

BYGG MESTEREN

UTGAVE 0518 FAGTIDSSKRIFT FOR TØMRERFAGET
WWW.BYGGMESTEREN.AS



Veggen opp på få minutter

Samarbeid gir
bedre planer **s 6**

Eneboligbygger
går i høyden **s 26**

Velger leverandør med
prestasjonsinnkjøp **s 30**



Bygg bedre, enklere

Med nyheten FlexWrap 60 Tape blir det enda enklere å oppnå et tett og energieffektivt bygg.

Tapen er fleksibel og formbar og sørger for sikker tetting rundt alle større gjennomføringer – uansett form og dimensjon.



Isola FlexWrap 60 Tape

KLIKK HER
FOR MER INFO 

isola[®]

Samarbeid om bedre boligområder

De første møtene med kommunale planmyndigheter kan virke sjokkartet for byggmestre som ikke før har jobbet med reguleringsplaner. Holdninger til planene kan svinge fra ja til nei ved skifte av saksbehandler, og kravene kommuner stiller om blant annet veier og parkering, er forskjellige fra kommune til kommune, skal vi tro en arkitekt som holdt foredrag på Boligkonferansen i Oslo i april.

Hvor byråkratisk går det egentlig an å bli? spurte arkitekten retorisk og viste til egne erfaringer fra mange av landets kommuner. De fleste boligbyggerne i salen kunne nok riste gjenkjennende på hodet av det de hørte.

«Nye boligområder må utvikles til beste for alle parter, og kan derfor ikke avgjøres i taktisk spill.»

Men selveste kommunalminister Monica Mæland visste å gi svar på tiltale. Hun mente kommunene får inn søknader med mye feil fra byggebransjen, og konstaterte at alle må skjerpe seg og gjøre en bedre jobb.

Før dette blir en skyttergravskrig om hvem som gjør dårligst jobb, kan både kommunale ledere, saksbehandlere på den ene sida og private utbyggere på den andre, ha godt av å høre JM Norges sjef, Martin Asp. Han mener det beste utbyggere

kan gjøre, er å foreslå det man har tro på kan bli det beste for kunder, kommunen og området. Taktikkeri og forslag som bringes inn som mulige forhandlingskort i fremming av reguleringsplaner, er derimot ikke veien å gå.

De beste resultatene kommer etter dialog, der begge sider er villig til å høre på hverandre, hevder han og viser til gjennomgang av 1 000 detaljplaner i tre nordiske hovedsteder.

Det burde være åpenbart at han har rett, selv om det i praksis altså ikke virker sånn.

Hvordan man oppnår fruktbar dialog mellom parter som tidligere har brukt tid på å drøye tidsfrister og søke etter andres feil, kanskje til og med mistenke den andres motiver, kan det nok være mange meninger om. Men siden gode boligområder for framtida krever gode planprosesser, burde alle parter gjøre sitt for å oppnå det.

PER BJØRN LOTHERINGTON
ANSVARLIG REDAKTØR



BYGGMESTEREN

UTGAVE 05/2018 - ÅRGANG 92

Utgitt av Byggforlaget AS

Sørkedalsveien 9,

Pb. 5475 Majorstuen, 0305 Oslo

E-post: post@byggmesteren.as

REDAKSJON



PER BJØRN LOTHERINGTON

ansvarlig redaktør

Direkte tlf: 917 21 550

E-post: pbl@byggmesteren.as



CHRISTOPHER KUNØ

webansvarlig

Direkte tlf: 917 63 644

E-post: ck@byggmesteren.as

ANNONSER



ANNE-GRETHER KROGDAHL

Direkte tlf: 948 84 001

E-post: agk@byggmesteren.as

ANNONSEFORMATER OG PRISER

Format (bredde x høyde) 4 farger

Oppslag (385x260 mm): 35.300,-

1/1 side (185x260 mm): 25.100,-

1/2 side (185x130/90x260 mm): 17.800,-

1/4 side (90x130/185x65 mm): 9.800,-

Bilag: 17.400 - 37.100,- Priser eks. MVA

PRODUKSJON

FORSIDEFOTO: Per Bjørn Lotherington

REDAKSJONEN AVSLUTTET: 14. mai

NESTE UTGIVELSE: 19. juni

GRAFISK UTFORMING: Jan Almås

TRYKK: 07 Media AS

ABONNEMENT

MEDIEVEKST AS

Tlf: 46 98 67 70

E-post: byggmesteren@medievekst.no

ABONNEMENTSPRISER

Blad + full digital tilgang: 750,-

Medarbeidere/læringer/studententer

blad + full digital tilgang: 435,-

Full digital tilgang: 610,-

 **Fagpressen**

Opplag: 5.628

Opplagskontrollert av Fagpressens Mediekontroll

Antall lesere: 39.000

(Kilde: tns Gallup Fagpresse 2015)

Mest lest i byggebransjen!

INNHold

NYHETER

Samarbeid gir bedre planer.....	6
Det føles bedre å være fagarbeider.....	8
Kurset som gir nye muligheter.....	12
– Vi kan være stolte av hva Norgeshus er blitt.....	14
Boligkjedenes beste.....	15

REPORTASJER

Brødre lykkes med byggmesterfirma.....	16
Massivtre på utsiktstomt i Stranda.....	22
Eneboligbygger går i høyden.....	26

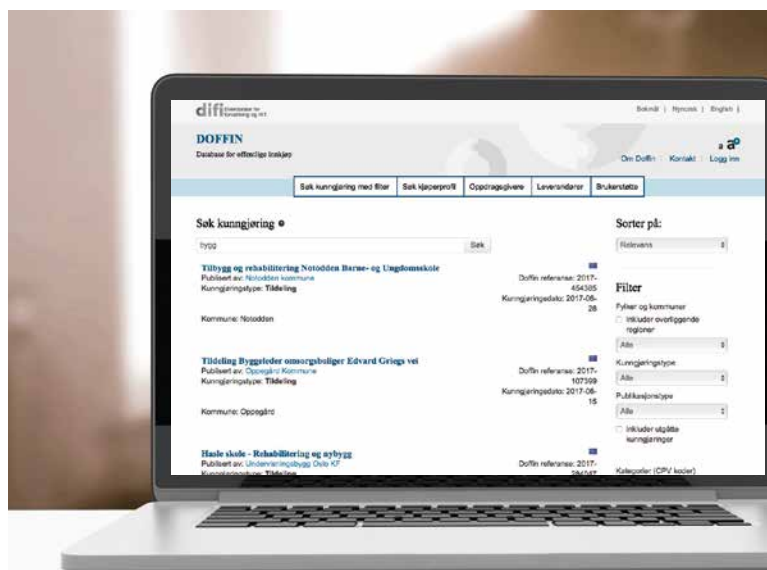
TEMA: OFFENTLIGE ANSKAFFELSER

Velger leverandør med prestasjonsinnkjøp.....	30
Anbudsvarsling koster penger.....	32
Høyere terskelverdier forenkler ikke for bedriftene...	34

TØMREREN

Gir viktig kunnskap videre.....	36
Strammer inn etter Grenfell-brannen.....	38
Vanntestet membran og unngikk skader.....	40
25% lettere gipsplater.....	42
Produktnyheter.....	44

LAUG OG FORBUND.....	46
----------------------	----



TEMA: DOFFIN OG OFFENTLIGE ANSKAFFELSER

30

TRE BRØDRE LYKKES MED BYGGMESTERFIRMA



KLIKK HER
FOR MER INFO 

LEONBERG

Få overskudd til å levere enda mer

Skal du montere takstoler, precut, hulldekke i tre, bjelkelag eller elementer? Jatak leverer innovative og monterings effektive trekonstruksjoner som gir deg en rask og effektiv byggeprosess. Hvordan du utnytter overskuddstiden er opp til deg, men våre løsninger gir deg tid til å bygge mer, finpusse detaljene eller rett og slett bare nyte resultatet. Les mer på jatak.no



TAKSTOLER



HULLDEKKE



PRECUT



ELEMENTER

jatak[®]
MONTERINGSEFFEKTIVE
TREKONSTRUKSJONER

To tømrere fikk lærlingpris

OSLO: Mille Johnsen og Daniel Redtrøen er tildelt årets lærlingpris av Oppføringskontoret for tømrerfaget i Oslo.

De ble plukket ut blant flere kandidater, og stilte så likt at det bare var mulig å gi dem hver sin førstepris, sa styreleder Johan Stensrud

da han delte ut prisene.

Begge kandidatene har utmerket seg med stor lærevilje og gode resultater i læretida, og fikk karakteren meget godt bestått til svennebrevet.

Mille Johnsen, Oslo, har gått i lære i tre forskjellige bedrifter og utmerket seg med høye faglige ambisjoner og



Lærlingprisvinnerne Mille Johnsen og Daniel Redtrøen med daglig leder Harald Hansen og styreleder Johan Stensrud i Oppføringskontoret for tømrerfaget.

NYHETER

Samarbeid gir bedre planer

OSLO: – Saksbehandlere i kommunene søker heller etter feil i en søknad enn å bidra til gode løsninger, hevder arkitekt Rita Einevoll i Nordbohus.

AV **PER BJØRN LOTHERINGTON**
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Finnes det ingen grense for hvor byråkratisk en saksbehandler kan opptre? spurte hun retorisk i et foredrag på Boligkonferansen i Oslo i april. Og ramset opp en rekke opplevelser av ulike saksbehandlere og krav som varierer fra den ene kommunen til den andre.

Einevoll leder avdelingen for plan og arkitektur i Nordbohus og viste til erfaring fra nesten halvparten av landets 422 kommuner.

ET SJOKKMØTE

– Det første møtet med kommunenes planavdeling blir et sjokk for mange av byggmestrene i kjeden vår. De blir kanskje optimistiske om de møter en saksbehandler som er positiv, men kan oppleve at de neste gang møter en ny saksbehandler som ser helt annerledes på saken, fortalte hun.

EN JA-LOV

– Det er grunn til å minne mange kommuner om at plan- og bygningsloven skal være en ja-lov. De skal ha en

hjemmel i loven for å si nei, sa Einevoll.

Hun mente kommunene bør ha større oppmerksomhet om bokvalitet og gode løsninger framfor å se etter feil hos søkeren, og sa de vil ha mye å hente på å bli mer digitale.

Med mer åpenhet og gode møter underveis, kan mye løses på en bedre måte enn det skjer i dag. Møtene kan også være mer rasjonelle om de holdes som nettmøter i stedet for at flere må være fysisk til stede i samme møterom.

MANGLER MYE

Sivilarkitekten fikk svar på tiltale senere på konferansen. Kommunalminister Monica Mæland (H) sa riktignok at hun også har hørt om kommuner som sender søknader og planer i retur fordi de kan påpeke en eller annen feil eller mangel.

– Jeg vet at det forekommer, men jeg vet også at næringen ikke leverer gode nok søknader. Alle må gjøre jobben sin, fastslo kommunalministeren.

Aina Tjosås som er saksbehandler i Os kommune,



«Det første møtet med kommunenes planavdeling blir et sjokk for mange av byggmestrene i kjeden vår.»

Sivilarkitekt Rita Einevoll, Nordbohus

fulgte opp. Hun snudde spørsmålet om det finnes en øvre grense for byråkratisk saksbehandling, og spurte om det finnes noen nedre grense for hvor mangelfull en søknad fra byggenæringen kan være.

POLITISK BEHANDLING AV NEI

– Jeg skjønner godt hva sivilarkitekten sier om at plan- og bygningsloven skal være en ja-lov, fastslo derimot Bjørnar Laabak i debatten. Han var

stor dyktighet alle steder. Hun er nå ansatt i en prosjektstilling i Opplæringskontoret og skal der bidra til å rekruttere flere til faget.

Daniel Redtrøen, Nittedal, har gått læretida si i Zenith Byggconsult i Oslo, og er nå ansatt som svenn i firmaet. Han berømmes for å være punktlig og pliktoppfyllende med stor oppmerksomhet om å levere kvalitet.

Årets tømrer i Mesterhus

HELSINKI: John Petter Valle i Byggmester Gunstein Lindtveit ble kåret til årets tømrer i Mesterhus på kjedens konferanse i Helsinki.

– Han er en som brenner for faget og bedriften, har utmerket seg på en positiv måte eller tatt særskilt initiativ, heter det i begrunnelsen. På bildet sammen med konferansier Robert Stoltenberg. (Foto: Mesterhus)



Martin Asp, JM Norge.



Bjørnar Laabak, gruppeleder i FrP i Fredrikstad.



Aina Tjosås, Os kommune.

inntil nylig statssekretær i kommunaldepartementet og er nå gruppeleder for FrP i Fredrikstad.

– I kommunen vår har det hatt en svært oppdragende effekt at planavdelingen må legge fram til politisk behandling alle planer de vil avslå. Tidligere var det motsatt, det var bare politisk behandling av de planene som planavdelingen ville gi grønt lys. Nå er det langt flere planer som planavdelingen vil godkjenne, fortalte han.

DIALOG OG FORSTÅELSE

– Utbyggere og kommunene må sammen finne ut hva som blir det beste resultatet av en plan, fastslo Martin Asp som leder den norske delen av JM, en av Nordens største entreprenører.

Han viste til resultater fra gjennomgang av 1 000 detaljplaner i Norge, Sverige og Finland, og slo fast at åpenhet, samarbeid og dialog mellom partene gir de beste resultatene. Han liker ikke at planleggere er taktiske og legger inn noe som et forhandlingskort, noen flere etasjer eller flere kvadratmeter, enn det er regulert for. Heller ikke om det virker som at det er politisk stemning for økt arealutnyttelse.

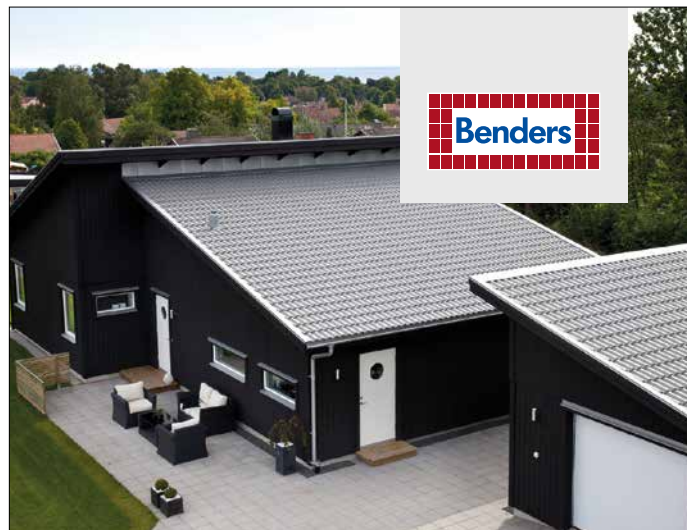
– Det er best å foreslå en løsning som man vil gå for fordi det blir det beste for det aktuelle området og for sam-

funnet som helhet, mente han.

I Stockholm og Helsinki ivrer kommunene for større tomteutnyttelse enn det kan ligge an til i kommuneplaner. Selv om det blir foreslått 12 og 14 etasjes bygg fra planleggerne, har kommunene plussset på både fire og åtte etasjer. I Helsinki er de ivrigst etter å bygge høyt, fortalte han.

OSLO BRUKER MEST TID

Undersøkelsen JM har gjort i de tre nordiske hovedstedene, viser for øvrig at det tar lengst tid å få behandlet en reguleringsplan i Oslo. Der går det i gjennomsnitt fire år fra et initiativ er tatt til planen er vedtatt. I Helsinki går det 3,8 år, mens det tar 2,4 år i Stockholm. ■



BENDERS BETONGTAKSTEIN EKSKLUSIV - PALEMA - CARISMA



Benders er Nordens største produsent av betongtakstein. Med over 50 års erfaring som produsent og leverandør har vi produkter tilpasset de Nordiske forhold. Vi tilbyr ett bredt utvalg av profiler, farger og overflater samt ett komplett tilbehørsprogram.

www.benders.no



«Jeg får mer tillit og bedre betalt.» Piotr Zatorski

fristet ikke. I stedet ble det Adecco og oppdrag i Norge.

– Før jeg dro, fikk jeg beskjed fra mesterbrevkomiteen i Polen om å jobbe i minst tre år før jeg kunne søke om å bli mester, sier Zatorski.

De tre årene med praksis ble til ni. Så tipset en kollega om en ny godkjenningsordning, der polsk utdanning sidestilles med den norske. Han samlet alle papirene sine og søkte.

GODKJENT PÅ TO UKER

– Det var ikke komplisert i det hele tatt. Etter to uker, fikk jeg godkjenningen. Effektivt, legger Zatorski til.

– Det var veldig positivt at jeg kunne ta med min erfaring og utdanning fra Polen. Før hadde jeg tenkt på om jeg måtte gå på skole og lære de samme tingene en gang til.

Det hadde ikke Zatorski tid eller lyst til. Han har jobbet hele tiden i Norge og ikke opplevd dårlig behandling, men som mange norske håndverkere, har også han vært med på nedbemanning, og han ønsket seg mer utfordrende arbeid.

– Jeg har jobbet som tømrer hele tiden og fått verdifull erfaring over tid, sier Zatorski.

NYE MULIGHETER I BEGGE LAND

Den norske godkjenningen vil også være positiv om Zatorski søker om mesterbrev i Kielce.

Foreløpig er han fornøyd med jobben i Stavanger og vurderer mulighetene som godkjenningen førte til.

– Jeg ønsker å bli her i Norge. Kona bor i Polen, men før jeg tar familien med hit, vil jeg jobbe litt til og spare opp penger. Da kan vi etablere oss bedre, sier Zatorski som liker seg godt i Norge.

Så spenner han på seg verktøybeltet. Pausen er over og interessante oppgaver venter ute på byggeplassen.

– Før måtte jeg bevise at jeg kunne løse ting hver gang, men nå har jeg det skriftlig, sier tømrer Piotr Zatorski. ■

– Jeg vil si til andre polske håndverkere at de bør søke om godkjenning fra NOKUT. Hvis de ønsker å utvikle seg videre, er det veien å gå, mener Piotr Zatorski og viser fram sin viktige godkjenning.

Det føles bedre å være fagarbeider

STAVANGER: – Jeg kom hit i 2008 som en kvalifisert fagarbeider med papirer, men ble ikke betraktet som det, sier Piotr Zatorski som fikk tømrerutdanningen godkjent av NOKUT i fjor.

AV **CHRISTOPHER KUNØE**
CK@BYGGMESTEREN.AS

– Jeg skulle ønske at jeg kunne søkt om godkjenning med en gang jeg kom til Norge for å jobbe, sier tømreren på 44 år.

Han var en av de første håndverkerne fra Polen som ble godkjent i den nye ordningen til Nasjonalt organ for kvalitet i utdanningen (NOKUT).

STØRRE UTFORDRINGER

Han er nå leid ut av Adecco til tømrerarbeid for Moelven i Stavanger. Godkjenningen betyr mye for Zatorskis arbeidsdag.

– Da formannen så godkjenningen, fikk jeg andre oppgaver som tar lengre tid og er mer utfordrende enn før. Jeg får mer tillit og bedre betalt. Nå har jeg også fått

tilbud fra andre firmaer om å jobbe der, sier han.

Han liker å jobbe med tre.

– Særlig når det er nye utfordringer som gir meg muligheten til å utfolde meg og lære nye ting.

TØMRERFAMILIEN I KIELCE

Zatorski og de fire brødrene hans vokste opp i Kielce, en større by sør i Polen. Faren er tømrer med eget firma og Piotr startet tidlig å jobbe der.

– Jeg gikk på tømrer- og snekkerlinja på skolen i Kielce, forteller Zatorski som fortsatte i farens firma etter skolen.

Siden stiftet han eget foretak og jobbet der i tre år, før han tok svennebrev i 2007. Han ville til utlandet for å tjene bedre og lære mer om faget, men engelsk klima

KLIKK HER
FOR MER INFO



Godkjent opp til Euroklasse B s1,d0

NYHET!

FireSmart

Brannhemmende vindsperre

Monarperm FireSmart er en brannhemmende vindsperre beregnet for bruk i vegg- og takkonstruksjoner der det stilles brannkrav til vindsperren.

Produktet består av en kraftig polypropylenfilt på begge sider av en dampåpen monolittisk TPU-film. Vindsperren tilfredsstiller brannkravene til vindsperre benyttet i luftede hulrom i vegg og takkonstruksjoner i brannklasse 2 og 3 med hensyn til brannspredning i selve vindsperren.

FireSmart leveres i dimensjonene 1,5x50 m og 3,0x50 m

www.icopal.no

Halvparten av avslagene er omgjort

OSLO: Dibk har omgjort snaut halvparten av søknadene der firmaer hadde fått avslag på sentral godkjenning fordi de ikke hadde fag- eller svennebrev, opplyser avdelingsdirektør Steinar Andersen (bildet).

Det var ca. 350 godkjenningssøknader som inntil i fjor høst var avslått fordi firmaene ikke hadde relevant fagbrev. Så ble Direktoratet for byggkvalitet (dibk) oppmerksom på at de hadde fulgt en for streng praksis med kravet om fagbrev, og bestemte seg i november for å behandle alle disse sakene på nytt.

Praksisendringen førte til at firmaer med ingeniørkompetanse kan få godkjenning som utførende uten å ha egne ansatte fagfolk. Det skapte ramaskrik i næringen, og var vanskelig å forstå for de fleste utenfor dibks kontorer.



Byggenæringen mente dette var en endring som gjør sentral godkjenning enda mindre interessant.

– Den ekstra runden med behandling av godkjenningssøknader har medført noe lengre tid på å behandle vanlige søknader, opplyser avdelingsdirektør Steinar Andersen i Dibk i en epost. Han sier det ikke er registrert noen større endring i antall foretak som søker sentral godkjenning etter denne praksisendringen.

100.000 til Petter Uteligger

HELSINKI: Mesterhusmedlemmer og noen av deres leverandører har samlet inn 100 000 kroner til Stiftelsen Petter Uteligger. Gaven ble overrakt på konferansen Mesterhus hadde i Helsinki i april.

Flere Mesterhusbedrifter har tatt inn ungdom som trenger en ny sjanse i livet, og andre bedrifter oppfordres til å gjøre det samme. Mesterhusbedriften Byggmester Frank Kristiansen AS i Drøbak er en av dem. Der går Lasse Andreassen i lære. Han er tidligere rusmisbruker og var med i TV-serien «Fra gata til Nordkapp». Det var han som mottok gaven på vegne av Stiftelsen.



Foto: Mesterhus

Må betale 13,5 millioner for byggefeil

TRONDHEIM: Arkitekt og entreprenørfirma er dømt til å betale huskjøperne tilbake for det useriøse arbeidet på to store tomannsboliger.

Arbeidet ble utført av innleide, latviske

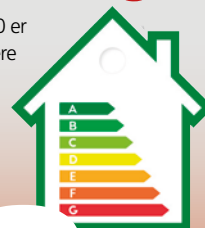
håndverkere som gjorde store feil i utføringen slik at det oppsto så omfattende fukt- og råteskader i tak og vegger at de måtte rives i utbedringen. Kjøperne saksøkte utbygger og ansvarlige. Saken

kom opp i tingretten 10. oktober i fjor og i dommen tilkjennes kjøperne en større erstatning enn de 10 millionene som opprinnelig var kravet.

Neste spennende tema i
BYGGMESTEREN

Energioppgradering

Hundretusenvís av boliger bygd før 1990 er modne for energioppgradering. Boligeiere og håndverkere trenger råd om hva og hvordan de går fram. Vi søker gode eksempler på arbeider helt fra energirådgivning til ferdig rehabilitert.



0718

MATERIELLFRIST: 7. AUGUST

Rekord i omsetning og resultat

HAMAR: BoligPartner leverte et sterkt 2017 med et resultat før skatt på 80 millioner kroner. Omsetningen økte med 17 % til 1,54 milliarder kr.

– 2017 var et godt år for Bolig Partner, og vi er fornøyde med resultatene. Både omsetningen og resultatet økte kraftig, og i tillegg forbedret vi resultatgraden.

Bolig Partner-systemet solgte totalt 915 hus og hytter i fjor, en nedgang på 16,7 % fra 2016.

Salget i det norske nyboligmarkedet sank med 22 % i fjor, ifølge Prognosesenteret.

– Boligmarkedet i Norge endret seg i 2017 og ble spe-

sielt preget av et utfordrende siste halvår. Med det tatt i betraktning leverer vi også tilfredsstillende salg. Vi har lansert nye konsepter innenfor viktige markedsområder, og har stor tro på at de vil bite godt fra seg i et boligmarked som begynner å stabilisere seg, sier Mari Skjærstad.

Bolig Partner fortsetter å vokse kraftig innenfor fritidsboliger.

I fjor solgte selskapet 116 fritidsboliger og igangsatte 107. Det er en vekst på henholdsvis 27 % og 49 %.

Til sammenligning gikk salget i fritidsboligmarkedet i Norge ned med 6 % i fjor, ifølge Prognosesenteret.

– Vi opplever stadig økende interesse for våre hytter, og vi



– Forsterket fokus på lønnsom vekst kaster av seg, sier administrerende direktør i Bolig Partner AS, Mari Skjærstad. (Foto: BoligPartner)

både selger og bygger flere fritidsboliger enn tidligere. Vi har lyktes godt med flere av konseptene vi har lansert innenfor

fritidsboligsegmentet. Blant annet har Birken-hyttene våre slått meget godt an i markedet, sier Mari Skjærstad. ■



Jubileumsgave til Kreftforeningen

STJØRDAL: Norgeshus ville ikke ha gaver da kjeden nylig feiret 30 år. Boligkjeden sørget i stedet for en gave til Kreftforeningen.

Før kjeden var samlet til jubileumskongress på Stjørdal i april, ble forhandlere, samarbeidspartnere, leverandører og kunder oppfordret til å bidra til en innsamling til Kreftforeningen. Under festmiddagen på kongressen, kunne markedsdirektør Benn Asgeir Båtvik overrekke gavesjekken på 300 000 kroner til Petter Spolen i Kreftforeningen.

Spolen takket for gaven som han lovte blir bidrag til kreftforeningens forskningsarbeid.



BENDERS TEGLTAKSTEIN
HANSA - TVILLING - PIANO



Høy kvalitet, pent utseende og enkel legging gjør at du som håndverker kan levere ett produkt til dine kunder som gir store fordeler. Med 30 års garanti og ett produkt som har den kvalitet og det utseende som man forventer av tegltakstein gjør vi valget enklere. Alle typer fåes i ett bredt utvalg av overflater og farger, både i naturell, engobert og glasert.

www.benders.no



Fagkonsulent og kursholder Nils Jørgen Brodin med Stig Hamre og Gøran Garnes.

FAKTA

KURS I BYGGEPLASSLEDELSE

Byggmesterforbundets organiserer sin kursvirksomhet gjennom Byggmester-skolen. Byggeplasslederstudiet er holdt rundt om i hele landet siden 2013. Består av fire todagersmoduler som gjennomføres i løpet av fem – seks måneder med cirka en måned mellom hver samling. Passer for den som leder, eller skal lede drift av byggeplasser. Målet er at deltakerne skal stå bedre rustet til å kunne løse de utfordringene hverdagen gir en byggeplassleder og å gjøre byggeprosjektene mer effektive og lønnsomme.

Kurset som gir nye muligheter

BERGEN: I 15 år har Byggmesterforbundets kurs i byggeplassledelse turnert landet rundt. 600 fagfolk har fått større og nye oppgaver i bedriftene.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Noen kurs går kjapt i glemmeboka. Ikke dette: De 11 karene i klasserommet på Minde har to dagers samling om kalkulasjon, kundebehandling, bruk av NS 3420 og forsikring.

PRAKTISK SKRITT VIDERE

Så snart de er ferdige, skal gutta ha hjemmeeksamen i temaene. Kursholder og fagkonsulent Nils Jørgen Brodin tror på gode resultater:

– Dette er motiverte karer



Hele klassen i byggeplasslederkurset samlet for siste gang på Minde i Bergen.

som vil videre i faget sitt. De har som regel jobbet lenge ute og synes det er bra å få en praktisk videre utdanning, sier Brodin.

Kurset er delt inn i fire moduler med alle områder som er viktige for god drift av byggeplassen. Temaene er praktisk vinklet og deltakerne har tilgang til nettbasert styringssystem og kalkulasjonsprogram under studiet.

Brodin synes det er artig å undervise fagfolk med ulike bakgrunn. Her lærer tømrerbaser, prosjektledere og arkitekter sammen. Noen har hele ansvaret i et lite familiefirma, mens andre kommer fra store entreprenører.

– Uansett hvilken størrelse det er på byggeplassen, er mange av oppgavene og utfordringene de samme. Kompetanse blir aldri feil, mener fagkonsulenten.

VIL STYRKE FAMILIEBEDRIFTEN UTE

– Jeg synes dette har vært veldig lærerikt i forhold til vår drift, sier Gøran Garnes fra Byggmester Jostein Garnes.

Familiebedriften har 30 ansatte samt far, mor, onkel og bror. Nå var det Gørans tur til å lære, forklarer tømrerbasen.

– Det var far som spurte om jeg ikke skulle ta dette nå. Jeg har tatt en del av ledelsen, men ikke papirarbeidet. Jeg har alltid jobbet mye ute og styrt der, sier Garnes som legger til at han tar kurset for å kunne fortsette å jobbe ute.

– Deleksamenene har krevd sitt og gått bra selv om det er litt uvannt. Det har gått noen år siden sist jeg satt og fulgte undervisning på en tavle, sier Garnes.

Han har lært mer enn han trodde.

– Jeg trodde jeg kunne mye fra før, men underveis i kurset ser jeg at det er en del ting

jeg ikke kunne. Bare den ene samlingen med advokaten fra Byggmesterforbundet, ga oss mye stoff å fordøye, sier tømrerbasen som skal tilbake til flere store, nye prosjekter som byggeplassleder.

Garnes ser på kurset som et godt alternativ til å bli byggmester.

– Jeg har ikke tid til å ta mesterstudiet. Jeg har prøvd og sagt at nå skal jeg ta meg tid, men jeg har ikke sjans. Og så har broderen tatt det.

For ham er kurset et valg.

– Ja, nå bestemmer jeg meg også for å fortsette ute: Der jeg liker meg best.

VIL OGSÅ JOBBE INNE

For tømrerbas og hockeyveteran Stig Hamre er det nesten motsatt. Han tar kurset for å kunne bidra mer til drift og kontorarbeid i firmaet Årstad Bygg.

– Jeg vil lære alt som det snakkes om på kontoret og være godt rustet til å ta raske avgjørelser ute. Det er et stort ansvar noen ganger og da hjelper det å være oppdatert, mener tømrerbasen.

Årstad Bygg driver mest innen rehabilitering av privatboliger.

– Jeg har vært her i 14 år og nå beveger jeg meg stille og rolig, om ikke oppover, så innover mot kontoret, sier Hamre.

– Jeg tar kurset for å kunne avlaste daglig leder. Han har hatt alt gående helt alene hele tiden. Så har vi selvfølgelig hatt baser rundt på de ulike prosjektene – men nå skal jeg overta en del av hans arbeidsoppgaver, forklarer Hamre.

Firmaet vokser og blir større. Oppgaver og ansvar må spres. Hamre er klar for mer ansvar.

– Da tenker jeg at dette kurset er midt i blinken, sier tømrerbas Stig Hamre. ■

MED BYGGEPLASSEN I LOMMA

KS Online - et enkelt verktøy for HMS og KS i bedriften og på byggeplassen.



- ✓ Oppfyll lovkravene
- ✓ Bruk ute på byggeplassen med nettbrett og mobil
- ✓ Ta bilder
- ✓ Registrer endring og avvik
- ✓ Spar tid!

LES MER OG BESTILL PÅ:
WWW.KSONLINE.NO


BYGGMESTERFORBUNDET

– Vi kan være stolte av hva Norgeshus er blitt

STJØRDAL: Norgeshus har 114 forhandlere som bygde 963 boliger i fjor, og er kåret til en av landets beste arbeidsplasser.

AV **PER BJØRN LOTHERINGTON**
PBL@BYGGMESTEREN.AS

Det er grunn til å være stolt av hva kjeden er blitt siden starten for 30 år siden, fastslår administrerende direktør Dag Runar Båtvik.

– Det er tre viktige faktorer som teller med i utviklingen kjeden har hatt siden 1988, oppsummerte Båtvik da kjedens kongress feiret 30 års jubileet i Stjørdal i april.

– Gode kolleger har løftet oss, forhandlere har gjort at vi har skjerpet oss i kjeden, og vi har gode samarbeidspartnere. Særlig vil jeg trekke fram Optimera som samarbeidspartner og hvordan vi har samlet alle forhandlerne om felles innkjøp, sa han.

TIDLIG UTE MED IT

– Byggebransjen var på vei i grøfta i 1988 da senior Dagfinn Båtvik startet Idécon som ble Norgeshus fra 1992. Da var 11 byggmestre med og de samlet seg om et tegnekontor som gikk i gang med å tegne på data lenge før konkurrentene, fortalte Båtvik. Han startet selv som vaskehjelp på kontoret den gangen, og er siden blitt ansatt, etter hvert som administrerende direktør. Fra 2006 eier han alle aksjene i kjeden sammen med søsknene Kjellrun og Benn Asgeir.

– Kjedens IT-satsing som



Styreleder gjennom 14 av Norgeshus' 30 år, Geir Holtet, og administrerende direktør Dag Runar Båtvik.



Geir Holtet og Håkon Rognlien i Norgeshus Hurdal og Helge Birkelund i Norgeshus Birkelund Sagbruk ble hedret for å ha vært med i kjeden helt fra begynnelsen.

startet for alvor i 2008, samtidig med at finanskrisa slo inn over næringen, er ett av de viktigste trekkene i historien, mener han.

– Vi var ute før konkurrentene med å tegne på data, og har fra 2008 holdt lederplassen i IT-utvikling, sier Båtvik, ubeskjedent.

TA VARE PÅ DE ANSATTE

Norgeshus har siden 2013 systematisert arbeidet med

godt arbeidsmiljø gjennom Great Place to Work. Til å begynne med var det de ansatte i kjedekontoret som vurderte egen arbeidsplass til en av landets beste. Senere er alle ansatte hos forhandlerne involvert i arbeidsmiljøvurderingene. I 2018 ble kjeden kåret til den fjerde beste i sin klasse, bedrifter med flere enn 500 ansatte.

– Vi har alltid lagt vekt på godt arbeidsmiljø og å være

«best på folk». Da finanskrisa slo inn over oss i 2008, ble det derfor ekstra tungt da vi måtte permittere eller si opp en tredel av de ansatte, mintes Båtvik.

– Heldigvis gikk det bare fire-fem måneder før alle var tilbake i jobb, la han til.

EIER SEG SELV

At forhandlerne eier seg selv gjennom franchiseavtaler som ble inngått fra 2001, er en av de andre viktige milepælene i kjedens historie, ifølge den administrerende direktøren.

Andre viktige hendelser i historien, er overgangen til Norgeshus-navnet med ny logo i 1992 og innsamlingen av 430 000 kroner til en skole i Malawi i Afrika ved kjedens 25 års jubileum i 2013. Dessuten framhevet han Byggmester Kjell Aarvik AS, forhandleren som vant årets prosjekt i Norgeshus i 2016 og i Boligprodusentenes Forening året etter.

ENORM RASJONALISERING

Under festmiddagen på kjedekongressen, ble to av forhandlerne hedret for å ha vært med i alle de 30 åra. Det var Flaen Sag, nå Norgeshus Hurdal, og Birkelund Sagbruk i Nordreisa.

Helge Birkelund i Birkelund Sagbruk trekker fram kjedens satsing på IT som det største som har skjedd i disse 30 åra: – Omleggingen til papirløs byggeplass, har vært en enorm effektivisering som letter arbeidet for oss på kontoret og de på byggeplass. Det hadde vi nok ikke vært i gang med nå uten å være forhandler i Norgeshus, sier han. ■

Boligkjedenes beste

Flere boligkjeder har hatt årskonferanser i det siste hvor ett av høydepunktene har vært kåring av kjedens beste medlem. Her er noen av dem:

Les mer om kjedenes konferanser på www.byggmesteren.as



NORGESHUS: EH BOLIG, RAUFOSS

Årets forhandler Amund Balke Hveem i Norgeshus EH Bolig AS, hedres av toastmaster Bjarne Brøndbo, administrerende direktør Dag Runar Båtvik og styreleder Geir Holtet.



BYGGMANN: BLØ BYGG AS

Oddbjørn Blø og Per Inge Blø i Blø Bygg AS ble kåret til Årets Byggmann (Foto: James Attwood, Byggmann)



SYSTEMHUS: STRAUME MESTERBYGG

Kjededirektør Trond Lie gratulerer vinnerne i Straume Mesterbygg: (f.v.) Henning Nilsen, Kim Straume, Stian Nilsen og Marianne Furheim. (Foto: Natasha Busel)



MESTERHUS: BYGGMESTER ARNE RASMUSSEN, ALTA

Leder i Mesterhus Tore Mjaavatn (t.v.), delte ut prisen til fornøyde ansatte hos Byggmester Arne Rasmussen, (f.v.) Aleksander Trulsen, Stig Ove Rasmussen, Pål Gunnar Arnesen og Tom Olsen. (Foto: Mesterhus)



BENDERS GERARD TAKSTEINSPATE HERITAGE - PANTHERA - DIAMANT

Benders Gerard ståltakplater lagerføres både i granulert og høyblank overflate, og med en profil og ett fargeutvalg som er godt innarbeidet i Norge. Med høy produktkvalitet, tradisjonell montering og god tilgjengelighet kan vi tilby et meget godt alternativ til de som ønsker ståltakplater på sitt tak.

GERARD

www.benders.no

Brødre lykkes med byggmesterfirma

OPPDAL: Brødrene i Joramo & Tørset Bygg AS lykkes med tømrmesterbedriften år etter år. De har mer enn nok å gjøre.



AV HARALD VINGELSGAARD
POST@BYGGMESTEREN.AS

Vi møter brødrene Vidar Joramo (30), Tormod Joramo (35) og Per Ivar Tørset (47) noen dager etter at de satte opp råbygget til et stort arkitekttegnet hus på Oppdal i Trøndelag.

– Vi startet firmaet Joramo & Tørset Bygg AS i 2005, fordi vi ville bestemme mer selv. Artig å prøve. Det var et godt marked da, sier Per Ivar og Tormod. Vidar ble med noe senere.

FLYING START

En av de første jobbene de fikk, var å restaurere andre etasje i det ærverdige bygget på

ÅRETS FORHANDLER I NORSKE HUS

Joramo & Tørset Bygg AS ble kåret til årets forhandler i boligkjeden Norske Hus i 2017 etter følgende kriterier: Kundetilfredshet, salg, kontraktsrutiner, byggeplass/utførelse og kommunikasjon. Firmaet fikk også kjedens beste resultater i trykktesting i 2014.

jernbanestasjon i Oppdal. De jernbaneansatte var så fornøyd med firmaet at de fikk en rekke byggeprosjekter for dem privat opp gjennom årene.

– Hva legger dere vekt på for å lykkes?

– Kvalitet. Vi «jobber skikkelig», slik at kundene blir fornøyd, sier de.

– Jungeltelegraphen går. Mange henveler kommer nærmest av seg selv, fordi kundene har hørt av andre at vi har gjort en god jobb. Typisk nok, fikk Tormod en telefon på vei til denne byggeplassen. En kunde som vil at vi skal sette opp et tilbygg til deres hus.

Derfor trenger bedriften nesten ikke å bruke penger på markedsføring. ➔

Alle tre er med og legger takstein på taket til et nytt bygg i Oppdal.





Vi har mer enn nok å gjøre, sier brødrene Vidar, Per Ivar og Tormod som driver Joramo & Tørset Bygg AS, foran et arkitekttegnet hus de bygger på Oppdal.

Det spesielle huset i Oppdal er et godt eksempel på at kunder blir fornøyde. Firmaet har bygd for den samme kunden i Rennebu tidligere, og nå ønsket han seg et nytt hus fordi han skal flytte til Oppdal.

– Vi har reist bygget i løpet av tre uker, og fikk det under tak akkurat før det kom mye snø, forteller de.

NORSKE HUS

Joramo & Tørset Bygg AS er forhandler for Norsk Hus. Huset de bygger på Oppdal nå er spesielt, med inspirasjon fra ei hytte de har satt opp på Ulsberg. Huset har åpen løsning mellom kjøkkenet og stua. I veggene blir det vinduer nærmest fra gulv til tak.

Mest spesielt er «skipet» i stua, med skråstilte yttervegger som ligner på enden av et skip. I ytterste delen av stua er det også åpent rom fra gulvet, over andre etasje, og helt opp til taket. Det blir vinduer i over seks meters høyde. Lyst og luftig, i prinsippet på samme måte som en av hyttene de bygde på Ulsberg.

– Hvordan har dere satt opp bygget?

– Grunnarbeidet var ferdig, og det var støpt plate da vi begynte. Alle materialene er prekuttet av Støren Treindustri som prosjekterer bygget.

Den spesielle arkitekturen krevde ekstra solide limtre-dragere og store ståldragere. Bygget skal kles med brent panel som er nærmest vedlikeholdsfritt. Strukturen i treet kommer fint fram når materialene er brent. Det vet de etter å ha brukt slik kledning på mange hytter.

INGEN BRØDREKRANGEL

– Dere er brødre, i samme firma, ofte på samme byggeplass, men det blir ikke krangel av det?

– Nei, kangel eksisterer ikke hos, sier Tormod.

– Vi er ikke stae og egenrådige personer, legger Per Ivar til, før Vidar avslutter: – Vi respekterer hverandre.

Ingen står knallhardt på sitt. Er de uenige om noe, finner de fram til løsninger i fellesskap, understreker de.

STERKE SIDER

Som brødre, kjenner de hverandres sterke sider. Mens de sitter og prater i brakka, og tegningene til huset ligger på bordet, gir de noen eksempler.

– Vidar er en mester med kalkulatoren. Han regner ut stenderlengder og kapper dem i perfekte lengder, raskt, når vi bygger tak på hus uten prekutt, sier Per Ivar. Han trives også veldig godt med å legge fliser.

Tormod arbeider mer på forskjellige byggeplasser. Før han var med og satte opp dette huset, skiftet han vinduer i store, tradisjonelle trønderlån. Dagen etter at vi møtte brødrene, skulle han montere garasjeport i en garasje som han hadde rettet opp.

– Per Ivar er en kløpper på å restaurere gamle bygninger, det har han arbeidet med i mange år, sier Tormod.

Brødrene fordeler arbeidet seg imellom etter det som er mest funksjonelt til enhver tid, ut fra de ulike prosjektene de arbeider med.



VI GÅR LETT PÅ SAK:

Nyheten GLAVA® ROBUST er markedets
letteste isolasjonsløsning for kompakte tak.



KLIKK HER
FOR MER INFO

Med lav egenvekt og færre lag med isolasjon vil GLAVA® ROBUST effektivisere både logistikken og arbeidsdagen på taket.



Lett i vekt, lett i bruk



Effektiv logistikk



Lages med returglass



For norske forhold

DE FLESTE ER I FAMILIE

Joramo & Tørset Bygg AS er ikke bare en bedrift for tre brødre, en fjerde bror er med etter at han flyttet tilbake fra Oslo. Og en femte var med og startet firmaet, og er fortsatt medier. Ikke nok med det. Ingrid Tørset som daglig leder. Hun er kona til Per Ivar.

– *Hvorfor er tømrerarbeid så populært i deres familie?*

– Faren vår, Inge, var tømrer til han ble pensjonist. Vi har det fra ham. En etter en ble vi tømrere, sier de.

De første årene i bedriften arbeidet de mye med hytter, rehabilitering og restaurering av gamle hus. Nå går det mer i nye bolighus for Norske Hus.

– Konkurransen er hard, markedet er likevel bra. Vi har så mye å gjøre at vi må si nei til mange, sier de om utsiktene framover. Når dette huset er ferdig, venter blant annet nye bolighus på Berkåk. ■

FAKTA

**JORAMO & TØRSET
BYGG AS, RENNEBU**

Startet i 2005 av brødrene Tormod, Per Ivar og Arnfinn på Ulsberg i Trøndelag. Fire av seks ansatte er brødre, daglig leder Ingrid Tørset, er kona til en av brødrene.

Omsetning 2016: 7,7 millioner kroner.

Setter opp nye hus og hytter for Norske Hus og private kunder. Driver også med rehabilitering og restaurering i hjemkommunen Rennebu og nabokommunen Oppdal sør i Trøndelag.

Har boligfelt og hyttefelt til framtidig bygging.



Per Ivar Tørset foran en av hyttene de har bygd i «Tørset Hyttegend» i Ulsberg. Her er det store vindusflater og brent panel som kledning.



KLIKK HER
FOR MER INFO 

MFT festemidler får alt til å henge sammen.

Et varig, vakkert og lønnsomt prosjekt avhenger av at mennesker og materiell spiller sammen. Helt siden 1832 har MFT arbeidet for å sikre dette samspillet, ved å utvikle innovative festemidler som åpner nye muligheter, oppfyller strengere krav, og tåler alle miljøer. Egenskapene viser seg på sluttresultatet, både byggherrens og byggmesterens. Ta kontakt med oss for mer informasjon om produkt eller sortiment. info@hitachi-powertools.no eller besøk vår hjemmeside www.hitachi-powertools.no



Nyhet!

Treskrue XLNT med TX bitsfeste og C4 klassifisert overflatebehandling for montering av bærende trekonstruksjoner, innendørs eller utendørs. Fiberkutt og freseriller minimerer sprekkdannelse og sikrer en slett overflate.



© Hitachi Power Tools Norway AS

Massivtre på utsiktstomt i Stranda



**SE FILM OM
MONTERINGEN**



<https://youtu.be/O589dO742Yo>

STRANDA: Det var ikke selvsagt at de skulle bruke massivtre da Ous & Emdal Bygg AS skulle bygge sin første blokk med 11 leiligheter. Men det ga mersmak.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Blokk og eneboligene skulle bygges på en bratt tomt med lite plass til å lagre materialer, så vi erfarte snart at det var en stor fordel at veggene kom som elementer som kunne løftes fra trailerne rett opp i bygget der de ble montert med én gang, forteller daglig leder Ingvar Emdal.

FAKTA

OUS & EMDAL
BYGG AS, STRANDA

Etablert i 1981 av Jens Petter Ous og Ingvar Emdal, henholdsvis styreleder og daglig leder. 29 ansatte.

Omsatte for 58 millioner kroner i 2016. (proff.no)

Bygger nye boliger og hytter i Stranda og nabokommunene. Eget eiendomsselskap, byggevarebutikk i Byggfag-kjeden.

Emdal Arkitekter er prosjekteringsavdeling med arkitekt og ingeniør.

Lærebedrift med en lærling.

Medlem i Byggmesterforbundet.

Elementene til hele toppetasjen og taket ligger klar til å bli heist opp og montert.

STØRRE EFFEKTIVITET

Etter vellykket forsøk med leilighetsbygget, har de bygd sju eneboliger med massivtre på den samme tomte på Rellingbøen i bakkene over Stranda sentrum. De har også brukt massivtre i flere hytter i et nærliggende hytteområde. Enda flere skal det bli. Effektiviteten i byggetida og kvaliteten kundene får og som de setter pris på så snart de er i hus, taler for det.

– For denne blokka gikk det bare ett år fra vi begynte å montere til alt var ferdig og alle leilighetene solgt, legger Emdal til når vi besøker byggeplassen.

– Vi kan montere en enebolig på to dager, før vi er under tak og kan gå videre med innredningsarbeidene. Denne blokka monterte vi på 10 dager. Raskere byggetid og dermed økt kapasitet, er den største fordelene. Byggekostnadene i seg selv blir omtrent de samme som om vi skulle ➔



Ett av få hull til elektrikerør som må bores på plassen, forklarer Håvar Emdal.



En vanlig 18V skrudrill brukes til å feste elementene.

bygd med betong og bindingsverk, poengterer Emdal.

MASSIVTRE FØRST I FAMILIENS HYTTE

Hele familien Emdal er aktive i firmaet. Ingvar Emdal har med seg kona, ei datter og to sønner, og det var derfor naturlig at det aller første massivtrebygget deres, ble ei hytte til familien på Nordmøre. Alle var med på å sette den opp i et par lange arbeidsdager.

– Der ble vi kvitt de første barnesykdommene, siden har vi tatt nye steg i utviklingen for hvert bygg vi har satt opp, sier han.

Forbindelsen mellom tømmerne på byggeplassen og arkitekt og prosjekterende, er nærmere her enn hos de fleste. Mulige rasjonalitetsgevinster som monteringsleder Håvar Emdal oppdager på byggeplass, når snart fram til søsknene Linda og Vegar som er sivilarkitekt og ingeniør og planlegger byggene.

STOR LÆREVILJE

– Det ble ikke så store fortjenesten på den første blokka, medgir Emdal. Til det gikk det for mye tid til enkelte operasjoner. Men læreviljen er stor, og løsninger er endret med erfaringene i de neste byggene.

En erfaring handler om stramming av skruer som fester steinullplatene i Rockwools RedAir system. Det viste seg at de fort ble strammet for godt slik at isolasjonen ikke fikk den jamne overflata som den skulle ha. Dermed ble det noe ekstraarbeid med å løsne dem og jamne overflatene.

En annen erfaring handler om plassering av høye vinduer i eneboligene. De ble i de første husene lagt helt ned mot gulvet, men seinere løftet 10 cm fordi det da blir lettere å legge parkett og elektriske rør (gulvvarme).

En tredje erfaring dreier seg om at døråpninger i innerveggene kan skjæres eksakt til på byggeplassen, framfor at terskelen blir et skjørt stykke som kan brette i håndtering.

SVENSK ELEMENTER FRA ØSTERRIKE

Elementene får firmaet levert fra StoraEnso's fabrikk i Østerrike, og kontakten med fabrikkene er en ekstra

kvalitetssikring i bestillingene.

– Før de setter i gang produksjonen vi har tegnet og prosjektert, gjennomgår de og drøfter med oss om det skulle være uheldige eller lite gunstige løsninger. Vi har svært gode erfaringer med nøyaktigheten i leveransene. Det viste seg å være 16 mm avvik på ett element – i praksis lik null – i blokken som besto av elementer på nesten 3 000 kvadratmeter. Vi får også elementene med ferdig utfreste hull til rør. Bare de minste hullene på 70 mm til elektriker-rør, borer vi selv fordi fabrikkens freser ikke tar ut så små hull.

EN LEILIGHET TIL FØR KVelden

– Når vi monterer massivtre, vises det godt at vi har gjort noe, konstaterer tømmer og monteringsleder Håvar Emdal.

– I løpet av fire arbeidsdager monterer vi to eneboliger, noe vi med bindingsverk kanskje ville brukt noen uker eller opptil en måned på. Da vi bygde leilighetene, kunne vi mot slutten av en dag, være enige om ikke å gi oss ennå. Vi skulle bare ta en leilighet til før kvelden. Så fort var det gjort, sier han.

Så snart alle elementene er montert og taket isolert og tettet, starter innredningsarbeidene, isolering og kledning utvendig.

Den største jobben inne, er i våtrommene som skal ha membran og fliser som andre bad. En av veggene fores ut for å gi plass til rørføringene.

Innvendige arbeider er fort gjort, fordi overflatene leveres med ferdig interiørfinish. De er klare til pussing og behandling med olje eller maling. Noen steder må hjørner og kanter gås over med fres.

RASJONELT FRA GRUNNEN

– Massivtre er rasjonelt å bygge med når byggene er planlagt til det fra starten av. Vi må være bevisste på hvilke vegger som har bæring for å vite hvilken retning elementene skal legges, understreker sivilarkitekt Linda Emdal.

– Vi legger vekt på miljøperspektivet, men prakker ikke på kunder massivtre om de ikke selv er interessert og kan tenke seg det, sier hun.

– *Slår den lange transporten ut i miljøregnskapet?*

– Fordi det er lette materialer og en enebolig får plass på én trailer, gjør ikke utslippene fra transporten store utslag, sier ingeniør Vegar Emdal.

– Med kortere transport, kan resultatet bli enda bedre enn i dag. Totalt sparer vi likevel CO₂-utslipp som tilsvarer bilkjøring for hele blokken i et par tiår framover sammenlignet med om den ble bygd med betong og stål, sier han.

CODE UTSIKTER

Arbeidsutsiktene er gode for Ous & Emdal Bygg AS for dette året og langt inn i det neste, forteller daglig leder Ingvar Emdal. Blant prosjektene de kommer til å jobbe med, er et hybelbygg til den videregående skolen, leiligheter som bygges oppå et butikklokale og flere hytter i Strandafjellet. Det har fantastiske skianlegg som trekker mange hyttefolk fra Ålesund og øvrige deler av Sunnmøre. ■

Les mer massivtre og lydkrav i juni



Eneboligene er bygd på en bratt, men flott utsiktstomt, konstaterer arkitekt Linda Emdal og byggmester Ingvar Emdal.



Den lille blokken rommer 11 leiligheter og er bygd med massivtre oppå garasjekjelleren.



Hele montørlaget: Kranfører Leif Sindre Urke, Magnus Lødøen Knivsflå, Håvar Emdal, Kristoffer Ringseth, Kjell Sindre Berge, Christopher Dale Person og Ingvar Emdal.



Prosjektleder Lars Arne Ellefsen viser fram den flotte utsikten fra toppleiligheten.



Leilighetsbygget får 25 leiligheter og bygges i fire etasjer med stål og betong som bærende konstruksjon.

Eneboligbygger går i høyden

BODØ: I årevis har byggmester Erling Skipnes bygd eneboliger og leiligheter i tre. I år går de opp i fire etasjer og bygger med betong.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Fortetting og bygging i høyden kommer til å bli mer og mer vanlig. Det må vi også være med på, sier prosjektleder Lars Arne Ellefsen. Han møter oss på byggeplassen med to råbygg i betong i fire etasjer og med garasjer i kjelleren.

– Vi har hittil bygd eneboliger og noen leiligheter, men alltid med trekonstruksjon og aldri over tre etasjer. Her skulle den sentrale tomte utnyttes maksimalt, og det skulle være fire etasjer. Vi vurderte massivtre som bæring, men har for lite erfaring til å gå i gang med det på et så stort bygg. Derfor ble det betong og stål med bindingsverk i ytterveggene, forklarer Ellefsen.

Firmaet har selv alt tømmerarbeidet, mens betongarbeidene er satt bort til en underentreprenør.

TO BLIR FLERE

Da vi var på besøk i vinter, var det bare to mann der som jobbet med å legge vindtetteplater på ytterveggene. Så snart andre prosjekter er fullført, kommer det flere. De første leilighetene skal være innflyttingsklare til sommeren 2019.

– Det er greit å følge prosessen fra begynnelsen, og her er det svært rasjonelt å bygge med mange gjentakelser. Men vi bør nok bli flere skal vi bli ferdige i tide, sier Joakim Førde og Ruben Torkildsen.

– Kunne det vært greit å bo her når det blir ferdig?

– Ja, særlig toppleiligheten hadde vært noe, men da måtte en vel vinne i lotto først! smiler de.

Han som har sikret seg den, hadde hatt denne tomte å selge, og var den som hadde ideen om at det kunne bygges tettere og høyere her enn eneboligene og rekkehusene som er i nabolaget, forklarer Ellefsen.

SENTRALT OG ATTRAKTIVT

Lars Arne Ellefsen tar oss med opp i den ene toppleiligheten som får en fantastisk utsikt mot byen. Fra det som



Gunn Skipnes og Lars Arne Ellefsen har den daglige ledelsen sammen med Marit Skipnes.

blir terrassen, forstår vi hvor sentral tomte er. Her ser vi byen med to høye hotellbygg, kirketårnet og rådhusårnet som de mest fremtredende i utsikten.

Den sentrale plasseringen var nok medvirkende til at de aller fleste leilighetene ble solgt etter bare en annonsering. Kjøperne har nok sett at området vil bli enda mer attraktivt når flyplassen som ligger i gangavstand i dag, blir flyttet og dagens flyplassområde blir en ny bydel om noen år.

EN BY I UTVIKLING

– Vi har markedet vårt i en by som er i utvikling, en framtidsby som det er mange visjoner for. Her er det universitet med mange studenter, og to hotellkonger har planer om store bygg, vi har dessuten ett av Europas beste konsert- hus, for å nevne noe. Det betyr at det vil stadig være behov for boliger, og det vil være det vi satser på framover, sier Ellefsen. ➔

BYGGMESTER ERLING SKIPNES, BODØ

Etablert i 1982 av Erling og Marit Skipnes. Ledes i dag av Marit og Gunn Skipnes og Lars Arne Ellefsen.

Omsatte for 73 millioner i 2016 og oppnådde et resultat på 13 millioner. 32 ansatte, tre er lærlinger.

Bygger eneboliger og leiligheter i Bodø og nabokommunene.

Medlem i Byggmesterforbundet og Mesterhus.



Eneboligene ligger på rekke, men uten å være knyttet sammen med garasjer. Etter kjøpernes ønske, er garasjene lagt i kjelleren.



Ei rekke med leiligheter under bygging i Bodøsjøen park. Totalt skal firmaet bygge 44 enheter her.



Som hentet fra en Mesterhuskatalog, ligger fire eneboliger av typen Karita i innkjøringen til boligområdet.

– Konkurransen vi har, handler mest om å skaffe boligtomter, legger Gunn Skipnes til.

I FORKANT MED TOMTER

– Vi har vært i forkant og sikret oss tomteområder nok til at vi har arbeid til alle ut 2020 slik det nå ser ut, men vi må stadig være på utkikk etter mulige boligtomter som måtte by seg, forteller Gunn Skipnes.

– Overfor boligkundene vil vi helst leve opp til Mesterhus-slagordet: «Det blir som avtalt», sier Ellefsen. – Vi vil være på lag med kunden, og yter noen ganger mer enn vi får betalt for. Det er jo ikke alt som trenger å koste så mye, om det blir gjort til det rette tidspunktet. Og vi mener vi får igjen for det. Det er kvaliteten vi leverer som skal skille oss fra konkurrentene, sier han.

BYGGER MED KONKURRENTER

Ett av prosjektene firmaet er i gang med, er en storstilt utbygging i Sjøåsan Hunstad Sør. Den kan kanskje pågå i 15 år framover, og skal bestå av 1 500 enheter når den er ferdig utbygd. Flere byggmesterfirmaer har sine andeler her. Byggmester Erling Skipnes har 16-17% av totalen.

Andre prosjekter og planer som firmaet jobber med de

nærmeste åra, er Bodøsjøen park som bygges på oppdrag. Her er de 14 første av 44 eneboliger i rekke bygd.

I Varghaugen som er en del av Grønåsen, der firmaet som ett av flere har hatt pågående boligbygging i en årrekke, er et felt med sju eneboliger og 12 leiligheter i gang.

For øvrig har firmaet to felt med plass til til sammen 125 enheter som det ennå ikke er bestemt oppstart for.

Byggmester Erling Skipnes har hall der de produserer veggelementer når det er behov for økt kapasitet.

–Tømmerne bytter på å jobbe i hallen, og fordelene er at vi raskt får tett bygg og at produksjonen kan foregå tørt innendørs, sier Ellefsen.

MANGE RINGVIRKNINGER AV 30 ARBEIDSPLASSE

DnB har en kalkulator på nett som beregner ringvirkningene av firmaers virksomhet. For Byggmester Erling Skipnes AS med 32 ansatte og omsetning på 73 millioner kroner i 2016, tilsvarer ringvirkningene 22,4 millioner kroner som betyr mange arbeidsplasser i det offentlige. Beregningen er basert på skatter, avgifter og alle ansattes varekjøp og tjenester.

– Det er artig å se at vår virksomhet gir sånne ringvirkninger, sier Gunn Skipnes og Lars Arne Ellefsen. ■



VINDUER OG DØRER
Uldal gir deg kvalitet og komfort

KLIKK HER
FOR MER INFO



Uldal er blant landets ledende produsenter av moderne vinduer.

Vi har etterstrebet kvalitet og pålitelighet siden 1942. Uldal er i dag en seriøs og solid partner for alle som ønsker kvalitetsikker konsultasjon og holdbare vinduer og dører til nybygg, påbygg og rehabilitering. Dyktige håndverkere overvåker produksjonen av alle vinduer og dører og egen serviceavdeling gjør det trygt og enkelt å være kunde hos Uldal.

Se produkter og monteringsanvisning hos nærmeste forhandler eller på www.uldal.no

member of

BYGGMA
group

OPPDATER DINE ANSATTE MED FAGSTOFF FRA BYGGMESTEREN! **KUN KR 435,-** PR ABONNEMENT FOR 10 UTGAVER

For kun kr 435,- kan du gi dine ansatte et eget abonnement på tidsskriftet
Byggmesteren slik at de også kan holde seg oppdatert i tømrerfaget.

Bestill flere abonnement på byggmesteren@medievekst.no eller ring **46 98 67 70**.

Forutsetter et hovedabonnement. Dette koster ordinært kr. 750,-

BYGGMESTEREN



VELGER LEVERANDØR MED PRESTASJONSINNKJØP

– Gode resultater og fornøyde kunder som kan dokumenteres er gull verdt når du deltar i et BVP-anbud, sier prosjektleder i BMU–Stavanger Eiendom Silje Lyslo.

– Alle fire tilbydere kunne bygget flotte barnehager for oss, men Kruse Smith hadde forberedt seg best på BVP og hva de skulle levere, sier Silje Lyslo i Stavanger kommune.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Hun leder anskaffelsen av tre nye barnehager på Tasta i Stavanger, der kommunen prøver en ny type anskaffelse – Best Value Procurement (BVP) eller prestasjonsinnkjøp på norsk.

DEN BESTE ER IKKE BILLIGST

– Prosjektet i Stavanger er ett av ti pilot-prosjekter i norske kommuner der målet

er å få inn den rette ekspertisen til et konkret prosjekt, forteller prosjektleder Lyslo.

Anbudet for totalentreprisen på de tre barnehagene ble sendt ut i august 2017. De skal minst holde passivhusstandard, være universelt utformet og redusere klimagassutslippet ved materialbruk og oppføring.

BVP er en metode for prosjektstyring og innkjøp som vektlegger leverandørens kompetanse og prestasjon. Metoden er

utviklet i USA og sprer seg nå i Europa, blant annet til Nye Veier som nesten bare bruker BVP.

– BVP stiller de samme kravene som i vanlig anbudssformer – forskjellen er at prisen teller mye mindre mens erfaring og gode resultater teller mer, forklarer Lyslo.

FRI MED FAST PRIS

Etter en prekvalifisering, fikk de valgte tilbyderne fire-fem måneder på seg til å



tegne, prosjektere og regne på sitt tilbud. Forskjellen er at i et BVP-anbud ligger prisen fast.

– I dette anbudet var makspris satt til 81 millioner kroner. Her teller prisen 20 – 25 prosent, noe som ikke er utslagsgivende. Det som gir økt utslag i «metrics» er hvorfor du som entreprenør er best til å gjøre denne jobben, sier Lyslo og forklarer

at «metrics» betyr verdiberegning.

For at kommunen skal kunne verdiberegne tilbudet, må entreprenøren levere inn ordinære anbudsdokumenter og tegninger. I tillegg skal kommunen ha et seks siders tilbud (ikke lenger) som er spesielt ved BVP-anbud.

TALLFESTE DET VI KAN

– Først er det en to siders presentasjon der de tallfester hvorfor deres firma er best på denne jobben. De kan ikke si at «vi er best til å bygge barnehager fordi vi er glad i barn og har gjort dette mange ganger før». De må heller si at «I løpet av de siste ti årene har vi bygget fire barnehager og oppnådd en kundetilfredshet på 90 prosent i snitt», forklarer Lyslo og legger til at alle slike tall må kunne dokumenteres i ettertid.

Så følger et risikodokument på to sider.

– Her skal entreprenøren fortelle oss om vår, oppdragsgivers, risiko. Ikke sin egen. De skal beskrive risiko som de ser ved prosjektet og hvordan de kan hjelpe oss å redusere den. De skal ikke overta risiko, men hvis det er ting de ser og kan unngå, så tas dette inn i evalueringen og konkurransen, sier prosjektlederen.

De to siste sidene i tilbudet er dokumentet om tilleggsverdier.

– Her beskrives hva de tilbyr inn i prosjektet som ikke er krav. Typisk er det tiltak som tilfører ekstra verdi i prosjektet, med ekstra kostnader. Så kan vi velge om vi vil kjøpe dette enten det er ideer fra arkitekt eller flinke underentreprenører, forklarer Lyslo som gir et eksempel fra anbudet:

– I reguleringsplanen for den ene barnehagen var det krav om grønne tak. Da var det en tilleggsverdi fra Kruse Smith om å legge grønne tak på alle tre barnehager. Med en tilleggskostnad. ➔



Smiene barnehage er en av Stavanger kommunes pilotprosjekter på prestasjonsinnkjøp (BVP). (Foto: Google Maps)

BVP ER EN HELT ANNEN ARENA

– Prestasjonsinnkjøp er riktig når man ønsker at entreprenørens ekspertise og kreativitet skal komme til sin rett, sier prosjektleder Tom Brueland i Kruse Smith.

Entreprenøren hadde forberedt seg godt til BVP-konkurransen om barnehagene på Tasta.



– Her får vi entreprenører lov til å vise vår ekspertise, sier prosjektleder Tom Brueland i Kruse Smith. (Foto: Privat)

– Vi ville være med både for å vinne jobben og fordi det sikkert kommer mange flere av denne type anbud fremover, sier Brueland som anbefaler interesserte å ta et kurs om BVP.

– Ikke fordi kurs i seg selv skaper vinnere, men fordi man må forstå BVP-

metoden og kravene som stilles. Det skiller seg ut fordi man har en byggherre som har definert hva som er viktig for dem gjennom faste målsettinger, sier prosjektlederen.

Han liker at metoden fører til et skifte bort fra ensidig kostnadsfokus til de kvaliteter som er viktige for byggherren. Samfunnsnyttig er det også.

– BVP i Norge er i startfasen, men dette kan absolutt være en sunnere anbudsfarm. Vinneren må bruke mest ressurser, mens andre deltakere slipper å bruke like mye. Kommunen bruker også mindre ressurser, sier Brueland.

Han tror at flere BVP-anbud vil tilføre mer kreativitet og nyskaping til prosjektene, fordi metoden gjør entreprenøren tryggere.

– Du får poeng for prestasjoner og historikken du kan vise til. Da vil entreprenører og samarbeidspartnerne også vise fram sin ekspertise. BVP kan bli en helt annen arena for innovasjon i anbud, sier prosjektleder Tom Brueland i Kruse Smith.

Stavanger kommune tok imot tilbudene og kalte så inn entreprenørene til intervju, som er en fast del av BVP-anbud.

– Vi valgte å intervjuer arkitekt og prosjektleder sammen i et gruppeintervju. Da ser vi samspillet mellom dem og om de er opptatt av de samme kvalitetene, sier Lyslo.

Intervjuene tas opp, skrives ut og inngår som en del av en eventuell avtale.

– Så kom vi til en viktig del av anskaffelsen: Den såkalte konkretiseringsfasen. Kontrakt er ennå ikke signert, og her bruker man 8–10 uker til å gå gjennom prosjektet sammen med entreprenør, forklarer Lyslo.

I denne perioden er det entreprenøren som forteller oppdragsgiver om prosjektet, fremdrift, hva som er innenfor og utenfor omfanget, hvordan planen deres er for å håndtere risiko og hvordan man skal rapportere gjennom prosjektgjennomføringen.

– Er alt i orden og man har en felles forståelse av omfanget, inngår man så kontrakten, sier Lyslo. I anbudet om de tre barnehagene ble det Kruse Smith som vant.

– De hadde forstått konseptet BVP og var best denne gangen. Jeg tror det gikk på innsatsen og forberedelsene de gjorde, som interne kurs med arkitekt og tekniske fag, sier Lyslo.

FINNER DE BESTE

Lyslo synes BVP gir bedre innsikt i leverandørens leveringsevne og tilfører oppdragsgiver nye ideer om prosjektet. Ikke tok det mye lengre tid eller kostet mer enn et ordinært anbud.

Så langt ser kommunen bare fordeler ved prestasjonsinnkjøp og skal legge ut et nytt til høsten.

– Vi ser nytten av at entreprenørene får vist fram sin kompetanse bedre, får blitt med tidlig og utvikle prosjektet med egne ideer som kan gjøre prosjektet vårt bedre. Det er bedre enn at vi sitter i hver vår ende og sammenligner regneark, sier Lyslo.

Hun tror ikke at BVP bare er for store kommuner med store anbudsprosjekter.

– Prestasjonsinnkjøp favoriserer ikke de store, men de beste som har god praksis og fornøyde kunder, sier prosjektleder Silje Lyslo. ■

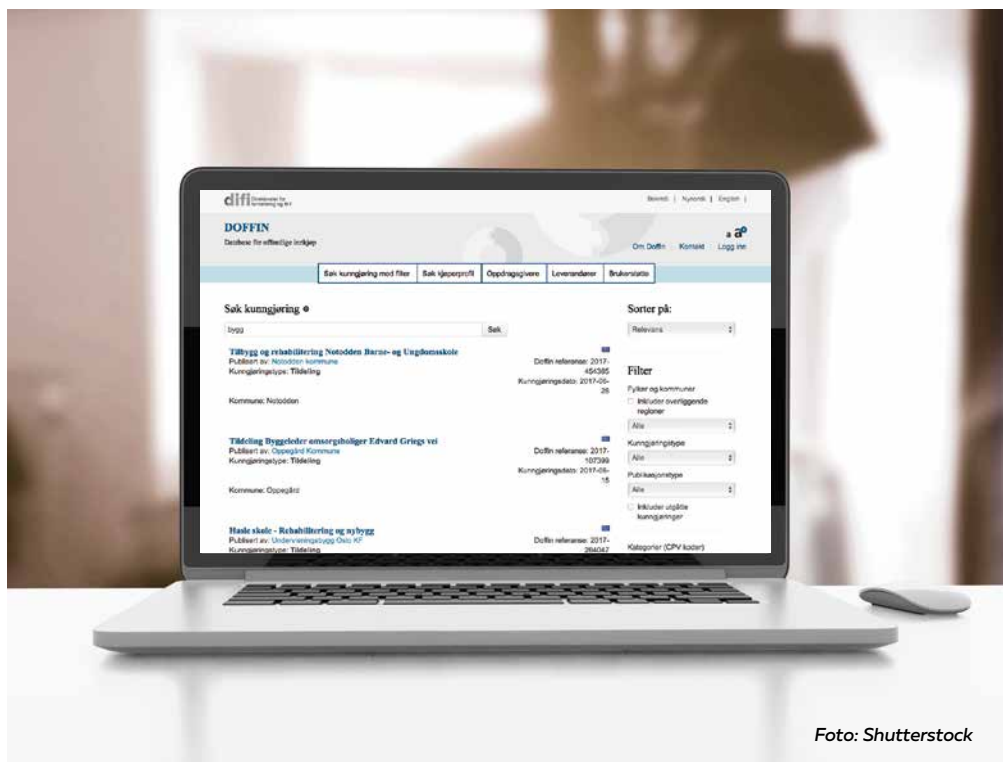


Foto: Shutterstock

ANBUDSVARSLING KOSTER PENGES

Hvert år legges det ut på doffin.no 7-8 000 kunngjøringer som gjelder innkjøp av varer og tjenester fra bygg og anlegg. Den som er ute etter oppdrag, må følge godt med – eller betale for varsler.

Det er gratis å registrere seg og søke på kunngjøringer på doffin.no, databasen for offentlige innkjøp. Men den som ønsker å bli varslet om nye konkurranser, må abonnere på en varslingstjeneste. På doffin.no er det lenker til fem varslingstjenester som koster noen tusenlapper i årlig abonnement.

– doffin.no varsler ikke firmaer når konkurranser blir kunngjort på sidene, men vi gjør det vi kan for å gjøre det lett å kunngjøre konkurranser og søke på dem, sier seniorrådgiver Peder Bentsen i doffin.no.

NOEN KUNNGJØR ALT

Han sier at det er flere offentlige oppdragsgivere som velger å kunngjøre alle konkurranser på doffin.no, også de som er under terskelverdiene på 1,3 millioner kroner som er grensen for kunngjøringsplikt. I fjor var det 16 000 kunngjøringer på doffin.no. 9 686 av dem var konkur-

ranse og 1 353 av konkurransene var utlyst frivillig, uten at oppdragsgiver var pliktig å gjøre det, opplyser Bentsen.

FIRE VARSLER ANBUD

Under menyen «leverandører» på doffin.no ligger det lenker til fem varslingstjenester. Fire av dem er relevante for den som søker oppdrag, den femte, Anbudstorget, er aktuell for den som har tjenester å tilby. I kategorien «snekker» på anbudstorget.no er det registrert nesten 1 700 navn og firmaer.

PRØVE GRATIS

Alle varslingstjenestene presenterer sine løsninger og tilbyr gratis prøveabonnement. Her er hva de selv sier om priser og hva tjenesten inneholder:

Anbud direkte tilbyr ett års abonnement for 3 500 kroner, og dette er hva man skal få: «Tilgang til alle offentlige anbud, administrasjonsverktøy, relevante

varsler til 2 e-postadresser – er inkludert i prisen.»

Biz Alerts tar fra 162 kroner i måneden for det de kaller «Norges beste varslingsjeneste» «Norges rimeligste pris for anbudsvarslinger».

Mercell Norge tilbyr tre forskjellige varslingspakker. Den rimeligste er for tre kommuner i Norge og koster fra 525 i måneden. Tjenesten omfatter alle publiserte anbud, også de under terskelverdi som ikke publiseres på doffin.no.

Salgsdirektør Geir Edvard Hansen i Merzell Norge forklarer at mange offentlige etater velger bare å kunngjøre oppdrag under terskelverdi i deres database. Merzell utarbeider dessuten oversikter over kommende anbud basert på planer i kommuner og fylker. Store private innkjøpere velger også å publisere sine anbud i denne databasen.

Den fjerde varslingsjenesten er **Visma** som ikke har besvart forespørselen vår om priser, men som på nettsidene sier følgende om deres tjeneste: «Hvilke muligheter finnes i din bransje i offentlig sektor? Med Visma Opic Anbudsvarsel er du alltid oppdatert på kunngjøringer.» ■

20 kommuner i Nordland er med i et innkjøpssamarbeid som gir økt konkurranse også om mindre anbud.

KOMMUNALT INNKJØPS-SAMARBEID VARSLER LEVERANDØRER

– I Bodø kommune lyser vi ut alle anbud. Alle de andre kommunene i samarbeidet kan også gjøre det, men det mangler nok ennå litt på det, sier Øystein Nilsen, innkjøpssjef i Bodø og leder for innkjøpssamarbeidet «Samordna innkjøp i Nordland».

Han sier kommunene må læres opp til å bruke anbudsportalen, og er overbevist om at de som benytter den, oppnår økt konkurranse fordi flere lokale aktører får vite om anbudene.

Kommunene blir også lært opp i å dele opp anbud slik at de kan bli

aktuelle å regne på for flere. En del lokale leverandører kan være for små til å regne på omfattende anbud. Kan de deles opp, kan de derimot passe også for mindre bedrifter. Dermed kan de kommunale oppdragene få betydning for sysselsettingen i kommunene, samtidig som det kan bli flere tilbydere og kommunene dermed oppnår økt konkurranse, poengterer Nilsen.

For firmaer som vil være leverandør til kommunene i dette samarbeidet, tilbyr anbudsportalen varslings til alle som er registrert i portalen.

Fleksible på
det meste
– bortsett fra
kvaliteten




















Velger du våre eXtra-produkter får du ytterdører og vinduer i tre med isolasjonsevne ut over det vanlige. gilje.no

KLIKK HER
FOR MER INFO





Arnhild Dordi Gjønnes er advokat i NHO og spesialist på offentlige anskaffelser. (Foto: NHO)

HØYERE TERSKEL- VERDIER FORENKLER IKKE FOR BEDRIFTENE

Regjeringen har satt opp terskelverdiene for kunngjøring av offentlige anskaffelser fra 1.1 til 1.3 millioner kroner. Det medfører at færre konkurranser blir utlyst på doffin.no, og at bedriftene må bruke mer tid på å kontakte oppdragsgivere.

AV **PER BJØRN LOTHERINGTON**
PBL@BYGGMESTEREN.AS

Den siste forhøyelsen kom et drøyt år etter at terskelverdiene ble økt fra 500 000 til 1.1 millioner kroner i januar i fjor.

– Denne økningen blir en ytterligere forverring for mange bedrifter som burde hatt tilgang til offentlige oppdrag for 500 milliarder kroner. De oppdragene er snart bare forbeholdt de store bedriftene, mener Arnhild Dordi Gjønnes, advokat i NHO og spesialist på offentlige anskaffelser.

FORENKLER FOR DET OFFENTLIGE

– Myndighetene snakker om forenkling når de hever terskelverdiene, men dette

innebærer ikke forenkling for bedriftene som vil følge med på offentlige konkurranser, mener hun.

– Tvert imot vil bedrifter som er aktuelle til å ta oppdrag som ligger under terskelverdiene på 1.3 millioner kroner, måtte oppsøke kommuner, fylker og statlige etater for å bli orientert. Det er nok ikke alle offentlige oppdragsgivere som har åpen dør, og det er ganske sikkert at mange bedrifter ikke har kapasitet til å drive den slags oppsøkende virksomhet, poengterer Gjønnes.

LAVERE NASJONALE VERDIER

Hun mener norske myndigheter ikke behøve å justere de nasjonale terskel-

verdiene slik de har gjort, selv om det vil være enkelt særlig for statlige oppdragsgivere, hvor den nasjonale terskelverdien er sammenfallende med EU-terskelverdien for varer og tjenester.

– Men det er forhøyelsen fra 500 000 kroner som skaper problemer for bedriftene. Dersom vi ønsker verdiskapning og flere jobber, er ikke resepten å stenge bedrifter ute. Mange europeiske land har en lav nasjonal terskelverdi nettopp for å stimulere de mindre bedriftene til å levere tilbud til det offentlige. Det er god næringspolitikk, mener Gjønnes.

MINDRE GJENNOMSIKTIG

Hun sier det offentlige kan tape om det blir mindre konkurranse om oppdragene. Når færre oppdrag utlyses i Doffin, databasen for offentlige innkjøp, kan man også miste noe av gjennomsiktigheten. I ytterste konsekvens kan det føre til kameratei og korrupsjon.

En ekspertgruppe i EU som Gjønnes er med i, foreslår at det opprettes offentlige kontraktsregistre i de enkelte landene. En rekke land har allerede gjort det, og i oktober kåres det beste europeiske kontraktsregisteret på en konferanse i Portugal.

– Kontraktsregistre viser i full åpenhet hvem som kjøper hva av hvem og kontraktene kan følges helt fra inngåelsen til de avsluttes. Slike registre vil gjøre det umulig å bryte reglene og burde vært innført her i landet, mener Gjønnes.

MARKEDSTILGANG SKAPER JOBBER

Hun reklamerer gjerne for NHOs årlige anskaffelseskonsferanse som holdes i slutten av mai i år. Den har undertittelen «Markedstilgang skaper jobber». Bakgrunnen er at det offentlige gjør innkjøp for 500 milliarder kroner årlig.

