

BYGGMESTEREN

FAGTIDSSKRIFT FOR BYGGEBRANSJEN | **UTG. 0317** | WWW.BYGGMESTEREN.AS

Massivtre til ungdommen



Optimisme
svekkes av
sterkt prislefokus

«Kunden i
fokus» gir
toppsalg



KLIKK HER
FOR MER INFO 

ISOLA TAPE- OG KLEBESYSTEM

Et komplett produktprogram som gjør det enkelt og sikkert å bygge lufttette og energieffektive konstruksjoner.



Finn riktig tape med vår nye digitale tapevelger på www.isolatape.no



BYGGMESTEREN

NR. 03-2017 - ÅRGANG 91

Utgitt av Byggforlaget AS

Sørkedalsveien 9,

Pb. 5475 Majorstuen, 0305 Oslo

E-post: post@byggmesteren.as

REDAKSJON



PER BJØRN LOTHERINGTON

ansvarlig redaktør

Direkte tlf: 23 08 75 72

E-post: pbl@byggmesteren.as



CHRISTOPHER KUNØ

webansvarlig

Direkte tlf: 23 08 75 69

E-post: ck@byggmesteren.as

FORSIDEFOTO: Christopher Kunø

REDAKSJONEN AVSLUTTET: 2. mars

NESTE UTGIVELSE: 21. april

ABONNEMENT / ANNONSER

ABONNEMENTSERVICE

MEDIEVEKST AS

Tlf: 46 98 67 70

E-post: byggmesteren@medievekst.no

ABONNEMENTSPRISER

Kr. 670,- pr år. Medarbeidere/læringer/

studenter: kr. 390,- pr. år



ANNONSER

ANNE-GRETHER KROGDALH

Direkte tlf: 23 08 75 70

E-post: agk@byggmesteren.as

ANNONSEFORMATER OG PRISER

Format (bredde x høyde) 4 farger

Oppslag (385x260 mm): 34.900,-

1/1 side (185x260 mm): 24.700,-

1/2 side (185x130/90x260 mm): 17.600,-

1/4 side (90x130/185x65 mm): 9.700,-

Bilag: 17.200 - 31.100,-

PRODUKSJON

GRAFISK UTFORMING: Almås Design

TRYKK: Zoom Grafisk

MEDLEM I FAGPRESSEN



Opplag: 5.809 (Fagpressens mediekontroll)

Antall lesere: 39.000

(Kilde: tns Gallup Fagpresse 2015)

Mest lest i byggebransjen!

Laveste pris gir dyreste bygg



Optimismen i byggenæringen er større enn på lenge, viser Byggenæringens Framtidsbarometer. De langt fleste bedriftene regner med at dette året blir like godt eller bedre enn i fjor. Over 40 prosent av dem kommer til å ansette flere, og omtrent halvparten av bedriftene regner med å ta inn lærlinger i år, framgår det av undersøkelsen som er gjennomført av Byggenæringens Landsforening blant 1.000 tilknyttete bedrifter.

Medaljens bakside er at lønnsomheten i næringen er så som så. Over 20 prosent av bedriftene i undersøkelsen regner med å oppnå et overskudd på 3 prosent eller mindre. 10 prosent vet ikke om de kan unngå underskudd.

I bakgrunnen lurar også de offentlige innkjøpernes sterke oppmerksomhet om laveste pris som slår hardt mot seriøse bedrifter med egne ansatte.

Når særlig kommunene ser mest på pris i sine anbudskonkurranser, kan det ha sammenheng med at de er for usikre på hva de kan legge vekt på. De har ikke nødvendigvis innkjøpskompetanse og våger ikke legge vekt på annet enn pris. De burde i stedet spørre om kontraktspartene har egne ansatte og om de ansatte har nødvendige kvalifikasjoner, poengterer BNL-sjef Jon Sandnes. Han legger til at det som bygges, skal stå i lang tid etter at garantien har utløpt.

Vi er enig med ham. Prisfokuset i anbudskonkurransene er svært kortsiktig, og blir nok ofte dyrt i lengden. Dårlig utført arbeid på nye bygg gir gjerne store vedlikeholdskostnader senere. Den laveste prisen er bare lav i konkurranseøyeblikket.

Lærlingklausul med krav om lærlinger i bedriftene, blir stadig vanligere i offentlige anbud. Det er vel og bra, men må etterleves! Uheldigvis har myndighetene satt en altfor høy grense for at denne skal slå inn. En stor andel offentlige oppdrag er uberørt av dette kravet fordi de er lavere enn terskelverdien på 1,75 millioner kroner.

Det er dessuten bemerkelsesverdig at svært få bedrifter sier de blir spurt i anbudskonkurranser om de har lærlinger. I undersøkelsen svarer snaut 10 prosent at krav fra en oppdragsgiver er grunnen til at de vil ansette lærlinger. De langt fleste er derimot motivert av rekruttering og fagopplæring. De vil ta et samfunnsansvar.

Det er sterkt å ønske og håpe at oppdragsgivere i stat, fylker og kommuner er seg bevisst det samme samfunnsansvaret og legger opp sin anbudspolitikken så det blir mulig for bedrifter med kvalifisert arbeidskraft å vinne fram i konkurransene. Bare gjennom oppdrag kan de holde på de ansatte, rekruttere flere og fortsette med den viktige fagopplæringen.

PER BJØRN LOTHERINGTON ANSVARLIG REDAKTØR

**Stat, fylke og kommuner
risikerer høyere vedlikeholdskostnader
etter ensidig prisfokus.**

INNHold

03/17

NYHETER

Laveste pris demper optimistisk næring.....	6
Netthandel som i to byggevarerhus.....	8
Må restaureringsbransjen bevares?.....	10
– Vi gjør noen feil som alle andre.....	12

BYGGENÆRINGEN



DE SKAL TA SKURKENE

BYGGENÆRINGEN

De skal ta skurkene.....	17
Seriøse kunder spør ikke etter svart arbeid.....	18
Krymper handlingsrom for de useriøse.....	20
Seriøsitet i ROT-markedet i ny strategi.....	22
Organiserte lovlydige.....	23
Smart verktøy.....	24

REPORTASJER

Tre til ungdommen.....	26
Bygger boligblokk for 55 millioner.....	30
«Kunden i fokus» gir toppsalg igjen.....	34

TØMREREN



TØMREREN

TEMA: FUGEMASSER OG TETTEVERKTØY

Fuger for å slippe lister.....	38
Størst mulig bruksområde.....	40
Lim- og fugtips som sitter.....	41
Når er et produkt miljøvennlig.....	44
Ta vare på brukte sagblader.....	44
Produktnyheter.....	46

LAUG OG FORBUND

Landsmøtet 2017: Tek byggmeistrane til nye høyder.....	48
--	----

KOMMENTARER

FIA's hjørne: Mye å gjøre – lite å tjene?.....	49
--	----

HØYESTE PÅ TYNSET

Fra fjerde etasje i leilighetsbygget Rammsmoen Terrasse blir det flott utsikt over Tynset og områdene rundt, kan de slå fast, daglig leder Roar M. Kolstad og arbeidsformann Jan Eivind Søberg i SK Bygg. Dette er det høyeste og største nye bygget på Tynset på lange tider. 19 familier kan flytte inn her mot slutten av året.

30

TEMA: FUGEMASSER OG TETTEVERKTØY



38

FUGEMASSE TIL FLERE BRUK

Stadig nye lim- og fugeprodukter lanseres for å lette håndverkerens hverdag. De kan være sterke og fleksible, ha lang holdbarhet og ulike bruksområder. Har du én type som kan brukes til både liming og fugging på ulike materialtyper, og som er brukbar selv etter en kald natt i bilen, begrenses risikoen for å måtte kaste halvfulle patroner.

Jatak®

TRE-DIM v.16

NY VERSJON!

KLIKK HER
FOR MER INFO

NY! JATAK TRE-DIM v.16
ENKELT OG BRUKERVENNLIG



JATAK TRE-DIM v.16: ENKELT OG BRUKERVENNLIG

NYHETER JATAK TRE-DIM v.16

- Beregning av last på mønedrager der sperrere har hanebjelke. Dette fører til større last på mønedrageren.
- Ny I-bjelke lagt inn. Programmet beregner nå Matonite-bjelke, Hunton-bjelken og VLI-bjelken.
- Endret skjærkontroll ved opplegg.
- Ny layout og bedre oversikt.

HOVEDPROGRAM: 6.900 KR EKSCL. MVA.

LISENSFORNYING (1 ÅR): 3.990 KR EKSCL. MVA.

DIMENSJONERING

- Mønedrager
- Drager under sperrer
- Mellomdrager under sperrer
- Drager under takstol
- Drager under etasjeskille
- Drager under balkong
- Sperrer
- Himlingsbjelker
- Gradsperrer
- Sperrer med hanebjelke
- I-bjelker
- Søyler
- Bjelkelagstabeller
- TRE-DIM beregner også en del bolte- og spikerforbindelser samt en enkel takstol

En av Kongeparets utvalgte

BØ, TELEMAR: Som en del av Kongeparets 25 års jubileum i fjor, hentet slottet inn fortellinger fra en rekke personer rundt om i landet til praktboka «Alt for Norge». Byggmester Håvard Aabø i Bø var en av dem som bidro.

– Først da de ringte fra Slottet, og de bekreftet at bre-

vet jeg hadde fått ikke var en spøk, skjønte jeg at det var et spørsmål jeg ikke kunne si nei til, sier 64 år gamle Aabø om fortellingen han har skrevet i boka som kom ut i fjor høst.

Han skriver om å ta vare på gamle hus, som han har jobbet med hele livet, og som dermed ble et naturlig emnevalg.

Laveste pris demper optimistisk næring

OSLO: Byggenæringen er mer optimistisk enn noen gang, men bakom lurer det offentlige sterke oppmerksomhet om laveste pris.

AV **PER BJØRN LOTHERINGTON**
pbl@byggmesteren.as

I undersøkelsen «Byggenæringens Framtidsbarometer» sier to av tre bedriftsledere at det alltid eller svært ofte er laveste pris som avgjør konkurransen om offentlige oppdrag.

– Dette legger en klar demper på den sterke optimismen som preger denne undersøkelsen, kommenterer Jon Sandnes, administrerende direktør i Byggenæringens Landsforening.

– Vi har gjort mye allerede for å dreie oppmerksomheten fra laveste pris til kvalifisert arbeidskraft, men må erkjenne at vi ikke har nådd fram. Dette er noe vi må jobbe videre med, sier Sandnes.

Bygd for å stå lenge

Han mener det offentlige må innse at det er for kortsiktig å la laveste pris i byggeperio-



– Det offentliges fortsatte sterke fokus på laveste pris legger en demper på optimismen som preger næringen, sier adm. dir. Jon Sandnes i BNL.

den være avgjørende, og at anbudspraksisen derfor må endres.

– Bygg skal jo stå i tiår etter at de er bygd og garantien er ute. Det er da det blir avgjørende at de er bygd av arbeidskraft med den rette kompetansen. Kvalifisert arbeidskraft og lærlinger i prosjektene må

være et krav i anbudene, sier han.

Bedre i 2017

Optimismen i næringen viser seg tydelig i spørsmålet om utsiktene i år er bedre enn de var i fjor. 45 prosent svarer at de har bedre utsikter, 41 prosent mener året vil bli som i fjor,

mens 14 prosent regner med at det vil gå dårligere.

Sør-Trøndelag og Rogaland utmerker seg med høyere forventninger til resultat i år enn i fjor.

Trenger flere ansatte

Over 40 prosent sier også at de vil ansette flere i år, like

Foruten et fint oppslag i boka, fikk Aabø møte Kongeparet i den store hagefesten de holdt i Dronningparken på ettersommeren i fjor.

– Det har vært en stor glede å få bidra til boka, og det var ekstra hyggelig å få håndhilse på Kongen, sier han.



Håvard Aabø

mange vil leie inn arbeidskraft og nesten halvparten vil ta inn lærlinger.

– Dette er nasjonale tall basert på nesten 1.000 svar fra bedriftsledere tilnyttet landsforeningen. Enkelte bransjer og enkelte steder er det ikke samme optimisme, understreker Sandnes.

Merker ikke lærlingkrav

Lærlingklausuler som er innført i innkjøpsbestemmelser i det offentlige, har foreløpig liten betydning for bedriftenes rekruttering av lærlinger, framgår det av undersøkelsen. Under 10 prosent av dem som skal ta inn lærlinger, sier de gjør det på grunn av krav fra oppdragsgiver. Nesten 90 prosent gjør det fordi de vil sikre framtidig rekruttering og kvalifisert arbeidskraft i faget.

– Oslo kommune gjør inn-

kjøp for 17 milliarder årlig, likevel er det et fåtall av kontraktene som er gått til lærebedrifter i håndverksfagene. Det viser også at det offentlige må etterspørre lærlinger og kvalifisert arbeidskraft i kontraktene, poengterer Jon Sandnes.

Trenger digital kompetanse

Den som vil ha jobb i byggenæringen i åra som kommer, vil ha større sjanser om han eller hun har kompetanse i digitale verktøy som BIM (Bygningsinformasjonsmodellering), framgår det av undersøkelsen. Omtrent 40 prosent av bedriftslederne svarer i undersøkelsen at de vil trenge ansatte med slik kompetanse. Vel 30 prosent svarer at de vil etterspørre ansatte som har kvalifikasjoner innenfor miljø- og energi. ☒

10% greier kanskje balanse

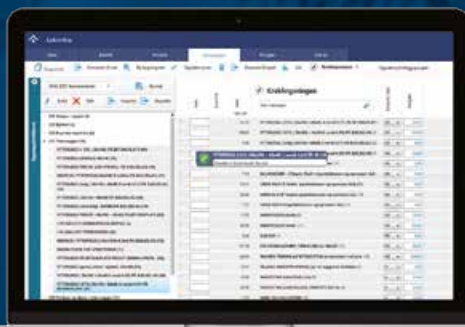
Selv om aktivitetsnivået er høyt i store deler av landet, regner 10 prosent av bedriftene med bare å balansere regnskapet i år. 12 prosent tror på et overskudd under tre prosent, 30 prosent tror overskuddet blir mellom tre og seks prosent og 40 prosent tror på et overskudd over 6 prosent, viser Byggenæringens Framtidsbarometer.

– Næringens marginer har alltid vært små, men det er for mye at 10 prosent regner med å gå i null, kommenterer BNL-sjef Jon Sandnes.

TRYGG KALKYLE MED



KalkOnline er et enkelt kalkulasjonsverktøy som gir deg full kontroll på byggeprosjektene.



- ✓ Kalkulør med riktig grunnlag
- ✓ Sikker lagring og deling av data
- ✓ Prosjektmalene du trenger
- ✓ Markedets beste tidbok!
- ✓ Direkte tilgang til NOBB
- ✓ Proffe rapporter

LES MER OG BESTILL PÅ
WWW.KALKONLINE.NO

BYGGMESTERFORBUNDET



Administrerende direktør Knut Strand Jacobsen med Byggmakkers håndverktøy som ble lansert på messa.



SE VIDEO PÅ NETT

Se video fra leverandørmessa: **Byggmakkersjefen viser rundt**
<https://youtu.be/c3ZqCpfEfig>

på nett. Men den handler også om oppkjøp av forretninger. Etter å ha fått ni nye forretninger i 2015, mistet Byggmakker åtte i 2016. Nå er tallet 81, og det gamle vekstmålet på 100 butikker er et stykke unna.

Konkurrerer på løsninger

Ved siden av å følge med på prisutviklingen, velger Byggmakker å svare på konkurransen ved å tilby kundene løsninger. Foruten den nevnte nettportalen, lanserer byggevarekjeden «Fiks ferdig» som et tilbud til forbrukerkundene som vil ha arbeid gjort med tak, vindusskifter eller energi-rehabilitering.

– Vi har knyttet til oss tusenvis av håndverkere over hele landet som kan sørge for at kunden får utført de arbeidene de ønsker. Håndverkerne som er med i ordningen er kjente som gode og solide bedrifter som vi trygt formidler arbeid til, sier Strand Jacobsen. ☒

Hard konkurranse

– Byggevarebransjen har sterk konkurranse, og vi opplevde strukturelle endringer i fjor, medgir den administrerende direktøren.

Konkurransen handler om pris, og kundenes mange muligheter til å sjekke priser

Netthandel som i to byggevarehus

GARDERMOEN: Digital satsing gjennom flere år begynner å gi resultater for byggevarekjeden **Byggmakker**.

AV **PER BJØRN LOTHERINGTON**
 pbl@byggmesteren.as

– Netthandelen nådde i fjor 20 millioner kroner som tilsvarer omsetningen i to byggevarehus, sier en fornøyd administrerende direktør, Knut Strand Jacobsen.

I begynnelsen av februar hadde han 1.500 proffkunder, leverandører og ansatte med på det årlige Byggmakker Forum.

Byggmakkers nettportal var ett av stoppunktene for kundene og butikkansatte på leverandørmessa.

– Siden lanseringen i fjor, har portalen fått 6.000 brukere. Det meste av nettrafikken dreier seg om å finne dokumentasjon og ordrehistorikk. Bare 20 prosent bruker porta-

len til netthandel, foreløpig, fortalte Strand Jacobsen fagpressen torsdag.

Totalt omsatte Byggmakkerkjeden for 6 milliarder kroner i fjor, og 60 prosent av dette var handel med proffkunder.

Beste digitale løsning

Byggevarekjeden har jobbet i flere år for å posisjonere seg med digitale løsninger, og begynner å få gode resultater.

– Vi har nå løsninger som ingen av konkurrentene i sum kan matche, mener Strand Jacobsen og viser til at det er 60.000 vareslag i databasen og to av tre av dem er priset. For øvrig inneholder databasen produktinformasjon og -bilder.



Byggmakker Materialhandelen fra Båtsfjord ble kåret til årets butikk: (f.v.) Salgs- og markedsjef i Byggmakker Kari Moberg, Jonas Heggelund, Steffen Holmgren, Steffen Richardsen, Torgeir Grefstad og adm.dir. Knut Strand Jacobsen i Byggmakker (Foto: Byggmakker)

KLIKK HER
FOR MER INFO

FIAT DOBLÒ. HVORDAN JOBBE UTEN PROBLEMER.

— FRA —
179.900 KR.
— EKS MVA —



**NYHET! FIAT DOBLÒ PLUSS:
VELUTSTYRT SPESIALMODELL.**

**5 ÅR/200.000 KM
GARANTI**

**FIAT
DOBLÒ**

FIAT DOBLÒ PLUSS. VELUTSTYRT SPESIALMODELL KLAR TIL Å GJØRE JOBBEN.

FIAT DOBLÒ FÅR JOBBEN GJORT MED INNTIL 1000 KG NYTTTELAST, VAREROM PÅ INNTIL 5 M³, Plass for 2 europaller og dobbelt passasjer sete. Nå lanseres Doblo Pluss Euro 6 med et høyt utstyrsnivå, blant annet:

- AIRCONDITIONING • SKYVEDØR HØYRE SIDE MED VINDU • RYGGSENSOR • CRUISE CONTROL • DAB+ RADIO MED 5" BERØRINGSSKJERM OG BLUETOOTH – SAMT MYE MER. FÅ FLERE DETALJER PÅ FIATPROFESSIONAL.NO

*Fiat Doblo Pluss fra kr. 179.900 inkludert engangsavgift, eks mva. Frakt, leveringsomkostninger og årsavgift kommer i tillegg. Nybilgaranti fra og med Euro 6 på Fiat Doblo er 5 år/200.000 km, for biler importert av FCA Norway AS. Avbildet modell kan ha ekstrastyr. Forbruk blandet kjøring: fra 4,5 l/100 km, CO₂-utslipp fra 120 g/km.



PROFF SOM DEG

– Vi må se på resultatet av arbeidene. Er de ikke gode nok, må vi ta nye grep, sier seksjonssjef hos Riksantikvaren Harald Ibenholt.

Må restaureringsbransjen bevares?

Økokrim etterforsker entreprenøren som skadet Tingvoll kirke under arbeider i fjor. Riksantikvaren følger med på dagens anbudspraksis når fredede bygg skal bevares.

AV **CHRISTOPHER KUNØE**
ck@byggmesteren.as

– Av hensyn til etterforskningen, kan vi ikke gi noen ytterligere uttalelser nå, sier Mads Kvernen Kleppe i Økokrim til Byggmesteren.

Uopprettelig arbeid

Skadene på steinkirken fra 1180 oppstod under et oppdrag som selskapet Kulturminnecompagniet vant på anbud. Med vinkelsliper ble veggene på kirkens nordside påført uopprettelige skader.

– Den fint tilhagde overflaten fra middelalderen er i store partier ugjenkallelig tapt, sa kirkevergen og politianmeldte saken etter at Riksantikvaren hadde befart skadene.

Etterpå spurte flere om dagens anbudspraksis truer bygningsvernet:

– Vi mener at slike lov-

brudd skjer som en konsekvens av en anbudspraksis som utgjør en trussel mot vår felles bygningsarv, skrev Jon Bojer Godal i kronikken «Truer offentlig anbudspraksis bygningsvernet?», gjengitt på www.byggmesteren.as i november.

Andre er bekymret for prispresset og anbudspraksisen.

– Dårligere arbeider, flere byggefeil og mindre rekruttering blir resultatet, sier en til Byggmesteren.

Dagens praksis

Hva mener Riksantikvaren om dagens anbudspraksis? Harald Ibenholt er seksjonssjef for direktoratets konserveringsseksjon. Få har sett like mange gode og dårlige bevaringsarbeider.

– Jeg forstår at folk er misfornøyd med entreprenører

som jobber på en annen måte, men sånn er det for tiden, sier Ibenholt.

– Vi ser at det er nødvendig

å stille krav til alle ledd i den utførende bedriften. Fra toppen og ned til de som holder i verktøyet. De gangene det er grunn til å klage, gjør man jo det. Da må bedriften rette opp skadene, men er de uopprettelige, har vi en veldig alvorlig situasjon, sier seksjonssjefen.

– Men du skjønner vel at det er sårt for en erfaren tømrermester, som har videreutdannet seg i tradisjonshåndverk og taper anbud på pris alene?

– Jeg forstår godt at folk blir skuffet og frustrert. Men det er ikke slik at bare pris vinner



Kirkeverge Marit Linberg viser de uopprettelige skadene på nordsiden av Tingvoll kirke. (Foto: Tommy Fossum)

anbud. Her skal en nøytral vurdering av kompetanse, pris og oppgaveforståelse telle likt, sier Ibenholt.

Godkjent uansett

Det finnes en sentral godkjenning for arbeider på bevaringsverdige byggverk (§ 13-5.1). Ibenholt ser svakheter ved ordningen i forhold til anbudspraksisen.

– Systemet er godt ment, men ordningen treffer ikke helt i restaureringsbransjen. Veldig mange av de arbeidene som gjøres på fredede bygninger er ikke byggemeldingspliktige, siden formålet er bevaring og ikke endring. Da går man utenom plan- og bygningsloven, sier Ibenholt.

– Vil en fellende dom føre til at et firma mister sin sentrale godkjenning for arbeider på bevaringsverdige byggverk?

– Det er slett ikke sikkert. Det kommer an på hvilken lov som er brutt. Er det plan- og bygningsloven, risikerer man det, men brytes for eksempel kulturminneloven, er det ikke gitt. Etter vår mening er det en

merksomhet, men det er 3.500 fredede bygninger i privat eie og like mange på museer. Norge har også titusenvis av bygg med stor verneverdi, selv om de ikke har noen formell status, forklarer Ibenholt.

– Dette er store verdier som mange eiere er klar over. De etterspør håndverkere som kan dette og derfor er Riksantikvaren opptatt av at den vanlige byggebransjen også kan arbeide innen denne sektoren, sier han.

Et virkemiddel er utdannelsen «Innføring i bygningsvern» ved Fagskolen Innlandet som Riksantikvaren deltar i med Kompetanse Norge (Vox) og BNL.

– Vi ser på dette som en viktig inngang til et marked for fredede og verneverdige bygninger. Her skapes det gode holdninger til faget i en utdanning som er åpen for alle. Vi håper at flest mulig håndverkere, yngre og eldre, tar dette kurset eller sørger for å dokumentere sin realkompetanse, sier Ibenholt.

Han ønsker at arbeider på verneverdige bygg skal regnes som en vanlig type arbeid – ikke en særordning.

– Det er viktig med inngangsmuligheter for vanlige håndverkere, det er vi opptatt av. Men kravene til kompetanse og utførelse må være

der, sier Ibenholt.

– Da må de gode håndverkerne vinne en gang i blant?

– Ja – og det gjør de, sier Harald Ibenholt. ☒

«Slike lovbrudd skjer som en konsekvens av en anbudspraksis som utgjør en trussel mot vår felles bygningsarv.»

Jon Bojer Godal

svakheter ved denne godkjenningen, sier seksjonssjefen som nå vil drøfte dette med direktoratet for byggkvalitet.

Åpent marked

Riksantikvaren vil at flere håndverkere skal begynne i restaureringsfaget.

– Arbeider på bygg fra middelalderen får mye opp-

Kulturminne-Compagniet svarer.
Se neste side

GJERDESAGEN® 1203

KVALITET VARER Lenger...



Se våre nye nettsider:
www.gjerdessagen.no



Emex AS, Tistedal - E-mail: emex@emex.no
Bjørnstadgt. 7, N-1792 Tistedal-Tel.: 69178330-Fax: 69178360



Har huset sunket?

Vi retter det opp igjen. Ureteks teknikk med injisering av ekspanderende masser under fundamenter og gulv løfter det opp igjen.

Raskt, effektivt og sikkert.

Expanding Worldwide

URETEK®

Boks 35 Vinderen
0319 OSLO
Tlf 2269 7730
Fax 2292 0059
www.uretek.no
post@uretek.no

- Vi gjør noen feil som alle andre

- KulturminneCompagniet har full tillit til etterforskningen, sier daglig leder etter at firmaet ble politianmeldt for restaureringsarbeider på Tingvoll kirke.

Bård Strømgren som er daglig leder i KulturminneCompagniet, er bedt om å svare på noen spørsmål knyttet til politianmeldelsen etter arbeidene på Tingvoll kirke på Nordmøre. Han har valgt å svare følgende i en e-post: – Siden skaden oppstod, har vi selv betraktet hendelsen som et brudd på Kulturminneloven. Vi har hele tiden vært kjent med gjeldende rettspraksis og har forventet å bli bøtelagt. Uavhengig av dette, har vi også tilbudt oss å bekoste en prosessuell autentisk rekonstruksjon av skadet kvaderstein utført av steinhoggere fra Nidarosdomens Restaureringsarbeider, sier Strømgren.

Stoler på DiBKs vurdering
– Frykter dere å miste sentral godkjenning for arbeid på bevaringsverdige byggverk etter denne saken?

– DiBK gir godkjenninger i de funksjonsområder og tiltaksklasser som en virksomhet er berettiget til å inneha. Det gjelder for oss også, og vi må som alle andre forholde oss til de vurderinger de gjør. Vi har gjort DiBK kjent med oppståtte situasjon på Tingvoll kirke og meddelt vår oppfatning av årsaksforhold. De er også informert om våre godt gjennomførte prosjekter. Vi har full tillit til at DiBK her gjør selvstendige og kvalifiserte vurderinger, sier Strømgren.

Et faglig solid miljø
Bedriften er blitt en stor aktør

innen restaurering av fredede bygg.

– Vi har ti ansatte med svennebrev, noen av dem med mesterbrev, og tillegg har vi ni ansatte med relevant utenlandsk fagutdanning. Videre har vi ansatte som er sivilingeniør, ingeniør, jurist, arkitekt og konservator, og to tømmer-

kompetanse, sier Strømgren.

Må tåle at andre vinner

– Byggebransjens Uropatrolje i Trondheim har satt søkelys på mange av arbeidene deres?

– Vi mener lite om dette også, men det bakenforliggende kan være noen som ikke takler å tape anbud på en

god måte og som gjerne vil bli kvitt en brysom konkurrent. Kanskje er det litt smålighet inne i bildet også, da ikke alle kan glede seg over at andre lykkes. Det virker som om Uropatroljen har blitt en god alliansepartner her? spør Strømgren og legger til:

– Vi gjør noen feil som alle andre i byggebransjen. Selv om svikten på Tingvoll fikk alvorlige konsekvenser, fremstår vi som gjennomgående kompetente i møtet med kunder og kulturminneforvaltning.

– Vi har utført over 40 større restaureringsoppdrag på kulturhistoriske bygninger i offentlig eie de siste seks årene med gode tilbakemeldinger fra byggherrer og kulturminneforvaltning. Vi behandler våre ansatte svært bra, og vi er grunnleggende opptatt av rettskaffenhet. På den bakgrunn er det litt trist når Uropatroljen ikke evner å fokusere mer på sitt egentlige mandat, avslutter Bård Strømgren i KulturminneCompagniet. ☒

Om å være i Uropatroljens søkelys:

« Det kan være noen som ikke takler å tape anbud ... og som gjerne vil bli kvitt en brysom konkurrent. » Bård Strømgren

læringer. Vi har bygd opp et faglig solid miljø i virksomheten, og er en sosial entreprenør som bidrar i arbeidet med å kvalifisere flyktninger med realkompetanse til den norske byggebransjen. Noen har vi ansatt selv, forklarer han.

Taper flere anbud

Daglig leder er ikke enig i at bedriften vinner mange anbud innen restaurering.

– Vi taper de fleste anbuds konkurranser på pris og opplever oss ganske gjennomsnittlig her. I 2016 ble vi tildelt oppdraget på åtte av ca 70 innleverte anbud. Vi har imidlertid en viss fordel av å være i et markedssegment hvor tildelingskriteriene også ofte vektlegger kulturminnefaglig



Bror Ivar Salamonsen (Foto: Kulturminnefondet/Linda C. Herud)

Formidlingsstipend til Bror Ivar

KARASJOK: Bror Ivar Salamonsen er tildelt stipend på 50.000 kroner fra Kulturminnefondet. Han får det for den store innsatsen han gjør for å videreføre kunnskap om verna og fredede bygninger, samt tradisjonshåndverk, i Finnmark.

Salamonsen har mesterbrev i tømmerfaget, med 25 års erfaring innen bygg. Siden 2014 har han vært ansatt ved RiddoDuottar-museet der han arbeider med gamle og verneverdige bygninger.

Som den eneste fra Finnmark studerer han på bachelorprogrammet i tradisjonelt bygghåndverk og teknisk bygningsvern ved NTNU i Trondheim.

Formålet med formidlingsstipendet er å bidra til å skape gode holdninger til bygningsvern i Norge, samt å begeistre ulike målgrupper og vise hvordan det er mulig å redde kulturarv selv om mye kan se håpløst ut.

Sparte 10000 timer

OSLO: Med god hjelp fra gründeren Beate Størkson har BundeBygg digitalisert seg til enklere og mer effektiv drift. I 2016 reduserte BundeBygg AS antall arbeidstimer med 10.000 som følge av digitalisering, og Rune Tunhøvd, K/HMS-sjef i BundeBygg, forteller til nettavisen Vekst.media at de er godt fornøyde.



MINI ER HER!



ESSBOX MINI
MINDRE. LETTERE. SAMME SMARTE SYSTEM.

ESSVE
GET IT DONE

Forenkler ved å stoppe private initiativ

OSLO: For å forenkle byggesaker og effektivisere saksbehandlingen, skal kommunene si nei til private planinitiativ tidligere.

– Kommunene skal ikke bruke tid på urealistiske planinitiativ som uansett ikke vil bli vedtatt, påpeker Jan Tore Sanner (H) i en pressemelding. Med overskriften «Stortinget har vedtatt enklere regler for raskere og billigere boligbygging» legger kommunalministeren mye vekt på forenklingsarbeidet som følger av vedtak Stortinget gjorde i slutten av februar.

Når det kommer til hva som skal føre til denne forenklingen, er poenget om ikke å bruke tid på urealistiske planinitiativ det første pressemeldingen lister opp.

Dialog i planprosessen

Det legges opp til en mer forpliktende dialog mellom kommunen og utbygger i oppstartfasen. Referatet fra det obligatoriske oppstartmøtet skal legge grunnlaget for en forutsigbar og omforent planprosess, med mål på framdrift, dokumentasjon og utforming av planen.

Dette skal hindre omkamper og forsinkelser. Hvis det er uenighet i oppstartmøtet, kan utbygger kreve at politikerne får saken til vurdering. Dermed vil partene allerede i oppstartsfasen få nødvendige politiske tilbakemeldinger.

Jan Tore Sanner (Foto: Torbjørn Tandberg/KMD)

« Mer forpliktende dialog mellom kommunen og utbygger i oppstartfasen.



Tre nye forhandlere fra Nordland med ledelsen i Norgeshus: Anita Tallaksen, Rune Næstby, Dag Runar Båtvik, Ken Henry Solhaug, Willy Sørsum, Stig Angel Benjaminsen, Tor Torgvær og Benn Asgeir Båtvik.

Fire forhandlere velger Norgeshus

MELHUS: Boligprodusenten Norgeshus har en god start på året med tre viktige forhandleravtaler i Nordland og én på Fosen.

– De tre forhandleravtalene i Nordland vil gi Norgeshus et betydelig løft i det nordnorske markedet. Næstby Trevare i Mosjøen, Solhaug på Halså og Bygg-Gros i Brønnøysund

dekker et stort område der vi har manglet forhandlere i mange år, sier markedsdirektør i Norgeshus, Benn Asgeir Båtvik.

– Kyst-Bbygg AS i Lysøysundet er viktig for å styrke oss på Fosen i forbindelse med utbygging av ny kampflybase, legger han til.



Ingeniørene Marte Svelli og Stian Bøe og arkitekten Konstanze Roob var de som skilte seg ut blant søkerne da de tre stillingene ble lyst ut.

Idéhus styrker staben etter sterk vekst

TRONDHEIM: På tre år har boligkjeden Idéhus fått 35 nye og dermed doblet antallet forhandlere. For å bistå dem og stadig flere huskjøpere, er staben styrket med tre «sultne, unge medarbeidere».

Tilveksten i staben er to nyutdannede ingeniører og en erfaren arkitekt. De bidrar med prosjektering og hustegning som øker med flere forhandlere, ifølge boligkjedens pressemelding.

F-TECH

RIKTIG FUKTIGHET

Sliter du med å holde bygget tørt? Da trenger du denne!

og ikke denne...

Norges mest solgte Rotorvriukter

WWW.F-TECH.NO



NÅ SOM MINI

KLIKK HER
FOR MER INFO

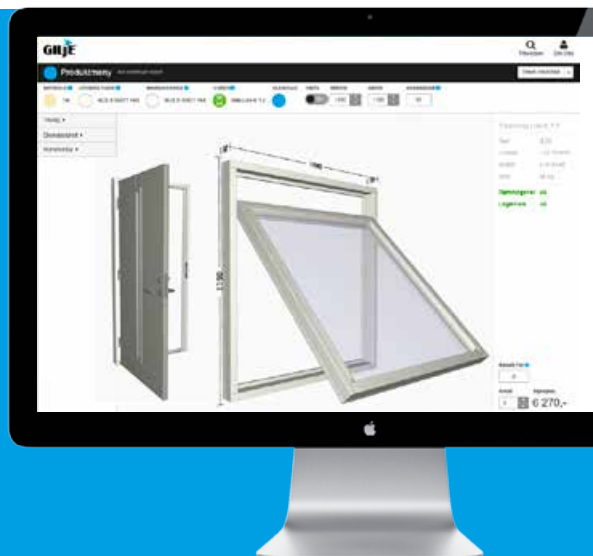


ESSBOX MINI
MINDRE. LETTERE. SAMME SMARTE SYSTEM.

ESSVE
GET IT DONE

Aldri har det vært enklere å **tegne**
og **bestille** dører og vinduer

- Redusert tidsbruk
- Større produktoversikt
- Økt mulighet for mersalg



For mer info om Gilje Byggmester ta kontakt med din forhandler
eller se vår nettside gilje.no



Nå kan du fuge, tette og lime med en enkelt patron

FANTASTISK UNIVERSALPRODUKT

Maxi Bond Seal er et enestående universalprodukt som fuger og limer de fleste materialtyper innen tre, betong, gips, metall, naturstein og glass – på både tørre og fuktige underlag, både inne og ute samt våtrom.

Maxi Bond Seal er fri for løsemiddel og godkjent i henhold til M1-miljømerket og Breeam-NOR sertifisering. Les mer på bostik.no

**FUNGERER FOR VÅTROM,
INNENDØRS OG UTENDØRS**

SVÆRT HØY LIMSTYRKE

ELASTISKT ±20% BEVEGELSESOPTAK



VELG BLANT 7 ULIKE FARGER



BYGGENÆRINGEN

Næringslivsider i Blikkenslageren | Byggmesteren | Maleren | Murmesteren | Rørfag

1-2017



DE SKAL TA SKURKENE

Heidi Husom og Bjørn Marhaug skal ta skurkene i byggebransjen. A-krimssenteret i Oslo har allerede stoppet fiktiv fakturering på byggeplassene for 1,4 milliarder kroner.

SERIØSE KUNDER SPØR IKKE ETTER SVART ARBEID

Det er to typer kunder. De som kommer til et seriøst håndverkerfirma og forventer kvalitet, og de som er mest interessert i pris. Byggmester Jan Eskeland i Skien merker lite til den siste gruppen. Derfor blir det få spørsmål om svart arbeid.

Av Knut Randem

Da Byggenæringen ringte, traff vi Eskeland på Sandøya hvor han arbeidet på ei hytte. Dette arbeidet var framskyndet på grunn av den milde vinteren og det faktum at han har dratt med seg en litt for liten ordresreserve inn i vinteren.

Mange anbefalinger

– Mange av oppdragene går på anbefalinger fra tidligere kunder, forteller Eskeland. Men han har også funnet ut at mange oppdrag med litt størrelse kommer via Gule sider. Mange synes det er unødvendig å være der, men Eskeland synes han har fordel av oppføringen.

I tillegg sjekker han Mitt anbud og Anbudstorget, men der er han mer kritisk på hva han tilbyr. Mange forespørsler er svart på før klokka sju om morgenen, og det er mange utenlandske firmaer eller personer som er aktive der. Småjobbene der er lite interessante å regne på.

– Jeg får også jobber der, men det er ikke alle som svarer, sier han.

Flere spørsmål før

– Jo da, jeg får spørsmål om svart arbeid, men det er ytterst sjelden nå. Det var mye mer før. Jeg tror at når du kommer som seriøs håndverker, så spør ikke folk. De går nok til andre, tror jeg.

– Det er ikke lenge siden jeg hadde en forespørsel om å gjøre ferdig en carport for en som hadde prøvd å gjøre jobben selv. Da han spurte om jeg kunne ta jobben uten moms, måtte jeg forklare ham at jeg har ansvar for medarbeidere og vil jobbe seriøst.

Seriøst ytre – seriøse kunder

– Mitt inntrykk er at det er lite svart arbeid eller spørsmål om det blant de organiserte bedriftene. Jeg sitter i styret i lauget og hører lite om dette.

– Har du et seriøst ytre, får du seriøse kunder. En bil med logo er en del av dette. Da spør ikke folk om svart arbeid. Dette er livsgrunnlaget vårt, og da kan vi heller ikke kjøre uten forsikringer og annet for å få ned prisen. Vi må være så seriøse som det er mulig å være.

Eskeland tror at det lavere antallet forespørsler om svart arbeid kommer av at Anbudstorget og Mitt anbud har blitt etablert. Han har en sterk mistanke om at det går mange slike jobber gjennom disse tjenestene.



Mitt inntrykk er at det er lite svart arbeid eller spørsmål om det blant de organiserte.

Jan Eskeland



SERIØST:

Seriøs framtoning gir seriøse kunder, mener byggmester Jan Eskeland. (Foto: Privat)



FAKTA

Optimist for seriøst arbeid

Byggmester Jan Eskeland er optimist på vegne av seriøse håndverkere.

Eskeland driver et AS med tre ansatte. Dermed er det naturlig at han ser sitt hovedmarked i ROT – rehabilitering, ombygging og tilbygg.

Det meste arbeidet skjer i Grenland, med alt fra skifting av et vindu eller to til tak og tilbygg. Selv mindre jobber kan raskt gå over millionen.

Hjelper hverandre

– De siste årene har det gått veldig bra i området her. Vi har som regel nok å gjøre gjennom vinteren, forteller han, men denne vinteren har han en svakere ordresreserve og har leid ut noe kapasitet til en annen byggmester. Eskeland forteller at håndverkerne i området er flinke til å hjelpe hverandre med innleie når de er i beit for arbeid eller har for mye å gjøre.

– Men dette ordner seg, sier han. Han regner ikke med at 2017 blir noe dårligere enn 2015 og 2016. – Det bygges for lite boliger og folk pusser opp som aldri før. Jeg er optimist.

40 pluss

– Det er i aldersgruppa fra 40 år og oppover vi finner våre kunder. De har ofte god råd og er mer opptatt av kvalitet enn lav pris.

– Mange av de større entreprenørene er opptatt med flere større byggeprosjekter i distriktet og holder seg for tiden stort sett unna ROT-markedet. Det gjør det enklere for de mindre bedriftene.

Han er trygg på aktivitetsnivået så lenge renta holder seg lav.

Eskeland mener det ville vært et bedre og mer stabilt marked om folk kunne trekke fra utgifter til ROT-arbeid. Det vil oppmuntre til bruk av seriøse bedrifter.



GAPAHUK:

Jan Eskeland har bygget denne gapahuken for den lokale foreningen for bevegelseshemmede. (Foto: Privat)



PRIVATE:

Eskeland har tilbygg og ombygging for private som et viktig arbeidsområde. (Foto: Privat)



KRYMPER HANDLINGSROM FOR DE USERIØSE

– Vi vil mobilisere de seriøse aktørene og krympe handlingsrommet for de useriøse, sier Bjørn Marhaug, som samordner arbeidet i a-krimsentret i Oslo.

Av Per Bjørn Lotherington

Etter to års arbeid med a-krimsentret kan han slå fast at det er samarbeidsvilje i de seriøse virksomhetene. De vet jo at kontrollatens arbeid handler om å sikre like konkurransevilkår i markedet.

– A-krimsentret i Oslo har 20 medarbeidere, og hovedsatsingen skjer i de enkelte etatene i samarbeidet: Arbeidstilsynet, Nav, Tolletaten, Skatteoppkreveren i Oslo og politiet, ved siden av Skatt øst. Mye handler om å identifisere markedet og aktørene og sette de useriøse ut av spill, avdekke organisert kriminalitet og få stoppet bakmennene, fortalte han på en frokostsamling BNL arrangerte.

Tidvis lovlig

– De kriminelle arbeider ofte i store nettverk som kan samarbeide med seriøse, men drive ulovlig ved siden av. Noen leier inn norske ressurspersoner til enkelte nøkkelfunksjoner, slik at virksomheten får et seriøst preg.

Kriminelle har også en svært god tilpasningsevne. Om det brenner under føttene ett sted, legger de om eller flytter seg til andre steder og andre aktiviteter.

– Vi har grunn til å tro at ulovlig virksomhet i byggenæringen brukes til å finansiere annen kriminalitet som narkotika og menneskesmugling.

Noen kriminelle viser seg fram som

lovlydige, mens de driver ulovlig i det skjulte. Ansatte kan ha allmenngjort lønn på papiret, men kan bli avkrevd deler av lønna, betale ekstra høy husleie til arbeidsgiver eller arbeide gratis i hjemlandet. Uten at det står noe i den tilsynelatende lovlige kontrakten.

Lettere å sjekke

Reglene om hvilke opplysninger som a-krimsentrene og skattemyndighetene kan dele med andre, er strenge. Det begrenser samarbeidet mellom etatene, konstaterer en evaluering som Samfunnsøkonomisk analyse har gjort for regjeringen.

Bestemmelsene om taushetsplikt blir nå antakelig myket opp, og nye regler er ventet på høring.

– Taushetsplikten begrenser også hva skattemyndighetene kan opplyse om når en entreprenør vil sjekke en mulig underentreprenør, konstaterer Marhaug.

Gjennom samarbeidsavtaler som Skatteetaten har inngått med flere større offentlige innkjøpere som Statsbygg, Forsvarsbygg og Oslo kommune, er det



likevel en åpning for å undersøke mulige leverandører. Selskapene som har slike avtaler, får egne kontaktpersoner i etaten, og de kan bidra med å klarere firmaer uten at taushetsbelagte opplysninger går ut.

– Alternativt kan entreprenører be underentreprenører om fullmakt til å gjennomføre en sjekk av opplysninger, legger spesialrevisor Heidi Husom til.

Milliardjuks

Som del av samarbeidsavtalen med Oslo kommune, følger a-krimsentret svært nøye med 20 byggeplasser i Oslo med en samlet

LUKER UT:

– Vi får luket ut noen av de ulovlige fra næringen, sier Øystein Andersen. Heidi Husom oppfordrer til å stille kontrollspørsmål om hvem kontrakten inngås med og om det er de samme som utfører jobben og som får betalt.



ARBEIDSKRIMINALITET

Politiet er flaskehalsen

Det er sannsynlig at arbeidet a-krimsentrene gjør har bidratt til å redusere omfanget av arbeidslivskriminalitet gjennom mer effektiv bruk av egne virkemidler, fastslår en evaluering som er gjort for Regjeringen.

Ifølge Samfunnsøkonomisk analyse har de ulike tiltakene fra myndighetene stoppet eller begrenset enkelte måter å drive arbeidskriminalitet og sosial dumping på, men de kriminelle har byttet til andre metoder i stedet.

I a-krimsentrene er det særlig politiets kapasitet som begrenser resultatene. Gjennomgangen peker på tilfeller hvor politiet har henlagt alvorlige a-krim saker som Skatteetaten har anmeldt.

Én av tre bryter regler

Svart arbeid, Nav-svindel og ulovlig arbeid av utenlandske arbeidstakere var noe av det a-krim i Rogaland avdekket i en aksjon i og omkring Haugesund i oktober.

– Vi fant brudd på ulike regler hos én av tre bedrifter vi kontrollerte, men situasjonen er verken bedre eller verre enn andre steder i landet, konstaterer Marie Aanensen i a-krim i Haugesund.

Stadig noe nytt

– Selv om vi avdekker mer etter hvert som vi jobber med det, vet vi ikke om arbeidsmarkeds kriminalitet er et økende problem eller om det bare er at vi oppdager mer fordi vi arbeider med det, sier også Øystein Andersen.

Andersen er tilsynsleder i Arbeids-tilsynet og samordner arbeidet mellom de ulike etatene i a-krim i Bergen.

Fire a-krim-aksjoner i bygg og anlegg i Bergen resulterte blant annet i nesten fire millioner kroner mer i moms og økt arbeidsgiveravgift.

– Det er kanskje ikke så store beløp, men det betyr at vi får luket ut noen av de ulovlige fra næringen slik at det kan bli lettere for seriøse å konkurrere i markedet, kommenterer Øystein Andersen.



SERIØST SAMARBEID:

Vi samarbeider godt med seriøse bedrifter, sier Bjørn Marhaug (til høyre), her i samtale med BNL-sjef Jon Sandnes.



Hvem avtaler vi med, hvem utfører faktisk jobben og hvem betaler vi til?

Heidi Husom

kontraktsverdi på 17 milliarder kroner. Entreprenørene på disse byggeplassene har underentreprenører og disse har gjerne sine underentreprenører.

– Kontrollørene følger med helt ned til den siste underentreprenøren, forteller Marhaug.

Vesentlig informasjon fra disse kontrollene blir formidlet til Oslo kommune. Det er blant annet påvist at flere av byggeplassene har mangler ved adgangskontrollen. Videre har 62 leverandører vært nødt til å betale skyldig skatt før de får slippe inn på byggeplass. 29 andre er avvist fordi de ikke oppfyller krav – for eksempel at de ikke har betalt skatter og avgifter. Fire virksomheter er satt på en spesiell obsliste i kommunen og hos a-krim.

Fiktiv fakturering har vist seg å være svært utbredt. Det vil si at fakturaer er sendt uten

at varene eller tjenestene har vært levert. Faktureringen bidrar til hvitvasking av penger. Marhaug mener a-krim senteret har stoppet fiktiv fakturering for 1,4 milliarder kroner.

Hvem handler vi med?

– For entreprenører som vil være lovlige og velge seriøse leverandører, er veilederen som BNL (Byggenæringens Landsforening) har utarbeidet, et godt verktøy, mener spesialrevisor Husom i Skatt øst.

– Den har en god sjekkliste for ulike stadier ved kontraktsinngåelsen, både før, under og etter.

Hun anbefaler tre enkle spørsmål som del av internkontrollen:

«Hvem avtaler vi med, hvem utfører faktisk jobben og hvem betaler vi til?».

SERIØSITET I ROT-MARKEDET I NY STRATEGI

Et seriøsitetsregister knyttet til sentral godkjenning og en ny håndverkerportal er to tiltak regjeringen satser på i en ny strategi mot arbeidsmarkeds kriminalitet. – Ikke nok, mener BNL.

Av Per Bjørn Lotherington

Bygge- og anleggsnæringen anses fortsatt som en av de mest utsatte for kriminelle herjinger, og i forbrukermarkedet har de useriøse et stort spillerom, erkjenner den nye handlingsplanen.

Situasjonen er ikke blitt bedre, til tross for økt innsats etter at den første strategien mot arbeidsmarkeds kriminalitet ble lagt fram for to år siden.

Uaktuelt med ROT-fradrag

Likevel er ikke skattefradrag for arbeid på private boliger (ROT-fradrag) aktuelt, framgår det av planen. Bygge- og anleggsnæringen har lenge kjempet for det som et effektivt virkemiddel mot ulovlig arbeid. Regjeringen tror mer på et seriøsitetsregister og en håndverkerportal for å gjøre det lettere for private å velge seriøse aktører. Seriøsitetsregisteret skal være en del av sentral godkjenning. Forbrukerombudet er i gang med å etablere håndverkerportalen.



STORT PROBLEM:

– Arbeidslivskriminalitet er et stort samfunnsproblem, fastslår Erna Solberg. (Foto: Statsministerens kontor)



To nye a-krimsentre

Blant andre tiltak som kommer i den nye strategien, er to nye a-krimsentre i Bodø og Tønsberg i år, i tillegg til de fem som allerede er etablert, og som fungerer godt, ifølge strategien. Egne næringslivskontakter skal også komme i alle politidistrikt. Hittil er slike på plass i halvparten av politidistriktene.

Regler for innleie

Strategien legger dessuten opp til at innleie av arbeidskraft skal gås nærmere etter i sømmene. Et utvalg er nedsatt der partene i arbeidslivet og myndighetene jobber sammen. Utvalget skal gå gjennom regelverket for innleie og se om det er behov for endringer.

Bedre kontroll med identitetskort er et annet tiltak i handlingsplanen. En registreringsplikt for utenlandske tjenesteytere skal også vurderes.

Næringen ikke fornøyd

Byggenæringen er ikke fornøyd med forslagene. – Regjeringen gjør ikke nok i

–INTERESSE:

Interessen var stor, tilfredsheten i byggenæringen mindre, da Regjeringen la fram den reviderte strategien sin mot arbeidslivskriminalitet. Fra venstre arbeids- og sosialminister Anniken Hauglie, finansminister Siv Jensen, statsminister Erna Solberg, NHO-sjef Kristin Skogen Lund og LO-leder Gerd Kristiansen. (Foto: Jan Richard Kjelstrup, ASD)

kampen mot arbeidslivskriminalitet, sier Jon Sandnes, adm. direktør i BNL.

– Regjeringen erkjenner at arbeidslivskriminaliteten har blitt grovere og mer sammensatt, da hadde vi også forventet kraftigere innsats for å få bukt med problemene, sier han.

– Når kriminalitetsbildet ikke har blitt bedre, er det enda viktigere å sette i verk tiltak i de markedene der det knapt er noen kontroll – nemlig oppussingsmarkedet. Kontrollatene, politiet og våre bedrifter gir i grove trekk den samme beskrivelsen av situasjonen i dette markedet. Det er store summer i oppløp, det er liten sjanse for å bli oppdaget og det får knapt konsekvenser om man blir tatt, sier Sandnes.

Jon Sandnes etterlyser mer ressurser til kontroll og oppfølging og bedre kompetanse hos bestillerne i det offentlige.



Organiserte lovlydige

– Mens de som jobber svart – de som bryter loven – har vært godt organisert, har vi som ønsker lovlydighet ikke vært det.

TREFF:

Anna Furhoff Jensen
(helt til høyre) i sitt rette
element: Blant massevis
av kolleger på fagtreff i
Sandefjord.

Av Jørn Wad

Anna Furhoff Jensen fra Malermestrene Jensen i Sandefjord har vært ansiktet utad for prosjektet Medbyggerne. Hun blir engasjert, Anna, når hun får lov til å snakke om dette prosjektet. Og det smitter. Det har smittet i brede lag i Vestfolds næringsliv, og jammen i myndighetene også.

Gledelig respons

– Jeg synes vi fikk en gledelig og god respons på initiativet vårt i fjor, og det var skikkelig moro at vi fylte en diger parkeringsplass ved travbanen utenfor Tønsberg med håndverksbiler med logoen vår. Det viste at vi som er håndverkere i Vestfold, vi står sammen om å si NEI til svart arbeid og JA til å være medbyggere. For oss betyr dette uttrykket at vi satser sammen på å bygge et samfunn fritt for svart arbeid og alt det som dette fører med seg.
– *Og myndighetene er med i godt monn?*
– Ja, det vil jeg si at de er. Men noe av det mest gledelige synes jeg personlig er at vi har fått til en så god kommunikasjon mellom

alle som er involvert, og bare det har slått veldig positivt ut.

Ingen patrulje

– *Planlegger dere en skikkelig uropatrulje, slik man har hatt gode resultater med i Trøndelag?*

– Det skulle vi gjerne hatt, men det er ingen planer om det foreløpig. Det har vi ikke økonomi til i vårt prosjekt, og derfor var det vellykkede kickoffet vi hadde, så viktig: Vi har fått med oss bedriftene i laugene, og byggevarehusene er også med i kampanjen.

– I byer som Sandefjord, Larvik, og Tønsberg er det stor bevissthet om dette nå. Når så kommunene, Nav og Skatteetaten følger opp, blir dette veldig positivt. Vi har flere aktiviteter på gang, blant annet har vi en Facebook-konkurranse med en premie på hvite håndverkstjenester for 50 000 kroner. Spennende!

– *Så arbeidet fortsetter med uforminsket styrke?*

– Ja, om jeg ikke heller skal si at det økes: Vi får nemlig en enda tettere organisering i år enn vi har hatt, og kommer også til å jobbe

med å vise fram lærlingene og hvor viktige de er for samfunnet.

Publikum

– *Hva sier så folk flest om denne aksjonen?*
– Du, det er kanskje det aller mest gledelige: Vi opplever en veldig positiv holdning fra publikum, og de sier hele tiden at de skjønner hva vi snakker om og hvorfor vi er opptatt av denne saken, sier Anna Furhoff Jensen.



Vi som er håndverkere i Vestfold, vi står sammen om å si NEI til svart arbeid og JA til å være medbyggere.

Anna Furhoff Jensen

Smart verktøy

BNLs veileder for valg av seriøse bedrifter er et godt og nyttig verktøy for at din bedrift ikke skal få problemer som følge av kriminelle underleverandører.

Av Oddbjørn Roksvaag

Mange bedrifter synes det er både krevende og vanskelig å holde seg unna de kriminelle underleverandørene knyttet til bygg- og anleggsnæringen. De jobber stadig mer sofistikert og kan i utgangspunktet fremstå som seriøse.

BNLs veileder er et godt verktøy enda flere kan dra nytte av. Veilederen er utarbeidet etter innspill fra Arbeidstilsynet, skattemyndighetene og politiet. De har bidratt med risikoanalyse og råd knyttet til hva bedriftene bør kontrollere.

Fortsatt behov for informasjon

– Vi har kjørt mange kurs i bruken av veilederen og vet at det er mange bedrifter som har tatt den i bruk. Samtidig opplever vi at en del bedrifter ringer og ber om råd



Vi har kjørt mange kurs i bruken av veilederen og vet at det er mange bedrifter som har tatt den i bruk.

Audun Brandt Lågøy

om det som ligger i veilederen. Det betyr at det fortsatt er et potensial for veilederen ute i bedriftene, sier Audun Brandt Lågøy, direktør næringspolitikk i BNL.

To kritiske faser

– Vi ser at det ofte er i to faser det svikter. Den ene er i starten og gjelder valg av leverandør. Hvis de kriminelle aktørene allerede er kommet innenfor prosjektet, kan det være mer krevende å avdekke kritikkverdige forhold.

– Den andre fasen hvor det ofte kan gå galt, er i sluttfasen av et prosjekt der det begynner å bli travelt for å nå fristene. Da er presset for å komme i mål stort og det hender fristelsen blir stor for ikke å følge etablerte rutiner når det gjelder valg av underleverandører.

Mer fokus på de kriminelle

BNL og Audun Brandt Lågøy gleder seg over at Arbeidstilsynet har lagt om sin tilsynsstrategi fra årsskiftet. Tilsynet har dreid aktiviteten fra generelle tilsyn til å fokusere mer på å ta kjeltringene ved å jobbe mer risikobasert.

– Denne omleggingen er en ganske god attest på at det har vært gjort et godt arbeid i svært mange bedrifter og en indirekte ros til dem som har ting på stell i bygg- og anleggsnæringen. Så håper vi at endringen i bruk av ressurser fører til at flere av de kriminelle blir tatt, sier Lågøy.

OPPFØRDER:

Audun Brandt Lågøy oppfordrer alle i bransjen til å bruke BNLs veileder for valg av seriøse bedrifter.



FAKTA

Her er de viktigste sjekkpunktene:

BNL har utarbeidet en veileder med sjekklister og maler å for hjelpe bedriftene til å unngå å samarbeide med kriminelle aktører. Du finner den på BNLs nettsider. Her er noen av grepene som anbefales:

- Begrens kontraktskjedens lengde.
- Ha oversikt over kontraktsmedhjelpere i kjeden og sørg for forhåndsgodkjennelse.
- Forhåndsinnmelding av arbeidstakere på prosjektet.
- Krav om HMS-kort for alle fra dag én på prosjektet.
- Obligatorisk å kreve skav-skjema (innhenting av skatt- og avgiftsinformasjon) fra alle kontraktsmedhjelpere.
- Etablere egen rutine for sjekk av faktura.

Grepene er nedfelt i et forslag til en sjekklister som er gjennomgående for hele prosjektet. Det er også utviklet maler for tilbudsforespørsel, avklaringsmøte og spesielle kontraktsbestemmelser som skal bidra til seriøsitet.

Mitsubishi Pajero

Med Super Select 4WD



MC NORWAY 2017

LEASING
Toppmodellen Instyle+
3,2 DiD - 190 hk aut.

fra kr. **3.890,-** pr. mnd**
ekskl. mva.
Vinterhjul og met. lakk inkl. i prisen.



KLIKK HER
FOR MER INFO

GARANTI
5 ÅR
100.000 km

Med Pajero kommer du frem. Uansett.

Mitsubishi Pajero har ekstrem fremkommelighet og overlegne egenskaper i sin klasse. Pajero trekker med største selvfølgelighet en tilhengervekt på inntil 3,5t og har 190 spreke hk. Samtidig er den tekniske standarden høy. Super Select 4WD, Active Stability og Traction Control, gir bilen utrolig veigrep og kjørekomfort. Du sitter høyt og har god oversikt med LED-lys og fjernlys som dimmes automatisk. For ekstreme utfordringer har du mulighet til å velge 4WD med lavgir, låst senterdifferensial og bakre differensial. Med Pajero kommer du frem. Uansett.

Pajero varebil fra kr. **483.300,-*** Pajero 5-seter fra kr. **984.700,-***

Les mer på mitsubishi.no og finn nærmeste forhandler. *Veil. pris pr. 01.01.2017 levert Drammen inkl. mva og leveringsomkostninger. Frakt til forhandler utenfor Drammen og årsavgift kommer i tillegg. **Leasing 3 år/45.000 km, forskuddsleie kr 55.000,-, etabl.gebyr kr 4.490,- + årsavgift kommer i tillegg. Alle priser ekskl. mva. Forbruk: 8,6 l/100 km variert kjøring. CO₂-utslipp: 245 g/km. Utstyrsdetaljer kan avvike fra standard. Med forbehold om evt. trykkfeil.

Mitsubishi.youdrive.

Tre til ungdommen

OSLO: - Studentsamskipnaden i Oslo og Akershus er en byggherre med evigheten som perspektiv, sier eiendomsdirektør Helge Christian Haugen.



AV **CHRISTOPHER KUNØE**
ck@byggmesteren.as

Haugen viser oss prosjektet som snart er Oslos største bygg i massivtre: Første byggetrinn på Kringsjå studentby vil romme 350 hybler i to bygg på 8 og 10 etasjer.

Ønsker grønne bygg

– Når vi først bygger nytt, er det viktig for oss at resultatet virker optimalt i hele sin levetid. Vi må ha lave driftskostnader og kontroll over levetiden på bygget, sier Haugen.

Studentbyen ved Sognsvann har ikke sett et nybygg siden 1991. SiO har lenge vurdert studentboliger i heltre og studerte flere lignende prosjekter. Nå kunne de endelig slå til.

– Studentene liker å ta grønne valg. Om de kan velge en studentbolig som forbruker mindre energi og forurensner mindre, er det et stort pluss for mange unge i dag, forklarer Haugen.

– Vi må levere det kundene helst vil bo i. Byggene får passivhusstandard og vi har satt oss flere mål som blant andre FutureBuilt bistår oss med: Varmetapet i veggene blir 80 kWh per m² som er lavt i et boligbygg, sier Haugen.

Oppvarmingen skaffes på den mest miljøvennlige måten: For to år siden bygget SiO en brønnpark for jordvarme med 49 brønner – et eget nærvarmeanlegg for alle byggene.

SiO vurderer også solcellepaneler på takene. Miljøbevisste beboere vil ha tiltak som monner.

Løsning før start

– Hele bygget er fundamentert på fjell. Vi har betong i plan en og deler av plan to der hvor bygget møter tilbakefylte masser. Videre blir byggene utført med betong fundamenter og fjellbolter. Ellers er alt over bakkenivå massivtre fra Mayr-Melnhof Holz i Østerrike, sier anleggsleder Tarjei Leisterud Olsen fra Ove Skår AS som har totalentreprisen.

Byggmesterfirmaet fra Sarpsborg har bygget stort med massivtre før. På

Kringsjå brukes entreprenørens egne tømrere til massivtremontrasjen.

– De har vært med på flere prosjekter og er fantastisk dyktige, forklarer Leisterud Olsen og viser stolt frem resultatet av tidlig prosjektering:

– Utsparing for dører/vinduer og tekniske gjennomføringer kommer ferdig fra fabrikken. Alt etter hvor mye energi vi legger i prosjekteringen, men vi har på dette prosjektet valgt å detaljprosjekttere utsparinger helt ned til 40-50 mm i diameter, sier anleggslederen.

Det sparer inn mye tid og gjør at første byggetrinn kan stå ferdig i desember 2017 – 15 måneder etter byggestart. Fotavtrykket til første bygg (A) i prosjektet er utformet slik at hyblene ligger ovenfor hverandre og planene er nesten identiske.



Helge Christian Haugen, Morten Olaf Bjørkå og Tarjei Leisterud Olsen er i rute med Oslos største massivtrebygg.

– Ved å utnytte dette, kan vi tilrettelegge byggeplassen og planlegge fremdriften slik at vi får repetisjon for alle aktivitetene i byggeprosessen. Vi ser effekten: repetisjonen gir effektive timeverk per hybel for alle faggrupper. I tillegg gir byggemetoden et godt og tilfredsstillende arbeidsmiljø for håndverkerne, sier Leisterud Olsen. □



Korridorene er konstruert med en bevisst brytning der bredden økes underveis for å gi mer variasjon, lysadgang og et åpnere bygg.



FAKTA

KRINGSJÅ STUDENTBOLIGER BYGGETRINN 1

Ca 350 hybler fordelt på bygg A og B, samt omgjøring av eksisterende bygg for Studentsamskipnaden i Oslo og Akershus. Totalenterprise for ca 210 millioner kr. 15 måneders byggetid. Totalt brukes det ca 3.200m³ massivtre fra Østerrike.



FAKTA

OVE SKÅR AS

Ove R. Skår startet i 1982 et personlig foretak som byggmester. Idag utfører bedriftens 55 ansatte alle former for tømmer- og snekkerarbeid, samt betongarbeid. De øvrige fagene gjennomføres med samarbeidende firmaer i underentrepriser.

Firmaet har betydelig erfaring fra utbygging av sykehjem, skoler og boligutbygging.

Base i Sarpsborg og marked i Østfold, Oslo og Akershus. Lærebedrift med to tømmerlæringer. Medlem i Byggmesterforbundet.

Brann og lyd

Det er alltid to utfordringer med massivtre kontra tradisjonelle bygg i stål og betong: Hensynet til lyd og brann. Ove Skår hentet inn spesialister fra Brekke & Strand på akustikken og Roar Jørgensen AS på brannkravene.

– Lyd løses med blant annet plassbygde påføringsvegger som er med på å redusere lydtransmisjonen i bygget – i tillegg bruker vi Rockwool isolasjon i alle påføringsvegger og utvendig på fasadene. Den isolasjonen har gode brann- og lydegenskaper, forklarer anleggslederen.

Det bygges lydgulv i hver etasje med trinnlydplater og påstøp, samt belegget Xylomer som legges under de konstruktive veggene for å redusere trinnlyden.

Mellom hver hybel brukes det gips i påføringsveggen. Hver hybel har en synlig fondvegg av massivtre og en motstående vegg som kles med gips og er en dempende lydkonstruksjon. Denne har også en fri spalte mellom den plassbygde veggen og massivtreskiven som er bærende og konstruktiv.

– Med denne type veggkonstruksjon

oppnår vi tilstrekkelig kapasiteter både for lyd og brann mellom branncellene. I korridorene, som defineres som rømningsvei, må vi forhindre brennbare overflater. Her går vi inn med en brannimpregnering av massivtreet ettersom SiO ønsker at massivtreelementene i størst mulig grad er synlige. Vi benytter en transparent impregnering som gjør at vi kan hvite treet og få frem det uttrykket og resultatet vi vil, sier Leisterud Olsen.

Massivtreskivene er konstruert og prosjektert for å takle sin del av brannkravene. R-kravet ivaretas med rett tykkelse og dimensjoner i oppbyggingen av laminatet i elementet.

– I prosjektet må vi også ivareta brannkrav for vertikal brann- og røykspredning i fasaden. Vi jobber nå med valget av kledning – stående eller liggende og brannreducerende produkter her som reduserer brannsmitte i fasaden, forklarer anleggslederen.

Glade naboer

Under hele befaringen har vi gått og pratert mens fjerde etasje monteres over oss.

SiO er fornøyd med valget av massivtre og at byggeplassen er såpass stille. Med travle studenter, skoler og barnehager inntil, er en rolig byggeplass en bonus for mange.

– Vi følger byggherreforskriften nøye og gjør en risikovurdering i forkant. Vi har besøkt tilsvarende byggeplasser og opplevd det lave støynivået. Da kunne vi vurdere dette alternativet bedre, sier prosjektsjef Morten Olaf Bjørkå i SiO.

– Det er viktig å ivareta våre kunders behov under hele byggeprosessen, fastslår Bjørkå.

Samskipnaden planlegger inntil 1 500 nye boliger på Kringsjø og det kan hende at massivtre også velges i neste fase.

– Treverk er et godt valg her oppe. Kringsjø er en overgang mellom byen og Osloområdet, og byggemetoden understreker det. Treverk innvendig gir en lun stemning og et godt bomiljø for studentene. Vi tror dette er et riktig valg, oppsummerer eiendomsdirektør Helge Christian Haugen. ☒

**GÅ IKKE
GLIPP AV BLADET**
**BESTILL DITT EGET
ABONNEMENT PÅ
BYGGMESTEREN!**



JA, TAKK! Jeg bestiller ____ stk
abonnement til kroner 670,- pr. stk.

Firma: _____

Navn: _____

Adresse: _____

Postnummer: _____ Poststed: _____

Telefon: _____ E-post: _____

Klipp ut kupongen og putt den i posten. Porto er allerede betalt.

Du kan også sende e-post til: post@byggmesteren.as

Adressaten betaler
for sending i Norge



Distribueres av
Posten Norge

BYGGMESTEREN

BYGGFORLAGET AS

Svarsending 2132

0091 Oslo



Daglig leder Roar M. Kolstad og arbeidsformann Jan Eivind Søberg på taket på Rammsmoen Terrasse.

Bygger boligblokk for 55 millioner

TYNSET: Ei boligblokk med 19 leiligheter og en stor dagligvarebutikk er det største bygget på Tynset på lange tider. - Et svært interessant prosjekt, sier utbyggerfirmaet.

AV HARALD VINGELSGAARD
post@byggmesteren.as

- Det var gledelig for oss at vi vant konkurransen om å bygge Rammsmoen Terrasse, sier Roar M. Kolstad, daglig leder i SK Bygg AS.

Tynset er et lite sted med om lag 5.500 innbyggere, det er et regionsenter for

Nord-Østerdal. Men så store leilighetsprosjekter bygges svært sjelden der.

Lang vei fra idéstadiet

Det tok mange år, fra første ide ble presentert i lokalavisene, til spaden kunne



stikkes i jorda. SK Bygg la inn bud på tomte og vant konkurransen for et par år siden. Salget av leiligheter går så det suser nå. 14 av de 19 leilighetene er solgt. Og avtale er i orden med en dagligvarekjede.

Firmaets del av prosjektet beløper seg til 55 millioner kroner. Kostnader til underentreprenører, som rørleggere, elektrikere og ventilasjon kommer i tillegg.

– Vi sikrer omsetningen i store deler av bedriften i et helt år med denne utbyggingen, sier Kolstad.

Firmaet har om lag 15 mann i arbeid på det fire etasjer høye bygget.

Framstår som trebygg

Bærende konstruksjon er i betong, mens fjerde etasje bygges i tre. Når blokka står ferdig, skal den framstå som et trebygg.

Vi kler den med stående dobbelt impregner Royal kledning. Det blir en mellomting mellom brun og svart. For å unngå et for mørkt bygg, skal vi ha partier med andre farger, sier Kolstad.

I første etasje blir det spesielt lagt vekt



Tømrer Mats Normann setter opp rekkverk på taket.

på disse fargebrytningene, fordi butikken skal ha færrest mulig vinduer for å få mest mulig veggplass til varer. Leilighetene får derimot store vindusflater på sida mot sørvest. Der blir det også svalgang og balkonger.

– Toppetasjen bygges som om det skulle vært et vanlig trebygg, forklarer Kolstad.

Da vi var på besøk, var bindingsverket på plass, taket også. En mann spikret. En mann satte opp rekkverk på taket. Og én kjørte gravemaskin på toppen av tredje etasje! Ja, de hadde heist opp en mini-graver for å fjerne et tykt lag med snø og is på betonggulvet.

Plassbygd passet best

SK Bygg bruker ofte egenproduserte vegg-elementer. Her måtte elementene gjøres ferdig med vinduer, men vinduene kunne ikke leveres i tide. Derfor ble det plassbygging denne gangen.

– Når vi skal bygge mot betongen, er det enklere med plassbygging enn med elementer, forklarer Kolstad.

Takstolene kommer derimot ferdig fra produksjonshallen på Tynset.

Hele første etasje skal romme en dagligvarebutikk på over 1.000 kvadratmeter. De 19 leilighetene blir fra 70 til 115 kvadratmeter. Det blir også fire hybler og parkeringskjeller.

Søker til sentrum

De fleste leilighetene er allerede solgt, og det er flest kjøpere som er over 50 år. ☐

 *Toppetasjen bygges som om det skulle vært et vanlig trebygg.*



Ramsmoen Terrasse er det største bygget som er satt opp på Tynset på lenge. Det har betongkonstruksjon i tre etasjer, mens den fjerde bygges som et trehus.



Tømrer Rafal Wojciechowski holder på med ytterveggen i fjerde etasje.

– Trenden er den samme som ellers i landet, folk vil bo mer sentralt. Folk som bor i utkanten av Tynset, vil flytte inn her. I Rammsmoen Terrasse får de kort vei til butikker, rådhuset, skolen, legesenter, kulturhuset og idrettshallen, sier Kolstad.

På nedsida av bygget er det flott utsikt mot sentrum, Glomma, gårdsbruk med store jorder, skogkledde åser og mektige fjell.

Fire ganger så mye papir

SK Bygg har satt opp mange bygg på Tynset siden firmaet ble startet i 1985. Det har vært boliger, idrettshall, sykehjem og barnehager.

– Det blir stadig flere lover og regler som skal følges. For mye byråkrati, understreker Kolstad.

Han illustrerer utviklingen med to eksempler: Da firmaet bygde sykehjemmet Tjønnsenteret på Tynset, hadde han alle papirene i til sammen fire A4 permer. Det var i 2002. Rammsmoen Terrasse er halvparten så stort som sykehjemmet, men det krever fire ganger så mye dokumentasjon, nå 15 år senere.

Hvordan er økonomien i prosjektet for dere?

Vi regner med å sitte igjen med noe. Men markedet på Tynset er langt fra så godt som i byene. Fortjenesten er mye mindre enn i byene, sier Kolstad.

Rammsmoen Terrasse bygges raskt. Byggestart var etter sommerferien i fjor, innflytting skjer mot slutten av dette året.

Dagligvarebutikken åpner i november, og innflytting i leilighetene skjer i desember. ☒

En minigraver ble heist opp for å fjerne is og snø på toppen av tredje etasje.



FAKTA

SK BYGG AS, TYNSET

Etablert i 1985 av Roar Kolstad og Per M. Sønsmør. Begge er tømrermestre og aktive i bedriften. Kolstad som daglig leder, Sønsmør som byggeplassansvarlig og daglig leders stedfortreder. Om lag 35 ansatte. Omsatte for ca 75 millioner kroner i fjor, inkludert takstolproduksjon, byggevare (Byggeriet) og blikkenslager.

Markedet er Nord-Østerdal med Tynset og fire andre kommuner.

Utvikler egne byggefelt og bygger boliger for kunder. Medlem i Mesterhus

Bygger også industribygg, sykehjem, omsorgsboliger og barnehager.

Medlem i Byggmesterforbundet.



KLIKK HER
FOR MER INFO 

Lær å beregne kundens tak på en enkel måte

Icopal ønsker å bidra med nyttige verktøy som gjør din hverdag enklere. Vi lanserer nå gratis e-læringskurs som på en enkel og rask måte gir deg innføring i:

- **Bruk av IcoBest takberegningsprogram**

Tilgang til kurset finner du på www.decra.no under "tips og råd"

Decra® - markedsleder i mer enn 30 år

Decra har vært markedsleder innen takpannesegmentet i mer enn 30 år. Årsakene til det er først og fremst suveren kvalitet og uslåelig holdbarhet. Decra er skapt for å tåle de stadig tøffere værforholdene, og lar seg ikke rikke av en orkan. Lav vekt og enkel montering har også bidratt til suksessen.



Under normale forhold holder et Decra-tak i minst 50 år. Som en ekstra sikkerhet gir vi 30 års produktgaranti.

«Kunden i fokus» gir toppsalg igjen

VOLDA: Slagord som «kunden i fokus» og «det enkleste er det beste» kan mange bruke. Mesterhus Sunnmøre lever etter dem og slår de fleste i nybygging hvert år.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
pbl@byggmesteren.as

– Vi vil gjøre det lett for kunden når han skal gjøre sin viktigste investering i livet. Vi tar ham gjennom prosessen slik at han får en god opplevelse, forklarer salgssjef Odd Marin Velsvik. I flere år på rad har han lyktes så godt i salget at han har fått

pris for beste prosjektsalg i Mesterhus.

Velsvik tar oss med til et enkelt visningsrom der vegger og gulv har parkett, plater og panel med forskjellige kvaliteter. Her er også trapper og peisovn.

Før kontrakten skal skrives med kundene, tas de med hit. Her kan de se de ulike produktene som de har å velge blant

Skrått pulttak med ekstra stor takhøyde og store utsiktstvinduer preger mange av de populære boligene Mesterhus Sunnmøre bygger.

og ikke minst hvilken pris de har. Hver kvalitet er priset per kvadratmeter eller løpemeter.

Styrer valgmulighetene

– I bestillingsmøtet forklarer vi hva de ulike valgene vil innebære, og hvilke muligheter de har til å velge noe annet, forklarer Velsvik.

– Etter dette møtet har de en måned til å gjøre endringer uten at det skal koste dem noe. Så lukker vi muligheten til å endre. Det vil si at kunden kan fortsatt endre, men vi vil ha et gebyr for det. Hver endring som kommer etter denne fristen, koster dem 1.500 kroner.

– Dette er en metode vi har lyktes godt med, særlig overfor eneboligkundene. De blir fornøyde med resultatet og vi får en lettere byggeprosess, konstaterer Velsvik.

– Vi oppfordrer kundene til å bestemme seg for endringer tidlig, legger daglig leder Henning Heltne til.

– Vi kan selvsagt også gjøre endringer for dem seinere, men det koster. Om vi må endre gang på gang, blir det helt feil. Ofte kan slike prosesser også føre til

uenighet når det går mot slutten og oppgjøret nærmer seg, sier Heltne.

Gjerne nøkkelferdig

– På ferie er det mange som vil ha alt inkludert, sånn vil vi også levere boliger, fortsetter Odd Martin Velsvik.

– Som standard leverer vi leiligheter som er nøkkelferdige. Hvitevarer vil gjerne kundene kjøpe selv, og dusjkabinnett eller dusjvegger, er det greiest at han avtaler direkte med rørleggeren.

Bygger med prekutt

Mesterhus Sunnmøre bygger enkelt og med en rasjonell prosess. Ett tømrerlag setter husene opp med prekutt. Tidligere

hadde tømrerlagene hver sine oppgaver, men de har kommet til at kontrollen blir bedre om ett og samme lag går hele veien.

Elementproduksjon er vurdert, men har ennå ikke vært aktuelt. Egen lagerhall står til rådighet, om det skulle bli bygge-måten seinere.

– Vi har utviklet hustyper som har vist seg å slå an. De kjennetegnes av pulttak, at det er høyt under taket og at det er store vinduer i stua i andre etasje.

Vil drive opplæring

– Tømrer Service AS er Entreprenør/håndverksbedrift, mens Tømrer



Hustypen bygges også som to- og firemannsbolig.



Størst hos de største

Mesterhus Sunnmøre i Volda har flere år på rad igangsatt flest boliger i Mesterhus. De to siste åra har det vært 70-80 enheter hvert år innen markedsområdet som er fire kommuner på Sunnmøre.

Hvor mye dette er, framgår av statistikk over gitte igangsettings-tillatelser i de fire kommunene. Til sammen var det 240, ifølge Statistisk sentralbyrå.

Mesterhus var i 2016 igjen landets største boligbygger

Daglig leder Henning Heltne og salgssjef Odd Martin Velsvik.





Garasjekjelleren er støpt og snart kan bygging av 18 leiligheter fordelt på to etasjer begynne. Det er firmaets største pågående prosjekt.



- Vi presenterer de ulike kvalitetene, og gir pris per kvadratmeter for det som er utenom standard leveranse, forklarer Velsvik.

FAKTA

MESTERHUS SUNNMØRE

Juridisk navn: Tømrerservice AS. Etablert i 1998 av byggmester Henning Heltne som er daglig leder og styreleder. Tømrer Service AS Entreprenør/Håndverksbedrift driver eneboligbygging for private (EAT). Omsatte for ca 25 millioner kroner i 2016. Mens Utbygger Tømrer Prosjekt AS bygger nøkkelferdige leiligheter i egen regi omsatte for ca 145 000.

35 ansatte totalt, ni av dem i administrasjonen. Seks byggmestere. Leier inn 20 tømrere. Bygger boliger i fire kommuner på Sunnmøre. Igangsetter omtrent 100 enheter årlig, ferdigstiller 60-70. Det aller meste bygges i egen regi. Medlem i Mesterhus.

Prosjekt AS er et utbyggerfirma, understreker daglig leder Henning Heltne.

- Vi satser mye på å bygge kompetanse og har seks byggmestere, to ingeniører og to fagskoleingeniører blant de ansatte. Av ni i administrasjonen, er alle håndverkere unntatt salgssjefen og en administrasjonslederen.

Firmaet er lærebedrift og har for tida en lærling.

- Vi innfører nå ordning slik at alle i bedriften må ta sin del i opplæringen. Målet er at vi skal lære opp flere. Lærlingene skifter mentor hvert halvår for å kunne lære bedre og for å få arbeide sammen med flere, sier Heltne.

Han er glad for at det blant av tømrerlagene som fast leies inn, er noen som har med lærlinger. ☒



Ørjan Moen og Henning Helle synes det er greit å ha ansvar for et hus fra grunnmuren og opp. Pulttak er atskillig raskere å bygge enn eksempelvis valmtak, har de fersk erfaring for.



En av flere eneboliger som er bygd med utgangspunkt i katalogmodeller.

FOR DEG SOM JOBBER I TØMRERFAGET

TØMREREN

**TEMA: FUGEMASSER
OG TETTEVERKTØY**

FUGER FOR Å SLIPPE LISTER

LIM- OG FUGETIPS SOM SITTER

STØRST MULIG BRUKS- OMRÅDE



TYNNERE OG BEDRE ISOLERING

FASEC GIR RIMELIGERE
BYGG SIDE 46



BRUKTE SAG- BLADER BLIR SOM NYE

KAN SLIPES OPP
IGJEN MANGE
GANGER
SIDE 44

Fuger er en god løsning når det ikke skal legges lister mellom vegg og himling, demonstrerer Erik Rasmussen.

FUGER FOR Å SLIPPE LISTER

- Når det er ønske om minst mulig lister, blir fuging mellom vegg og tak det naturlige valget, sier Erik Rasmussen.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
pbl@byggmesteren.as

Han holder på med å rehabilitere en enebolig fra midt på 1980-tallet, og svinger fugepistolen raskt oppunder himlingen. En tynn strek fra fugepistolen fyller den lille sprekken mellom gipsplatene på veggen og himlingen. Fugen får en dusj med en «cleaner» før han drar av og jamner den

med en fugeglatter. Siste glatting gjør han med fingeren. Det blir best sånn.

Lim og fuge med én patron

Rasmussen er sterk tilhenger av Tec7 som Relekta importerer til Norge. Den er lim og fugemasse i ett, og kan brukes til det aller meste, er Rasmussens erfaring.

I vaskerommet han nå bygger om, demonstrerer han allsidigheten ved at det er den samme patronen som brukes til fuger og som lim i vindusforingene.

– Fugemassen tørker fort, og kan males over etter kort tid. Dessuten er den fleksibel, og slår ikke sprekker. I nyere bygg kan

fugene sprekke på grunn av bevegelse i materialene før veggen har satt seg. Bruker man akryl der, som er vanlig å gjøre, slår fugene sprekker, med klager til følge, sier Rasmussen.

Lim til vindusforingen

– Når Tec7 brukes som lim, er det også en fordel at den tørker fort, demonstrerer Rasmussen.

– Vindusforingen kan settes inn etter at tilstrekkelig mengde lim er lagt, og den er festet med én gang. Etter en times tid er den ikke til å få løs igjen! Når vi limer foringene på denne måten, blir også resultatet mye



**SE FILM PÅ YOUTUBE:
FUGE ERSTATTER
TAKLISTER**

<https://youtu.be/QGsVlzSg6j4>

penere enn om vi skulle spikret som vi gjorde før.

Rasmussen legger til at det er kjekt med en og samme lim- og fugemasse kan brukes til flere formål. Han er glad for at produktet er fullt brukbart selv om han tar det inn fra en kald bil.

Tålte gulvvarme

Den samme lim- og fugemassen kan brukes som flislim, oppdaget han for litt siden:

– Et toalettrom med gulvvarme skulle ha nye fliser, men gulvvarmen lot seg ikke slå av. Konstant varme i gulvet hadde ikke fungert med vanlig flislim. Men dette limet festet flisene uten problemer! sier Rasmussen med begeistring.

I rom med fliser, der nye dør- og vinduslister skal legges, er også dette limet å

foretrekke. For spiker eller skruer i flisene, er utelukket.

Holder lenge

Erik Rasmussen forteller at han har brukt Tec7 i flere år, uten å ha sett at produktet svekkes over tid. Han har ikke selv sett noe til det, og ikke fått klager fra kunder om det.

Limstyrken og holdbarheten kan derimot være en ulempe om du ombestemmer deg og vil flytte noe som er limt, poengterer han.

Erik Rasmussen har vært selvstendig næringsdrivende som bygningsnekker siden 1990-tallet. Med ham har firmaet fire ansatte som driver med rehabilitering og ombygging i Vestby og andre kommuner sørøst for Oslo. ☒



Fugene glattes med en fugeglatter, før fingeren gir den siste og utglattingen.



Tømrer Andreas Tuft fester ei list i WC-rommet, og Erik Rasmussen kan slå fast at det blir pent.

Vindusforingen er satt i, og blir sittende. Lister kan snart legges på.



STØRST MULIG BRUKSOMRÅDE

Hvor miljøvennlig et produkt er, henger sammen med stoffene det er lagd av, men også holdbarheten og hvor mange formål det kan brukes til.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
pbl@byggmesteren.as

– Vi har et produkt som har mange bruksområder slik at de fleste lim- og fugeoppgaver kan løses med én og samme patron. Tec7 tåler dessuten kulde og kan ligge kaldt uten å ta skade, reklamerer Jan Bergh, salgssjef for detaljhandel i Relekt.

Han har flere grunner til at Tec7 med rette kan betegnes som miljøvennlig:

– Patroner med denne lim- og fuge-
massen tømmes ofte helt før de kastes.
Patronene er dessuten resirkulerbare. Man
unngår å måtte kaste halvfulle patroner
slik det ofte kan skje om produktene har
begrenset bruksområde. Da må en ha flere
tuber i verktøykassa, og kan oppleve at
noen blir liggende lenge fordi de brukes
sjelden, og at de kan bli ubrukelige over tid.

Blir mye brukt

Firmaet har i 17 år importert Tec7 fra Novatech i Belgia. Produsenten driver stadig utvikling av nye produkter, og har som rettesnor at de skal ha en miljøprofil og mange bruksområder så sant det er mulig, forteller Bergh.

Allsidighet med mange bruksmuligheter samt miljøvennlig innhold, har medvirket til at Tec7-produktene har tatt store markedsandeler på disse åra, sier han.

Bergh anbefaler en gjennomgang av produktdokumentasjonen som finnes på internett før man bestemmer seg for det ene eller andre produktet.

Levetida til et produkt må også telle med i en miljøvurdering og når en skal velge mellom flere typer. Tec7 har forventet levetid i 20 år som fugemasse, som lim enda lengre. Til sammenligning har derimot noen silikonprodukter som brukes i bad, antimuggeffekt i inntil to år, ifølge tilgjengelig produktdokumentasjon.

– Om du bygger et bad for hundretusener av kroner, er det dumt å trekke ned helhetsinntrykket med lite pene fuger, mener Bergh.

Serie miljøvennlige

Lim- og fugemassen Tec7 er del av en hel serie produkter til liming og fugging. Tec7 er den mest anvendelige.

Andre produkter i serien er mer spesialiserte. Det gjelder blant annet Flex7 som er en fleksibel fugemasse med opp til 20 % elastisitet, og som kan brukes til fuger som er

opp til fire cm høye, og X-Tack7 et sterkt konstruksjonslim som holder 24 kg/cm².

Felles for alle er at de er miljøvennlige, det vil si at de ikke inneholder miljøskadelige stoffer. Tomme patroner kan resirkuleres. Flere av produktene er godkjent til bruk i miljøklassifiseringen Breeam Nor.

Underlaget avgjør

Som salgssjef for en serie av mye brukte produkter, er Jan Bergh opptatt av at brukerne er klar over at gode resultater er avhengig av riktig bruk.

– Vi har gode konstruksjonslim som kan holde tunge spill eller skap, men lim er aldri sterkere enn materialene det limes til. Limes et spill til en gipsvegg, må man huske på papiret som er limt på at gipsen kan være det svakeste punktet. Tunge gjenstander kan deise i gulvet fordi papiret gir etter, poengerer han.

Metall som skal limes, må renses for at limet skal hefte. Alt av metall er innsatt med olje eller fett fra produksjonen, og dette må bort før det limes eller fuges.

*Salgssjef Jan Bergh med
et stort utvalg av
lim og fugemasser
til forskjellige
formål.*



Skrue eller lime?

På spørsmål om han mener alt kan limes, svarer Bergh at bruk av lim eller skruer avhenger av hva man vil oppnå.

– Skruer kan løsnes igjen, mens det som er limt, blir sittende. På bad kan lim være å foretrekke for å unngå skruer i fliser og membran. Lim er dessuten tidsbesparende og ødelegger ikke noe i veggen, sier salgssjefen.

Dårlig tørk i tørr luft

Fuger du når det er kaldt ute og tørt inne, vil du oppleve at fugene trenger lang tid på å tørke. For å herde godt og raskt, bør det være 23 grader og 50 % fuktighet (RF). Det kan høres bakvendt ut, men Bergh anbefaler å fukte fugene for at herdingen skal gå raskere.

Han anbefaler dessuten å ha lyset på over natta i rom der det er fuget med hvit eller krystallklar MS polymer. Lys gjør at slike fuger herder bedre, og vanlig innelys er tilstrekkelig. ☒



- Maxi Bond Seal er et rent produkt laget av MS-polymer som innfrir alle miljøkrav. Derfor kan den brukes på kjøkkenet, sier Hallvard Vikan.

LIM- OG FUGETIPS SOM SITTER

- Jeg holder mange proffkurs der særlig de godt voksne får seg noen aha-opplevelser, sier Hallvard Vikan i Bostik.

AV **CHRISTOPHER KUNØE**
ck@byggmesteren.as

- Vi vil gjerne nå ut med kurs til alle håndverkere, men har ikke rukket det ennå, smiler Vikan. I proffbutikken Duri Fagprofil på Brobekk i Oslo viser han det store omfanget av produkter som Bostik tilbyr.

Les bak før kjøp

Herfra kan håndverkeren kjøpe og bestille 1 500 ulike produkter fra Bostik. I dag skal Vikan vise fram de fire mest kjøpte monteringslimene i Maxi-serien og fugeskummet Flex Foam.

Løsningene er utviklet i eget forsknings-senter i Frankrike. Her sitter 180 forskere og



BRUKES INNE OG UTE: Maxi Bond Xtreme er Bostiks sterkeste monteringslim for de fleste materialer og fungerer helt ned i minus 40 grader. Ferdig herdet tåler den 210 tonn per m² i dravekt. Maxi Crystal er helt gjennomsiktig og brukes på synlige flater.

utvikler sterkere og enklere produkter. Med nye egenskaper som står tydelig beskrevet på pakningen.

- Alle spør etter produkt- og sikkerhetsdatablad. Se bakpå! Her står det du trenger å vite før kjøp. Ved å skanne symbolet med mobilen, får du oppdatert dokumentasjon på norsk. På nettsiden bostik.no er det lett å finne alt du trenger, sier Vikan.

- Som fagmann kommer du ikke unna at dokumentasjonen for verktøyene endrer seg. Du må se på kravene og følge TEK-en, slik at når du leverer en FDV, så er det den nyeste du sender med, fastslår han.

Skum som tåler fugebevegelser

Et godt eksempel på at mange handler lim- og fugemidler etter gamle rutiner, er Bostiks nye Foam Flex. Fugeskummet har gode tekniske og lyddempende egenskaper og tåler fugebevegelser på opptil ± 20 prosent.

- «Broren» All Seasons Foam har 80 prosent av salget og det er dessverre feil. Fagfolkene burde kjøpe Flex Foam istedet, sier Vikan.



TEMA: FUGEMASSER OG TETTEVERKTØY



MED ELLER UTEN VANN: Til venstre skum uten vann. Til høyre vannet skum etter 20 minutter. – Du bruker også mindre skum med vann, sier Vikan.

– Flex Foam tar opp 20 prosent bevegelse. TEK10 fastslår at alle dører og vinduer med etterjusteringsmulighet skal fuges med masse som har 20 prosent bevegelse eller mer. Det betyr at tømmerne som bruket All Seasons til å feste dører og vinduer risikerer at det er umulig å justere dem etterpå. De sitter bom fast, noe jeg har sett selv, forklarer Vikan.

Vann på skum

Alle tettemidler laget av PU (polyuretan) trenger vann som akselerator i sin prosess.

– På alle skumprodusentenes bokser står det at når du skummer, så skal du tilsette vann. Alltid. Her synes det mye, sukker fagmannen og sprayer en av to tomme pappesker med litt vann fra en sprayflaske.

– Poenget med vannet, er bedre kontroll på skummet. Da utvider det seg riktig og herder fortere, sier Vikan og skummer Foam Flex ned i en våt og en tørr eske.

– Skummet med vann ekspanderer riktig og er mye raskere ferdig. Det får en tett kerne og oppfyller kravene til isolering.

– Den kjente lukten av byggeskum er borte?

– Vi lanserte nye skum i fjor og alle har M1 (emisjon) og BREEAM-godkjenning. M1 stempel betyr at den avgir minimalt med gasser etter bruk. Det er et av de viktigste kravene i BREEAM og kravene blir stadig strengere. Derfor lukter det så lite, sier Vikan.

V-topp og 45 grader

Lim og fugebeholderne i Maxiserien leveres med såkalt V-topp eller skal skråkuttet i 45 grader. Rett tupp har mye å si for hva du får ut av produktet.

– V-toppen på de litt tyngre monte-

ringslimene gjør at du kan bygge en stripe lim med rett form: Du vil ha en stripe med formen til en pyramide eller en omvendt V. Metoden sikrer at du ikke punktlimer og legger nok lim slik at det sitter, sier Vikan.

– Ofte står det på pakningen at spissen skal kuttet skrått. Rett kutt gir deg bedre kontroll over massen, får fugen godt inn i sprekken og gir et penere resultat, sier Vikan og demonstrerer.

Ikke lim i sirkel

– Når du limer, skal du alltid legge limet i striper langsetter. Da vil du få luft inn i alt limet og rett herding av produktet. Det gjør du ikke om limet legges i sirkler, sier Vikan.

Han har fått stor respekt for heften i Maxi Bond Xtreme og Xpress:

– Limet går inn i porene i for eksempel betongen og med Express kan du belaste med 300 kilo etter 15 minutter. Deler du av et rom og limer ned dragere og etasjeskillere med denne, så kan du bygge videre etter kaffepausen, sier Vikan.

Skum her, fugemasse der

Han ferdes over hele Norden og ser store forskjeller i bruken av fugemasse og tettemidler.

– Vi ser at skum brukes mye i Norge og Finland. I Danmark og Sverige går det mest i fugemasser. Fagfolka i Norge plukker veldig fort opp ting, særlig på monteringslim. Vi bygger hus med vannbåren varme og kompliserte installasjoner. Da er det ikke bra å skyte bolter ned i kabling eller lignende, så nye løsninger innen liming tas fort opp her.

– Utviklingen går fort nå og det er gøy å være en del av løsningen til håndverkeren. Vi må bare fortsette å veilede i rett bruk, sier Hallvard Vikan i Bostik. ☒



45 GRADER: Til fugging bør tuppen kuttet i 45 graders vinkel, aldri klippes rett av.



SKRÅTUPP gir bedre kontroll og resultat.



IKKE SLIK: I en sirkel vil ikke limet innerst få nok oksygen og gir bare rett herding ytterst.



PÅ ETIKETTEN ser du bruksområde, herdetider, miljødeklarasjoner, eventuell farge, om tuppen skal skråskjæres med mye mer. Skann QR-koden med mobilen for datablad.

BRANSJEREGISTERET

NORSK PRISBOK 2016

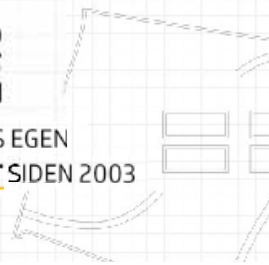
norskprisbok.no

Norconsult
Informasjonssystemer



BYGGMESTER FORSIKRING

HÅNDVERKSBEDRIFTENES EGEN
FORSIKRINGSSPESIALIST SIDEN 2003



Mange om beinet?

For kun kr 390,- kan du gi dine ansatte et eget abonnement på tidsskriftet Byggmesteren.
Ring 46 98 67 70.

Forutsetter et hovedabonnement.
Dette koster ordinært kr. 670,-

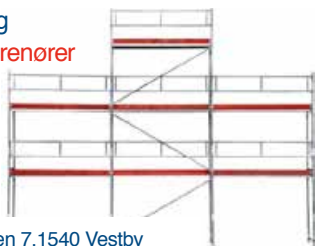
Har du flyttet?

Husk å gi melding om
adresseendring til Byggmesteren!

Tlf: 46 98 67 70

E-post: byggmesteren@medievekst.no

Komponer din egen pakkeløsning
Benyttes av ledende stillasentreprenører
Enkel og fleksibel montering
Robust lettstillas i aluminium
Typegodkjent av Arbeidstilsynet



INSTANT
NORGE AS

Deliveien 7, 1540 Vestby
www.instant.no / post@instant.no / 23 19 11 00

Kalkulasjon og innkjøp

ISy ByggOffice

stig.solem@norconsult.com | 454 04 650

www.isy.no

Norconsult
Informasjonssystemer



NORDVESTVINDUET

DIN KOMPLETTE VINDUS- OG DØRPRODUSENT



www.nordvestvinduet.no

BYGGMESTERFORBUNDET

MEDLEMSKAP LØNNER SEG!

Telefon: 23 08 75 77 E-post: hei@byggmesterforbundet.no

www.byggmesterforbundet.no

Byggdata

AV FAGFOLK FOR FAGFOLK

Kalkykeverktøy for håndverkere og taksfolk

Rask - Enkel - Pålitelig

☎ 24 14 66 30 ✉ post@byggdata.no 🌐 byggdata.no



Annonser i Byggmesteren på nett?

Kontakt Anne-Grethe Krogdahl
på agk@byggmesteren.as
eller 23 08 75 70

Annonsér i Bransjeregisteret!

Ta kontakt med Anne-Grethe Krogdahl
på telefon 23 08 75 70 eller send en e-post til:
agk@byggmesteren.as

Snekkerverksted KJØKKEN - BAD - GARDEROBE SPESIALINNREDNINGER

**AUST
VOLL**
TRE & DESIGN

Aust Voll Tre & Design
Heigreveien 148, 4312 Sandnes Tlf: 51 66 11 34
E-post: post@austvoll.no www.austvoll.no

TEMA: FUGEMASSER OG TETTEVERKTØY

NÅR ER ET PRODUKT MILJØ- VENNLIG

Om et produkt er miljøvennlig eller påvirker miljøet så lite som mulig, blir viktig for stadig flere. «Miljøvennlig» brukes også i presentasjon av lim og fuge-masser.

Vi har bedt Miljødirektoratet forklare om det er bestemte kriterier for hva som kan kalles miljøvennlig.

Noen slike kriterier finnes ikke, men dersom et produkt ikke er klassifisert som miljøskadelig, vil bruken av «miljøvennlig» ikke være i konflikt med klassifiseringen, får vi forklart.

Bruk heller EPD

Rannveig Ravnanger Landet, miljø- og energidirektør i Byggenæringens Landsforening anbefaler EPD for å dokumentere miljøkvaliteter i et produkt. Hun sier at hun ville vært forsiktig med å omtale et produkt som miljøvennlig.

– I stedet anbefaler vi miljødeklarasjoner (EPD) som dokumentasjon på miljøprestasjonen til et produkt/byggevarer, sier hun.

EPD er en miljødeklarasjon (Environmental Product Declaration).

– En EPD omfatter dokumentasjon på de viktigste miljøparametrene, men selvsagt ikke alt. I norske EPD-er har vi også et tillegg med opplysninger blant annet om farlige stoffer og innneklimapåvirkning, sier Landet. ☒



Rannveig Ravnanger Landet
(Foto: Dag Solberg)



- Ta vare på brukte sagblader

- Sagblader kan brukes og slipes opp igjen mange ganger, men det krever at brukte blader behandles som om de var nye, fastslår verktøysliperen Bjørn Aage Stenbråten.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
pbl@byggmesteren.as

– Kvaliteten svekkes om brukte sagblader legges i en bunke og ligger ute i all slags vær. Rusten angriper fort, det ser vi stadig, understreker han.

Stenbråten har i årevis slipt sagblader og andre skjæreverktøy for byggebransjen og industrien, og vil gjerne bidra til mindre bruk og kast.

– Et sirkelsagblad som behandles riktig, kan slipes om igjen sju-åtte ganger og slipingen koster under en tredel av et nytt blad, poengterer han. Vi treffer ham og kollegaen Jan Solum i verkstedet de driver sammen i Nannestad ved Gardermoen.



Sagblader som ligger ute i fuktig vær, blir fort rustne. Følgen er at bladet svekkes fortere enn om det var bedre tatt vare på.

Skal lønne seg

Også rustne sagblad kan slipes opp, men de bli mindre gode om de har rustet.



*Sagtennene
slipes så
spruten
står.*

av riktig sagblad til ulike operasjoner og ulike treslag.

Kort vei til gjenbruk

En av kundene deres er Byggmester Johs. Granås som har lager i et nabobygg.

– Veldig lettvinnt for meg å levere her og hente med én gang om det haster, sier Trond Østli som steller verkøy for firmaet. Han anslår at de får stelt 100 blader til sirkelsager hvert år.

– Det er et godt alternativ til å kaste, det koster jo en del å kjøpe nytt, slår han fast.

Østli gjør ellers som de fleste kundene til slipefirmaet: Han har et stativ til nyslippte blader og et sted å henge opp de som skal til sliping. Slik finner både sliperne og håndverkerne fram til brukte og nye blader. ☒



Sagbladene blir som nye igjen, viser en fornøyd Trond Østli i Byggmester Johs. Granås AS.



Kniver til hogstmaskiner får ofte hard medfart, fastslår Bjørn Aage Stenbråten og Jan Solum.



Oppslippede sagblader i ulike dimensjoner står klare til å bli hentet av håndverkere.

Stenbråten og Solum har avtaler med mange entreprenører rundt om på Østlandet, og har faste kjøreruter for å bytte ut brukte med nyslippte sagblader.

– Enkelte steder henter vi blader som er veldig rustne, de er ikke tatt så godt vare på som de burde vært. Vi tar dem med og sliper og pusser dem så godt som det er mulig. Er bladet for dårlig til at det lønner seg å reparere og slippe det opp, gir vi kunden beskjed. Vi kan levere nye sagblader til de fleste sager når det trengs, forklarer Stenbråten og Solum.

Bladet kuler seg

Det hender også at enkelte tenner i et sagblad er brukket, og at bladene har fått kuler på seg.

– Skjærer du i tre med mye harpiks, kan saga gå treigt og bladet derfor gå varmt. Det fører ofte til at bladet får kuler på seg. Om ikke det er altfor ille, kan vi rette ut sånt. Vi lodder også på nye tenner der hvor det er nødvendig, legger de til.

De kan for øvrig tilby rådgivning om valg



Bjørn Aage Stenbråten sørger for at slipemaskinen gjør jobben som den skal.

PRODUKTER

Fasec er laget av polyuretan som er forsterket med andre tilsetningsstoffer som gjør løsningen lett og stabil. Isolasjonen har en god isolerende effekt og er 35 mm - 250 mm i tykkelse.



FASEC

TYNNERE OG BEDRE ISOLERING

Fasec er navnet på en ny type isolasjonsplater og byggesystemer som gir tynnere konstruksjoner og rimeligere bygg. Bak står Selvaag og Firesafe-gründer Hjalmar Ottesen.

– Fasec er et materiale som vi har utviklet i lang tid. Særlig for de mindre entreprenørene er det store muligheter, siden materialet er så enkelt å bygge med, sier Ole Gunnar Selvaag.

Ifølge produsenten, innfrir 140 mm Fasec dagens energikrav til varmeisolasjon og har en lambdaverdi på 0,022. Den samme veggen med mineralull vil være 300 mm tykk og med EPS vil veggen være 210 mm tykk.

Fasec i ulike løsninger er testet i flere år på hus og hytter i Farsund og på nærings-



Sivilingeniør Ola Thorsnes, næringslivsleder Ole Gunnar Selvaag og Hjalmar Ottesen, administrerende direktør i Fasec.

bygg i Oslo.

– Fasec kan brukes til hva du trenger det til: Som et komplett byggesystem, i yttervegger, etasjeskiller, drenering, våtrom eller rehabilitering. Bare i Oslo er det et enormt behov for fasaderenoveringer, og her skal vi satse framover, sier Hjalmar Ottesen.



ESSVE ESSBOX MINI

SKRUER I MINDRE KOFFERT

For fem år siden lanserte Essve et helt nytt system for oppbevaring av spiker, skruer og øvrig festemidler. ESSBOX-kofferten ble en umiddelbar suksess.

Til nå er det solgt over 120 000 ESSBOX-kofferten. Undersøkelser selskapet har gjort blant håndverkere, viser at 9 av 10 ønsker en mindre koffert, i tillegg til originalen.

I nært samarbeid med håndverkere har Essve derfor laget ESSBOX MINI som ble lansert tidlig i mars.

– Fordelene er at den både er mindre og lettere, men har plass til alle boksene. Det er derfor samme smarte system hvor det er plass til robuste plastbokser med festemidler. MINI har også en ny og forbedret låsfunksjon og en trinnvis åpning av lokket, sier Silje Netskar i Essve.

EMISION CLASS FOR BUILDING MATERIAL

M1

FINAL STRENGTH

5000 kg/m²

INSTANTLY

200 kg/m²

XtremFix biter seg fast i underlaget umiddelbart – uansett om det er tørt eller fuktig. Lim, monter, slipp! Og det sitter. www.casco.no

PRODUKTER

SUBLOC PRO SCRAIL

FESTES SOM SPIKER - JUSTERES SOM SKRUE

SubLoc Pro Scrail er en hybrid mellom spiker og skrue som ivaretar det beste fra begge, skriver importøren Motek i en pressemelding. Motek har stor tro på egenskapene til det nye festemiddelet, og mener at SubLoc Pro Scrail kan gi store tidsbesparelser ved montering av gulvspan og lignende arbeider.

Fra spikeren har SubLoc kvalitetene rask montering og et stort, flatt hode som gir maksimal klemkraft ned mot bjelkelaget, mens den fra skrue har stor uttrekksverdi og muligheten til å skru den ut dersom en plate



må skiftes. Denne kombinasjonen halverer monteringstiden sett mot andre magasinerte festemidler, skriver Motek.

HITACHI DS18DBSL

EN NY BESTE- KAMERAT PÅ BYGGEPLASSEN

Den nye batteridrevne borskrutrekkeren DS18DBSL fra Hitachi har så mange kvaliteter at den kan bli en ny beste arbeidskamerat, hevder leverandøren.

Den nye DS18DBSL er verdens sterkeste batteridrevne borskrutrekker i kompaktklassen, den har et maksimalt dreiemoment på 70Nm, forteller Hitachi i pressemeldingen.



Ny og bedre design, lav vekt, balansert maskinkropp og ergonomisk grep, er noen av faktorene som gjør at den nye maskinen vil bli populær. Videre har den børsteløs motor som gir økt kraft og lengre intervaller mellom hver lading.

L.BRADOR ARBEIDSGENSER I ULL

ULL ER UTMERKET TIL ARBEID

– En tykk genser av tovet ull er kanskje ikke det man tradisjonelt forbinder med arbeidsplass, men ullens unike egenskaper har utmerket funksjonalitet for hardt fysisk arbeid, sier Tommy Larsson, sortimentsjef hos L.Brador.

Ull passer godt til hardt fysisk arbeid siden materialet er naturlig resistent mot

bakterievekst og ikke trekker til seg vond lukt. Plagget kan gjerne luftes i stedet for hyppig vask som syntetiske materialer. I tillegg er ull det eneste materialet som varmer like mye når det er tørt som når det er vått, sier L.Brador ved lansering av den nye arbeidsgenseren.

Arbeidsgenseren i tovet ull er svaret på brukernes ønsker om et bærekraftig og lokalprodusert plagg som holder jevn kroppstemperatur uansett vær og uansett om du blir våt eller svetter mens du jobber, forklarer produsenten. Ullgenseren har hel glidelås og leveres i grått, og modellen passer både kvinner og menn.



Tipset

Slipp til dagslyset i rom uten vinduer

VELUX lystunnel slipper dagslyset inn ved hjelp av et lysreflekterende rør. Den leder dagslys inn i mørke krokar av huset og gir lysere og mer behagelige boarealer. Lystunnelen kan enkelt monteres i både flate og skrå tak. Som tillegg kan man kjøpe et lys-kit, slik at du har lys om natten også.

Prøv gjerne vår LUX kalkulator på www.velux.no, så kan du enkelt se hvor mye lys du kan oppnå i forhold til antall lystunneler.

VELUX®

www.velux.no



Frå Hoven får ein eit fantastisk utsyn over fjord og fjell. (Foto: Espen Haagensen)

Tek byggmeistrane til nye høgder

Byggmesterforbundet Sogn og Fjordane er lokalt vertskap for landsmøtet i år, og lovar å ta byggmeistrane til nye høgder.

Det mest spektakulære i landsmøtehelga frå 8. til 11. juni, blir ein tur med den ny-opna «Loen Skylift» som går frå Loen opp på Hoven, 1011 meter over havet.

– Det er Europas brattaste pendelbane og vert den raskaste og enklaste vegen til det beste av fjell-Noreg, reklamerar Petter Arnt Løvdahl i arrangementskomiteen.

Pendelbana vert opna av dronning Sonja 20. mai, og byggmeistrane blir ei av dei første store gruppene som får prøve den.

På Hoven blir det lunsj i restauranten, med utsikt over fjord og fjell.

Men også fredag vert det godt høve til å oppleve flott natur for byggmeisterfølgjet. Etter møtene som går på dagen, vert det tur til Briksdalsbre Fjellstove. Turen går med buss inn Oldedalen der det vert stopp på Yrineset, ei perle ved Oldevatnet. Derfrå går turen vidare opp Briksdalen til

Briksdalsbreen.

– Det siste stykket kan deltakarane velge å bli køyrd i Trollbilar eller å spasere. Turen opp dit er nydeleg, med små fossefall og vakker natur, fortel Løvdahl.

– Vi har sjølvsagt lagt opp eit program for ledsagarane, lovar Løvdahl.

– Dei får tilbod om ulike aktivitetar begge dagane. Mellom anna ein tur med

lunsj på eit historisk hotell eller shopping med merkeklede som Stryn er kjent for.

Laurdag vil dei òg kunne nyte eit opphald i spaavdelinga i hotellet.



Se video av det du kan oppleve:



Arrangementskomiteen har fått laga ein video som viser meir av det deltakarane kan oppleve når dei kjem til Loen i juni.

Link: https://www.youtube.com/watch?v=y_6Nb1plnL8

Mye å gjøre – lite å tjene?

Bygg og anlegg er en sentral motor for å opprettholde sysselsettingen og farten i økonomien. Det preger også den medlemsundersøkelsen Byggenæringens Landsforening – BNL presenterte i februar. BNL består av en rekke bransjeforeninger og det er mange gode resultater og stor optimisme for fremtiden. Dette korresponderer også godt med de resultater fra 2016 som mange enkeltelskaper nå etter hvert har presentert.

Analyserer man tallene, er det likevel store forskjeller bransjene imellom. Også de selskapene som utelukkende opererer i utførende ledd, ser lyst på fremtiden, så lenge det er snakk om oppdragsmuligheter. Det har vært mye å gjøre, og det forventes at etterspørselen ytterligere vil øke. Ser man derimot på de økonomiske resultater og forventninger til fremtidig inntjening, er dessverre situasjonen langt mer negativ. BNLs medlemsundersøkelse bekrefter således at det er store forskjeller innad i næringen. Siden det aller viktigste med en virksomhet uansett bransje, er å oppnå lønnsomhet, er det åpenbart mer attraktivt i BA-næringen å være på utviklersiden, enn å produsere entreprenør- og håndverkstjenester.

En annen kritisk faktor som fremkommer av BNLs medlemsundersøkelse, er at næringen er midt oppe i en arbeidskraftskrise. Bedriftene har allerede stor mangel på kompetent arbeidskraft og særlig er dette fremtredende på fagarbeidernivå. «Innhøstingen» av altfor lav rekruttering til yrkesfagene over en lengre periode er i gang. Dessverre vil utviklingen forsterke seg i årene fremover og kostnadene ved dette utkrystalliserer seg i dårligere byggekvalitet, lavere produksjon og svekket lønnsomhet.

Regningen for våre felles unnlåtelssynder er på vei opp på bordet og det er avgjørende at det tas grep for å snu utviklingen. Det handler om et sett av virkemidler innenfor byggeregler, offentlige anskaffelser, økonomisk kriminalitet, yrkesfagutdanning og bedre integrering av utenlandsk arbeidskraft. Videre å endre de seriøsits- og arbeidsvilkår som nå er i ferd med å feste seg i næringen. Det er åpenbart at dette påvirker de utførende bedrifters muligheter til lønnsomhet.

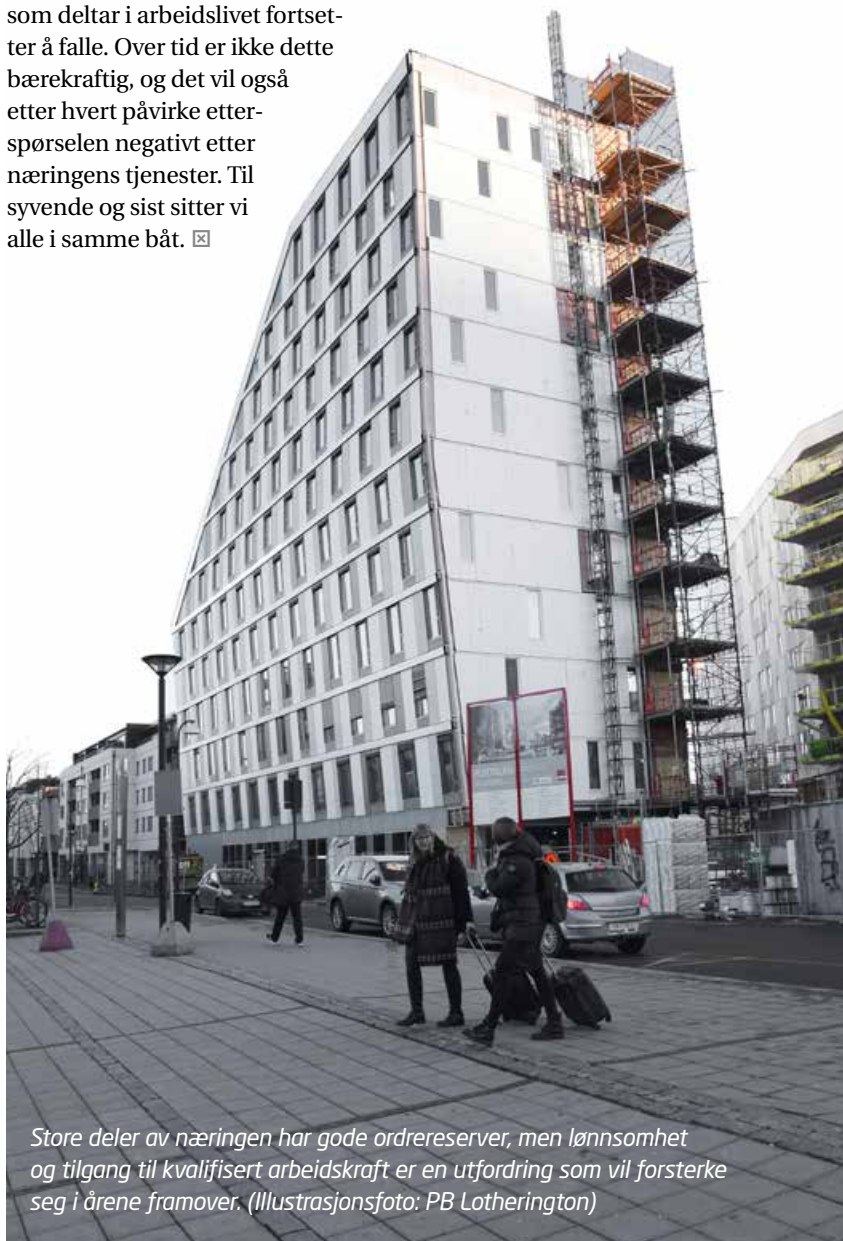
I omstillingen av Norge fremover, må det iverksettes tiltak raskt, også av den ubehagelige sorten, og de må fordeles på alle. Man kan ikke sitte stille og skryte av det lille som gjøres, samtidig som man ser mellom fingrene på de forhold som setter seriøse utførende bedrifter sjakk matt.

Mulighet for lønnsomhet begrenses, økonomien svekkes og andelen av befolkningen som deltar i arbeidslivet fortsetter å falle. Over tid er ikke dette bærekraftig, og det vil også etter hvert påvirke etterspørselen negativt etter næringens tjenester. Til syvende og sist sitter vi alle i samme båt. ☒

FIAs HJØRNE



AV **FRANK IVAR ANDERSEN**
DAGLIG LEDER
BYGGMESTERFORBUNDET



Store deler av næringen har gode ordreserver, men lønnsomhet og tilgang til kvalifisert arbeidskraft er en utfordring som vil forsterke seg i årene framover. (Illustrasjonsfoto: PB Lotherington)

Pust ut!

SUDOKU 0317

LETT:

4	3		7	8			2	5
1		7			5	8		
			4		1			3
					3			
5	4	6	2				1	7
					7	6	8	2
	6	4	8					
			1			7	5	
8		1			2	4	6	

© Bulls

VANSKELIG:

8		3						
						7	5	
9	5	7						
	6		5					9
	4	8	9					
			4	2				
			7	3		4	9	
6		4			8			5
						2	8	

© Bulls

Fyll ut de tomme feltene slik at både de lodrette og vannrette radene, samt hver av boksene med 3 x 3 felter, inneholder alle tallene fra 1 til 9.

LØSNING:

LETT:

6	9	2	7	1	5	8	3	4
8	5	7	9	1	2	6	4	3
1	3	2	6	5	8	9	7	4
2	8	9	7	5	1	6	3	4
7	1	3	8	6	2	9	5	4
9	6	5	1	9	8	7	2	4
3	7	6	1	2	9	5	8	4
9	8	5	3	6	7	2	1	4
5	2	1	9	8	7	6	4	3

VANSKELIG:

8	2	1	6	9	5	7	3	4
5	7	3	8	1	2	9	6	4
9	6	9	5	3	7	2	8	1
7	8	9	1	2	9	6	5	3
1	3	5	9	7	6	8	2	4
6	9	2	3	8	5	1	9	7
2	1	8	9	3	7	5	6	4
3	5	7	2	6	8	9	1	4
9	6	7	4	5	1	3	2	8

Godt å høre!



En byggmester var domsmann i en sak mot en mann som hadde plaget damer med slibrige tilbud på telefon. En voksen dame var hovedvitne, og hun rødmet da hun ble spurt om hva for fornærmelser mannen hadde kommet med. Hun våget ikke si det en gang, og fikk lov til å skrive det på en lapp. Dommeren leste den, og sendte den til den første meddommeren som var en vakker kvinne. Hun leste lappen, og skulle gi den videre til byggmesteren, den andre meddommeren. Men han hadde duppet av, så hun dultet i ham for at han skulle se på lappen. Litt ørskent leste han den – og bråvåknet. Han ga meddommeren et nikk og et blunk, før han puttet lappen i lomma.

Byggmesteren full tilgang

Alt du liker å lese på trykk i Byggmesteren, vil du snart også finne på digitale plattformer.

Er du abonnent, får du også full tilgang.

Følg med på www.byggmesteren.as

Les alt - hvor du vil og når du vil!



BYGGMESTEREN  **FULL TILGANG**

KLIKK HER
FOR MER INFO 

**FABRIKKMALT
KLEDNING**



– Fabrikkmalt kledning er mitt førstevalg!

Effektive og gode byggeprosesser krever god planlegging og profesjonelle valg. Moelvens Fabrikkmalt kledning malt med Drygolin, er enkel å anbefale da den gir både meg og mine kunder mange fordeler:

- Raskere vei til nøkkelferdig bygg.
- Høyere inntjening.
- Bygget ser bedre ut ved overlevering.
- Fornøyde kunder.
- Kan monteres i all slags vær.



Torolf Stenersen

Bygg- og tømrermester
Torolf Stenersen AS, Sandefjord



MOELVEN®



Du bygger – Vi tar oss av resten

KLIKK HER
FOR MER INFO

OPTIMERA VERKTØY, FESTEMIDLER OG ARBEIDSTØY

Vi har det beste sortimentet

Vi har valgt ut de beste produsentene, både når det gjelder verktøy, festemidler og HMS-utstyr.

- Sortiment skreddersydd for proffen
- Tilgjengelighet gjennom byggevarehus og proffsentre
- Egen HMS-pakke
- Eget sortiment innen fallsikring
- Sertifiserte verktøy- og festemiddel-spesialister
- Full dokumentasjon



/OPTIMERA/
optimera.no

Monter