalene.