



BESPOKE ENGINEERING SOLUTIONS



INNHALD

- 03 Velkomen til Dimo**
Dimo er ei ung bedrift, men med tradisjonar og mykje erfaring.
- 05 Satsar på ny slangeverkstad**
Dimo leverer og pressar slangar etter kundane sine behov og ønske.
- 06 Skreddarsydde løysingar**
Dimo har stor kompetanse innan hydraulikk og tilbyr skreddarsydde løysingar til kundane sine.
- 07 Komponentar og produkt**
Dimo har bygt opp eit lager av ulike komponentar. Sjå også lista over noko av det bedrifta leverer.
- 09 Serviceteamet på tå hev**
Serviceteamet hos Dimo er klar til innsats 24 timar i døgnet året rundt.
- 10 Varierte og spennande oppgåver**
Møt Sigurd som nyleg tok fagbrev.
- 10 Agentur**
Ein viktig del av satsingsområdet til Dimo er agenturverksemd.
- 11 Gir kundane fagleg påfyll**
To gonger i året inviterer Dimo til seminar.

INFORMASJON

Utgiver: Dimo AS
Redaktør: Einar Warholm
Design og layout: Fantastiske Osberget
Tekst: Asle Geir Widnes Johansen
Foto: Gina Korslund, Tone Sjøstad, Dimo
Forsidefoto: Per Eide

KONTAKT

DIMO AS
Strandgata 157
6060 Hareid
Switchboard: 70039900
24/7 Service Phone: 99362030
office@dimo.no

VELKOMEN TIL DIMO

Dimo AS er ei ung bedrift, men vi har tradisjonar, nettverk og erfaring heilt tilbake til 1990-talet. I dag held vi til i egne lokale på Hareid – og har spesialisert oss på skreddarsydde hydrauliske system og komponentar, service og spesialutstyr til maritim industri, skip og utstyrsleverandørar.

Historia til Dimo går tilbake til 1990-talet og industrieventyret Odim, ulsteinbedrifta som flytta til Hjørungavåg og etter kvart vart kjøpt av Rolls-Royce. I 1997 valde Odim å starte eit selskap som fekk namnet Odim Hydraulikk. Etter kvart valde Odim å reindyrke aktiviteten sin inn mot handteringsløysingar, og valde å selge ut Odim Hydraulikk til nokre av dei tilsette i 2002. Det nye selskapet fekk namnet Dimo AS.

I 2005 kjøpte vi anlegget til Ulstein Elektro i Saunesmarka i Ulsteinvik og bygde ut lokala der. Vi voks frå 10 årsverk i 2002 til 35 i 2007, og med ein omsetningsvekst frå tretten millionar i startåret til 85 millionar i 2007. Då tok Odim kontakt med oss og ville kjøpe Dimo.

FRÅ ROLLS-ROYCE TIL NY START

Før jul 2007 var avtalen på plass, og Dimo vart ein del av ODIM-konsernet. I 2010 kjøpte Rolls-Royce Odim, og verksemda vart no ein del av eit stort internasjonalt selskap. Etter ei tid opplevde vi at kundar som tok kontakt med oss, meinte det var behov for ein leverandør som Dimo. Vi hadde gode jobbar i Rolls-Royce, så det var ein sjanse å ta. Vi fann likevel ut at vi hadde lyst til å vere sjølvstendige. I slutten av 2010 registrerte vi selskapet i Brønnøysund. Fem av dei tidlegare Dimo-eigarane vart med i det nye selskapet, og vi tok namnet Dimo AS igjen.

Det var vanskeleg å finne eigna lokale. Vi gjekk i dialog med Hareid kommune om å få leige og drifte godsterminalen på Ytre Hareid. Avtalen gjekk i orden, og Dimo var i gang; den første tida med berre tre tilsette.

KJØPTE GODSTERMINALEN

I 2014 vart vi samde med kommunen om ein kjøps- og driftsavtale. No eig bedrifta bygningane – og skal drifte godsterminalen i 20 år. Vi har måtta oppgradere lokala for over to millionar kroner. Samtidig har bedrifta vakse. Vi er no 20 tilsette og treng meir plass. Vi har bruk for større lokale både med omsyn til kontor, møterom og anna. Derfor har vi fått utarbeidd eit forslag til å bygge ut tredje etasje – og ventar i desse dagar på prisoverslag. Så får vi sjå kvar vi landar med omsyn til utbygging.

FORRETNINGSIDÉ

Forretningsidéen til Dimo er at vi skal vere ein leverandør av hydrauliske system, komponentar og service til maritime kundar, offshorekundar og landbasert industri. Dessutan skal vi tilby ein del komplementære komponentar og produkt som ikkje nødvendigvis dreier seg om hydraulikk. Så har vi ein intensjon om å utvikle oss vidare. Vi har fått ordrar frå offshoresegmentet – og har teke imot gode tilbakemeldingar på det vi har levert.

Vi fokuserer også på å bli ein stadig betre leverandør til dei kundegruppene vi alt har. Samtidig ser vi etter nye område der du kan nytte hydraulikk. Hovudmarknaden vår er skip og skipsbygging. Mykje av det vi leverer, går til utstyrsleverandørar (OEM-kundar) for den maritime



Øvst: HPU (foto: Per Eide). Nedst t.v.: 3D-teikningar av det planlagde nybygget til Dimo. T.h.: Dagleg leiar Stian Garnes.

industrien. I tillegg leverer vi direkte til reiarlag; slangar, filter, hydrauliske komponentar og service om bord i skip. Vi leverer komplette hydrauliske system til ferjer – og til fiskeri. På det siste området sit vi på både spesialutstyr og mykje kompetanse.

Trass i at marknaden svingar frå tid til annan, har Dimo lagt vekt på å ha produkt og kompetanse som passar til sjø- og landbasert industri. Dette gjer at vi er mindre sårbare for endringar i marknaden.

Norske reiarlag byggjer mykje i utlandet, men dei vil gjerne ha norsk utstyr, og sidan vi har produkt og kompetanse som femnar både om offshore, ferjer og fiskebåtar, blir vi ofte spurt om å tilby vårt utstyr og våre tenester.

ISO-SERTIFISERT

I februar 2014 oppnådde Dimo ISO 9001-sertifisering. Det går på kvalitetssystem og prosesskontroll:

På denne måten syter vi for at systema våre for leing og kvalitetskontroll utviklar

seg i tråd med krava i marknaden. Dette gjer vi for at vi skal vere best mogleg på leveringstid og kvalitet.

Vi leverer ikkje masseproduserte hydrauliske system, men skreddarsyr etter dei behova kvar kunde kjem med. Når kunden har presentert behovet sitt, designar vi eit system, og så samarbeider vi fram til ferdig produkt. Mange av dei som arbeider i Dimo i dag, var også med i førre periode. Derfor har bedrifta høg kompetanse og lang erfaring med dei produkta vi leverer. Dessutan har vi fått med oss underleverandørar av ulike produkt som utfyller det vi sjølv produserer.

HMS I HØGSETET

Det blir lagt stor vekt på HMS i den bransjen Dimo opererer i. Dette er eit område vi tek på alvor og arbeider mykje med. Dei tilsette er vår viktigaste ressurs. Derfor er vi grundige med tanke på tryggleik og verneutstyr, og korleis vi jobbar. Slike ting har også fokus i dei

marknadene vi vender oss mot. Vi arbeider til dømes mykje med olje under trykk, så HMS-prosessane må vere daglegdags hos oss.

TRUR PÅ INDUSTRIMILJØET I HAREID
Dimo starta med ei omsetning på sju-åtte millionar i 2011. Det første heile driftsåret (2012) hadde bedrifta vakse til 28 millionar kroner. I fjor runda vi 47 millionar kroner.

Ein av grunnane til at vi har etablert oss på Hareid er det industrimiljøet som veks fram her. Vi ser at bedrifter som Ulmatec og Hareid Group satsar her. Dette er verksemdar som vi samarbeider mykje med. Derfor håper vi at vi i fellesskap kan utvikle Hareid til ein attraktiv stad for slik industri.

Stian Garnes
Stian Garnes, dagleg leiar

SATSAR PÅ NYTT SLANGEVERKSTAD

Som Parker-distributør har Dimo no investert i ein slangeverkstad.
Her presser dei slangane etter kundane sine behov og ønske.

- Vi har eit godt samarbeid med Parker. Dermed kan vi levere slangar av topp kvalitet og til konkurransedyktige prisar. Rutinane og arbeidsprosedyrane våre tek vare på både tryggleik og miljø, seier Nils Petter Haddal, som er ansvarleg for sal av komponentar hos Dimo. Han fortel at alle som arbeider med å presse slangar, er DNV-sertifiserte.

At dette arbeidet blir utført nøyaktig, er viktig for tryggleiken: - Parker har

lang røynsle på dette området, og vi har gjennomført dei same rutinane på verkstaden hos oss. Det gir oss gode arbeidsprosessar med høge krav til tryggleik, forsikrar Nils Petter, som rosar samarbeidet Dimo har med Parker:

- Parker støttar oss praktisk og fagleg. Det er viktig for oss å vere under den paraplyen. Det gjer at vi kan tilby kundane våre eit breitt spekter av produkt med høg kvalitet.

Med eigen slangeverkstad, stort lager av slangar og slangedelar kan Dimo tilby kortare leveringstider.

GLOBAL CORE

Gjennom Global Core-systemet leverer Dimo slangar av fem forskjellige typar og delar (fittings) i to seriar - som dekker heile spekteret. Det såkalla PTS-systemet (Parker Tracking System) utstyrer alle slangane med eit merke. Dette inneheld ein strekkode og eit unikt nummer som rommar identiteten til slangen. PTS-systemet har ein nettbasert database. Ved å nytte ein app og ein strekkodelesar - eller ved å taste inn id-nummeret, kan du til dømes sjå historikken til slangen.

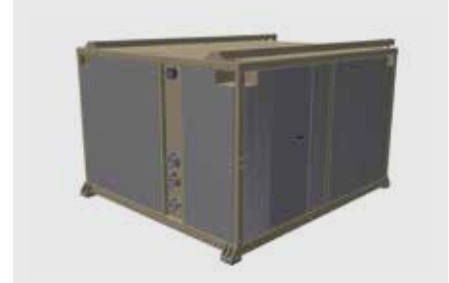
- Er det ein slange som må bytast ofte, vil det kome fram i historikken. Og då kan det vere lettare å avdekke årsaka til at slangen må bytast.

- Med eit slikt id-system er det lett å få oversikt over alle slangane om bord i ein båt. Det finst også appar som hjelper deg til å finne fram til den næraste Parker-leverandøren uansett kvar du måtte vere i verda.



*T.v: Nils Petter Haddal, Salgsingeniør.
Motsett side: Øvst t.v.: Slangepressa i bruk.
T.h.: Slangekuttar. Nedst t.v.: Leif Zebastian Jansson.*





SKREDDARSYDDE LØYSINGAR

Dimo har stor kompetanse innan hydraulikk og tilbyr skreddarsydde løysingar til kundane sine.

Som oftast har kunden eit prosjekt der han treng hjelp til å finne ei løysing på dei hydrauliske utfordringane. Han har gjerne ein kravspesifikasjon og nokre tankar om korleis dette skal sjå ut. Med dette utgangspunktet arbeider vi ut eit forslag til design i 3D.

Denne 3D-skissa er så utgangspunktet når vi går igjennom detaljane saman med oppdragsgivaren. Det gjeld å få med mest mogleg detaljar før den endelege ordren blir skriven.

Designen kan ha endra seg mykje frå vi får ordren til produktet står ferdig. For

sluttproduktet er det viktig at vi fører ein tett dialog med kunden heile vegen om design, detaljengineering, stålkonstruksjon med meir, slik at kunden får den optimale løysinga.

STOR HYDRAULISK KOMPETANSE

Dimo-satsinga mot offshoremarknaden har gitt resultat. Bedrifta har fått fleire ulike ordrar, og gjennom desse prosjekta har bedrifta fått eit kompetanseløft som vil styrke Dimo sin posisjon som ein solid leverandør av hydrauliske system.

Skreddarsydde løysingar er noko Dimo

har gjort for mange ulike kundegrupper. Ikkje berre offshore. Gjennom mange år i bransjen har vi opparbeidd oss stor hydraulisk kompetanse. Ferje, fiskeri og landbasert industri har vore grunnsteinen i bedrifta, og med dei siste kontraktane til offshore har verksemda teke eit viktig steg framover.

Over: t.v.: HPU (foto: Per Eide). T.h.: HPU i designfasa (3D teikningar). Harry Tingvoll (sals- og teknisk ingeniør), Erlend Havåg (prosjektleder og ingeniør), Tore Romestrånd (sals- og teknisk ingeniør). Ikkje tilstades: Frode Seljeseth (teknisk ingeniør).



Dimo leverer komplette hydrauliske høgtrykksystem til ferjer.



Dimo leverer hydrauliske høgtrykksystem for bakdekk.

FERJE

DIMO LEVERER:

- Hydraulikkaggregat
- Sylinderar
- Elektrisk fjernstyring frå bru/dekk
- Prosjektering
- Installasjonar
- Oppstart/service

FISKEBÅT

DIMO LEVERER:

- Hydraulikkaggregat
- Vinsjar
- Spleisestikke
- Hydraulisk høgtrykkvaskar
- Ventilalar
- Sylinderar
- Elektriske styringar
- Prosjektering
- Installasjonar
- Oppstart/service

LANDBASERT INDUSTRI

MØBEL

- Komplette hydrauliske system og PLS styring
- Prosjektering
- Oppstart
- Periodisk vedlikehald
- Reservedelar

FISKEFOREDLING

- Hydrauliske system
- Service og periodisk vedlikehald
- Reservedelar

KOMPONENTAR

KOMPLETTE FILTERPAKKAR

Dimo har bygd opp eit stort lager av filterelement som dekker kunden sitt behov for filter.

- Parker originalfilter
- Kort leveringstid
- Konkurransedyktige prisar



PARKER HANNIFIN:

DIMO ER PARKER-DISTRIBUTØR

Parker Hannifin er verdens største leverandør av hydrauliske komponentar, og som distributør kan Dimo tilby eit breitt spekter av produkt. Dimo har bygd opp eit stort lager av Parker-komponentar og kan tilby kunden korte leveringstider.



DANFOSS POWER AND SOLUTION - PVG PROPORSJONALVENTILAR

Dimo har forhandlaravtale med Danfoss Power and Solution og har gjennom mange år bygd opp brei kompetanse rundt bygging, feilsøking og overhaling av ventilar.

- Stort lager av delar
- Maritim overflatebehandling
- Kompetanse bygd gjennom mange år
- Kort leveringstid





SERVICETEAMET PÅ TÅ HEV DØGNET RUNDT

Serviceteamet hos Dimo er klar til innsats 24 timar i døgnet året rundt for kundar i heile verda. Bedrifta utfører systematisk vedlikehald, overhaling og reparasjon av hydraulisk utstyr, flushing og oljeanalyse, og er klar til å hjelpe deg i ein naudssituasjon.

- Vi har ein 24/7-servicetelefon og er klare til å rykke ut. Vi bygger også opp komponentlageret vårt med tanke på behov som oppstår hos kundane våre, forklarar serviceleiar Joar Øvreid i Dimo. Bedrifta teiknar også serviceavtalar med kundar med tanke på systematisk ettersyn og vedlikehald.

Dimo tek gjerne inn utstyr som treng overhaling eller reparasjon. I hovudsak dreier det seg om hydraulisk utstyr, småvinsjar, motorar, sylindrar, pumper m.m. Men ofte må serviceteamet rykke ut og ta med seg delar og utstyr. I tillegg til Joar er det tre andre på servicelaget. Mange av oppdraga er om bord i båtar. Det kan dreie seg om utskifting av delar, overhaling eller reparasjonar.

ANTI GROE / ANTI KORROSJON

Dimo har eit agentur for det nederlandske selskapet Corrosion & Water-Controll BV:

Vi utfører service på systemet som vernar mot groing og korrosjon på skip som har kjølesystemet plassert i sjøkasser.

Folk frå Dimo reiser verda rundt og utfører service, både om bord i skip og ved verft.

FLUSHING

Dimo har spesialisert seg på å utføre såkalla flushing: reingjering av rørsystem. Gjennom flusheprosessen strøymer varm olje gjennom røra med ein slik fart at dei blir vaska reine for slagg og skit. Partikkelteljaren viser korleis reinseprosessen utviklar seg - heilt til oljen som kjem ut, er rein. Då er også røra reine:

- Dette er viktig både for store og små system. Vi utfører ofte flushing under byggeperiodar på eit verft. Vi kan også gjennomføre flushing som service eller vedlikehald - eller etter hydraulikkhavari og liknande. I slike tilfelle kan vi ta med oss konteinaren med utstyret og køyre prosessen på staden. Vi kan også leige ut utstyr for flushing, seier Øvreid, og legg til:

OLJEANALYSE

- Vi har stor kapasitet når det gjeld flushing. Det er svært få, om nokon, på

Nordvestlandet som har så stor rigg og dermed kan ta så store rør som det vi gjer. Vi har også eige utstyr for oljeanalyse. Vi utfører slik analyse i samband med flushing, slik at vi veit når oljen og røra er reine.

Joar Øvreid poengterer det viktige med kontroll og ettersyn for å unngå driftsavbrot, som er den store skrekken for alle fartøy. Dimo har også høve til å bygge om hydrauliske anlegg dersom det er ønskeleg:

- Vi har ein komplett, mobil verkstad og utstyr for rørlegging som vi kan nytte om bord - eller kvar som helst det er behov for det. Dette utstyret er noko vi har investert i og utvikla over tid fordi vi stadig ser at det er behov for det. Vi kan hurtig skaffe komponentar i alle typar merke - og elles alt som trengst av delar gjennom det breie nettverket vårt.

Dimo har også bygt opp eit stort lager med hydrauliske komponentar, pumper, slangar, filter osv. - som gjer at servicefolket kan trå til hurtig og effektivt.

Motsatt side, øvst t.v.: Marius Bekkemellem (montør), Gruppebilette: Håvard Sundseth (formann produksjon), Marius Bekkemellem (montør), Tor Sundseth (montør), Leif Zebastian Jønsson (montør), Otto Liavåg (serviceingeniør), Sigurd Olav Liavåg (serviceingeniør). Ikkje tilstades: Kristoffer Warholm (serviceingeniør) I midten: t.v.: Eirik Riise (montør), t.h.: Joar Øvreid (serviceleiar). Nedst: t.v. Otto Liavåg, t.h: Montering av proporsjonal ventil.

24/7 SERVICETELEFON
+47 993 62 030

- VARIERTE OG SPENNANDE OPPGÅVER

- Arbeidsoppgåvene i læretida var varierte. Det har vore mykje mekanisk. På det området trur eg læretida her skil seg frå andre bedrifter som tilbyr læringsplass i automasjon.

Det seier Sigurd O. Liavåg, fagarbeidar i automasjon hos Dimo. Den 20 år gamle hjørungavågaren har vore i bedrifta i snart to år, det første halvtanna året som lærling.

Sigurd tok elektro første året på Ulstein vidaregåande skule. Dei to neste åra gjekk han på automasjonslinja ved Ørsta vidaregåande. Så fekk han læringsplass hos Dimo. No er han fagarbeidar i automasjon. Det vil seie at han arbeider med prosessar som skal gå automatisk - og regulere seg sjølv.

- Du fortel at du var innom mykje mekanisk i læretida. Kva innebar det?
- Eg sveisa ein del, sette saman pumper, monterte motorar og la rør.
- Synest du læretida var interessant?
- Ja, det var ho. Vi har fleire verft i

regionen, og eg fekk vere mykje om bord i båtar, alt frå ferjer til offshorefartøy. Eg føler at eg har fått ein brei kompetanse.

- Kva oppgåver har du i dag?
- No reiser eg ein del, sidan eg er tilsett i service. Så det blir mykje arbeid om bord i båtar, med alt frå overhaling til feilsøking og ettersyn av hydrauliske og elektriske system.

Når Sigurd reiser ut på serviceoppdrag, dreg han som regel åleine. Det fekk han høve til også som lærling. Han er glad for at leiinga i Dimo gav han tillit og stolte på at han gjorde ein skikkeleg jobb.

- Eg synest du får ein god sjanse når du er lærling her. Du får jobbe nokså sjølvstendig. Mange bedrifter er redde for det.
- Kvar går vegen din vidare?
- Eg er innkalla i det militære i juli, sjøforsvaret. Også der er dei ute etter folk med fagbrev. Så eg reknar med at eg får utfordrande oppgåver det komande året, arbeid som er relatert til fagutdanninga mi, seier Sigurd, som håper han få vere om

bord i båt. Etter det militære reknar han med å kome tilbake til Dimo.

- Kva gjer du om ti år?
- Då har eg nok gått litt meir skule, og håper er har ein jobb der eg både kan vere litt på kontor og litt ute. Truleg blir eg her i bedrifta, avsluttar Sigurd, som har kjøpt seg leilegheit i Hjørungavåg.



AGENTUR

Eit viktig satsingsområde for Dimo AS har vore agenturverksemd. Dimo har knytt til seg fleire utanlandske produsentar av komponentar som har passa godt inn i det totale produktspekteret til bedrifta.

Eit viktig kriterium har vore å inngå avtalar med leiande produsentar innan sitt fagområde, som har kvalitetsprodukt som tilfredsstillar krava frå det maritime miljøet. Vi kan her nemne:

BOKSKJØLAR

Dimo har agenturet på bokskjølarar for den nederlandske produsenten VDL Klima. Dimo har kalkulasjonsprogram og kan kalkulere og designe kjølarane slik at dei passer inn i dei aktuelle sjøkassene. På den måten kan kunden hurtig få fram kalkyleforslag og DWG-teikningar av kjølarane.



ICAF SYSTEM

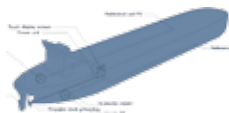
Dimo har også agenturet på ICAF-system (anti fouling system) frå den nederlandske

produsenten Corrosion & Water Control. I samband med installasjon av bokskjølarar i sjøkassene, må det også installerast eit system som hindrar groing (ICAF system).

ICCP SYSTEM

Ein annan del av agenturet frå Corrosion & Water Control består at eit ICCP-system som hindrar korrosjon på sjølve skroget til eit skip og systemet blir også brukt til vern av offshore stålkonstruksjonar. Systemet er kostnadssparande på grunn av lang levetid (15-20år) og minimale vedlikehaldskostnader.

I tillegg til å levere sjølve komponentane til desse systema har Dimo eit godt serviceapparat som hjelper kunden både under montering og ved servicebehov.



DIMO CLEAN

Dimo har gjennom mange år levert hydrauliske vaskarar til den maritime næringa. Gjennom eit nært samarbeid med den danske produsenten Clena kan Dimo tilby eit komplett sett av elektriske vaskarar. Vaskarane kan også leverast iht NOFO-krav.



SYLINDERAR

Hydrauliske sylindrar er ein viktig del i mange hydrauliske system, og det har derfor vore svært viktig for Dimo å ha eit nært samarbeid med gode sylindrerleverandørar. Dimo samarbeider i dag tett med den danske sylindrerleverandøren Hydratec Industries.



NIVÅBRYTARAR

Dimo leverer i dag nivåbrytarar av alle typar til den maritime næringa. Brytarane er av høg kvalitet og blir produserte i syrefast materiale. Prismessig er desse svært gunstige, og vi kan levere alle typar frå lager.



F.v.: Frank Moldskred (lageransvarleg), Asbjørn Pilskog (innkjøpsjef)



GIR KUNDANE FAGLEG PÅFYLL

To gonger i året inviterer Dimo til seminar. Då samlar dei kundar frå verft, reiarlag, leverandørar og design og gir dei ein dag med fagleg påfyll, nettverksbygging og sosialt samvær. – Vi vil gjerne gi litt ekstra tilbake til kundane, fortel Einar Warholm.

Warholm er sals- og marknadssjef i Dimo og har ansvaret for samlingane. Han syter for at seminarane har ei hyggeleg og sosial ramme:

– Desse arrangementa gjer det mogleg for kundane våre å treffe kollegaer i den maritime næringa og samtidig få fagleg påfyll. Vi fortel litt om bedrifta vår, og kva vi har å tilby. Eit lite «grunnkurs» i hydraulikk høyrer gjerne med. Dette er eit fagområde som dei fleste av kundane våre kjem i kontakt med i kvardagen. Vi bruker også å stille med ein gjesteførolesar. Det kan til dømes vere ein representant frå eit av dei selskapa vi har agentur for. Dessutan har Parker, som vi samarbeider med, som

oftast eit innslag under samlinga. Så er det sjølvstendig viktig med ei bra sosial ramme og god mat, konkluderer Warholm.

Dimo legg vekt på at kundane skal finne fagseminara relevante og interessante. Bedrifta plasserer samlingane ulike stader i fylket, gjerne i det maritime miljøet, slik at det skal vere enkelt for deltakarane å kome seg til og frå.

I tillegg til fagseminara inviterer Dimo kundar til tapas-kveld ein gong i året.

SAMFUNNSANSVAR

Som sals- og marknadssjef er Einar Warholm oppteken av merkevarebygging og kundepleie, men også fellesskapskjensle

og lagånd mellom bedrifta sine egne tilsette. Derfor tek han initiativ til ulike tiltak for å pleie arbeidsmiljøet og skape samhold.

Warholm er medviten om at bedrifta er ein samfunnsaktør:

– I Dimo er vi bevisste om samfunnsrolla vår. Derfor yter vi støtte til små og store lokale aktivitetar på område som idrett og kultur.

Over, f.v.: Einar Warholm, fagseminar på Ishavsmuseet på Brandal.

DIMO AS

Strandgata 157

6060 Hareid

Switchboard: 70039900

24/7 Service Phone: 99362030

office@dimos.no