– Skal det skapes flere jobber, må det bli lettere for små og store bedrifter å slippe til på dette store markedet, heter det i programmet. Blant mange foredrag, er antakelig noen ekstra interessante for byggenæringen. Det gjelder Mari Haave Sveen i Statsbygg som snakker om «Sammen mot useriøse leverandører», og Gjertrud Helland i Veidekke Entreprenør som snakker om «Samspill mot kriminalitet». Dessuten åpner NHO-sjef Kristin Skogen Lund konferansen, og næringsminister Torbjørn Røe Isaksen redegjør for en ny stortingsmelding om offentlige anskaffelser. ■

FOR DEG SOM JOBBER I TØMRERFAGET

TØMREREN



**GIR VIKTIG
KUNNSKAP
VIDERE**



SYV KILO LETTEELSE

**NYE GIPSPLATER VEIER
25 % MINDRE. SIDE 42**



BRANN- SIKRING

**STRAMMER INN ETTER
GRENFELL-BRANNEN
SIDE 38**



Lærlingene deles opp i seks lag som måler ut, skjærer og setter opp hver sin sperrekonstruksjon. Hver konstruksjon hadde egne mål slik at ingen kunne herme.

Gir viktig kunnskap

KLEPP: - Med Lindefjeldvinkelen ser du nøyaktig hvor du skal skjære taksperrene, sier byggmester Tom Rune Tjensvoll til de 30 tømmerlærlingene rundt ham.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Våren er kommet til Jæren. Svenneprøven er rett rundt hjørnet for mange av lærlingene og tak er noe de kan få på prøven sin.

Derfor er alle stille og følger nøye med rundt Tjensvoll når han skjærer og forklarer.

SIKRER KOMPETANSEN

– Dette er tredje gang vi holder kurs i taksperrer for lærlingene i medlemsbedriftene, sier daglig leder Jarle Jonassen i Byggmesterforbundet Rogaland. Sammen med Jone Terjesen i Byggmestrenes service- og opplæringskontor er han med og følger opp

lærlingene.

Her har de sett at det å kunne skjære til og bygge tak, sperrer og trapper, ikke er hverdagskost.

– Alle er opptatt av å levere fortere, få materialene som precut og kjørt ut til seg på byggeplassen. Lærlingene og tømmerne er blitt vant til disse «byggesettene» og jeg ser jo fordelene, sier Jonassen som mener at forbundet da må ta ansvar:

– Dette er viktig kunnskap for alle tømmerere, uansett. Derfor holder vi slike kurs. Siden halvparten av alle lærlingene (opplæringskontoret tar inn mellom 65 og 70 i året) kommer på kurset i dag, blir jeg optimistisk

på vegne av faget, sier Jonassen.

Med engasjerte medlemsbedrifter som Tjensvoll, og samarbeidspartnere som XL Bygg Partner Tre og Milwaukee, blir det praktiske kurs der alle får lært og utført skikkelig.

– Slik kurs gir noe ekstra til de unge. Særlig de nyetablerte bedriftene trenger gode lærlinger som kan dette. Nå skal vi se på flere temaer fremover, som mer avanserte konstruksjoner. Medlemmene våre skal merke at forbundet og opplæringskontoret tar faget mer på alvor, slik at kompetansen til deres unge sikres, sier daglig leder Jarle Jonassen.

VIL STYRKE OPPLÆRINGEN

– Jeg har bare noen få ganger bygget og skåret til taksperrer. I dag skal vi forstå hvordan dette gjøres ordentlig, sier tømmerlærling Mari Botne.



Tømrervinkelen er avgjørende for å få et nøyaktig resultat, forklarer byggmester Tom Rune Tjensvoll.

videre

Inne på trelastlageret har byggmester Tjensvoll og XL Bygg Partner Tre gjort klar for fem produksjoner av taksperrer.

– På fagprøvene er det mange som er ustø på hvordan taksperrer skal skjæres. Før var det en naturlig del av læretida, nå får en del problemer, sier Tjensvoll med erfaring fra prøvenemnda i Rogaland.

FORTVILER OVER STRYK

Han blir nesten fortvilet når en kandidat stryker på noe han ikke har gjort før.

– Da synes ikke jeg det er lærlingen det er noe galt med. Det er opplæringen som er feil.

Tjensvoll synes flere erfarne tømrere burde lære bort viktig kunnskap, i stedet for å kritisere ungdommen eller markedet.

– Vi må ikke glemme faget vårt og tro at vi kan få alt som precut! Vi må lære å tenke



- Dette vil vi mestre, sier Petter Taksdal og Mari Botne som går i lære hos Byggmester Jens Gerlach Sørensen.

sjøl om hvor taksperran, gradsperran og kilsperran skal stå. Dessuten er det moro, sier byggmesteren og viser lærlingene kunsten.

– Se her hvordan jeg har skåret til: Konstruksjonen skal være dønn tett i toppen, ja overalt. Lærer du å være nøyaktig med



Daglig leder Jarle Jonassen (h) og opplæringskonsulent Jone Terjesen vil arrangere enda flere kurs for elever, lærlinger og tømrere i Rogaland.

konstruksjonen din, så kommer alt det andre også, sier Tjensvoll som innrømmer at han har en misjon:

– At tømrerfagets lærlinger skal bli bedre rustet til svennestykket sitt. ■

STRAMMER INN ETTER GRENFELL-BRANNEN

- Snarveier lik de som forårsaket Grenfell-brannen, kunne vi også fått i Norge, sier forskningsleder Anne Elise Steen-Hansen.

AV **CHRISTOPHER KUNØE**
CK@BYGGMESTEREN.AS

– Snart strammes kravene til utvendig kledning på yttervegger inn og DiBK rydder opp i veiledningen til TEK17. EU vurderer også en ny standard for branntesting av fasader, sier Steen-Hansen i RISE Fire Research AS.

ETTERVIRKNINGER

Katastrofen i London har vekket fagmiljøer og bygningstekniske etater i hele Europa.

– Det er sjelden at en brann i utlandet får konsekvenser for norske byggeregler. Men Grenfell er et slikt tilfelle, sier forskningslederen.

Hun fikk i oppdrag av DiBK å skrive en rapport om kledninger og overflater. I tillegg skulle rapporten se på Grenfell-brannen samt hvilke branntester som utføres av lignende fasader i England og Norden.

Steen-Hansen fant et mindre «hull» i veiledningen til TEK § 11–9 og anbefalte tydeligere bruk av begreper i veiledningen. I april sendte DiBK ut på høring endringen i TEK og i veiledningen.

– For høye bygninger med mer enn åtte etasjer, i vanlige boligblokker for eksempel, må man nå ha ubrennbar kledning dersom



Anne Elise Steen-Hansen, forskningsleder i RISE Fire Research AS. (Foto: RISE Fire Research AS)

man anvender de såkalte «preaksepterte ytelsene». Det gjelder også i bygg som sykehus og forsamlingslokaler med mer enn fire etasjer. Dette blir skjerpelser i forhold til i dag, sier Steen-Hansen som påpeker at høringsfristen for endringene ikke er over.

Dersom man likevel ønsker å anvende brennbar kledning, må fasadesystemet dokumenteres ved branntesting i stor skala i henhold til metoden SP Fire 105.

«Ubrennbar kledning» vil si at den er laget av materialer som tilfredsstiller kravene til brannklassen A2-s1, d0 eller bedre. Denne klassifiseringen må dokumenteres ved to ulike tester: NS-EN ISO 1182 (ubrennbarhets-testen), og NS-EN ISO 1716 (forbrenningsvarme). Materialer med et organisk innhold over noen få prosent, vil ikke tilfredsstille kriteriene til disse testene.

UENIGE OM TESTER

Steen-Hansen har forsket på og testet byggematerialers brannmotstand siden 1991.

– Jeg tror ikke årsakene til brannen i London bare er et britisk problem. Det er nå lekket en rapport med funn fra brannen der kledningen var en årsak, men det var andre materialer i bygningen som gjorde at brannen spredde seg lett fra fasaden og inn i leilighetene, forklarer Steen-Hansen.

I England hagler det med beskyldninger om at britiske branntester er urealistiske og delvis ansvarlige for katastrofen. Sterke interessegrupper innen forsikring og ulike isoleringstyper bruker ulik forskning og testresultater for å hevde egne interesser.

Steen-Hansen minner om at materialene brukt på Grenfell og deres sammensetning ikke hadde blitt testet i såkalte storskala-tester, der man brenner større partier av for eksempel en fasadeløsning.

– Det viktigste er at man har en storskala-test på plass. Fasader må testes med realistisk brannpåkjenning og det gjør vi i Norge. Kombinasjonen av isolasjon, hulrom og kledning klarer man veldig godt å teste i stor skala, sier forskningslederen.

En branntest er heller ikke det samme som en ekte brann.

– I forhold til Grenfell kan det godt hende

at det finnes tester som er mer passende. Men det finnes ikke standardbranner. De finnes i våre laboratorier, men ute i verden er ikke to branner like, sier Steen-Hansen.

OVERRASKELSER

I sin rapport til DiBK viser Steen-Hansen til en britisk storskala branntest (BS 8414-1) av syv ulike fasadeløsninger. Bare tre varianter passerte.

– Her ble vi overrasket. En av løsningene med mineralull – som ikke er brennbar – testet like dårlig som den originale løsningen med brennbar isolasjon og brennbar kledning, sier Steen-Hansen.

– Det var en vekker. For i dette tilfellet ville ikke vi her i Norge krevd storskala-testing. Vi ville sagt at ubrennbar isolasjon er trygt nok. Det funnet gjorde at DiBK vil stramme inn kravet i TEK17:

Det foreslås å endre fra klasse B-s3, d0 til klasse A2-s1, d0 i

- byggverk med flere enn 8 etasjer i risikoklasse 1, 2 og 4
- byggverk med mer enn 4 etasjer i risikoklasse 3, 5 og 6.

FOKUS PÅ GRØNNE MATERIALER

Nå venter Steen-Hansen og fagmiljøet på EU som snart skal komme med en ny standard for branntesting av fasader. RISE Fire Research i Sverige har vært sentral i forarbeidet med standarden.

– Det er ofte slik regelverket utvikles i Norge og Europa. En storbrann fører til, forhåpentligvis, sikrere bygg, sier forskningslederen.

Nå jobber hun og RISE Fire Research mye med å brannteste bærekraftige byggematerialer.

– Med de nye energikravene får vi nye løsninger til etterisolering ved rehab og nybygg. Vi må sikre at dette utføres på en brannsikker måte – for en del av de nye materialene er brennbare. De har sikkert bedre miljø- og isoleringsegenskaper, men ofte er dette ulike plast- eller biobaserte materialer med både gode og dårlige brannegenskaper, sier Steen-Hansen.

Byggebransjen har fått mange nye produkter som er sterkere og lettere.

– Vi bygger også med solcellepaneler og batteripakker i byggene. Er de brannsikre nok? Vi brannforskere vil jo gjerne redde miljøet, vi også. Men vi trenger systemer som kan skille de dårlige materialene fra de gode, sier forskningsleder Anne Elise Steen-Hansen. ■



Ved rehabiliteringen av Grenfell Tower ble materialer brukt helt løserevet fra sine dokumenterte egenskaper. (Foto: London Metropolitan Police)

FEIL REHABILITERING KOSTET 71 LIV

Brannen i Grenfell Tower 14. juni 2017 startet i en av de nedre leilighetene til blokken på 24 etasjer. Brannen spredte seg raskt til resten av bygget, skadet 108 og tok livet til 71 mennesker. Den offisielle undersøkelsen pågår fortsatt.

Ifølge en lekket rapport, skyldtes brannen en rekke feil i prosjektering og utførelsen: Før renoveringen i 2014–16 hadde høyhuset en enkel fasade av ren betong der vinduene hadde rammer av tre eller stål.

Nå ble fasaden kledd med paneler av aluminium-kompositt med en kjerne av brennbar polyetylen. Vinduene ble byttet ut med smalere vinduer som ga

opptil 15 cm store glipper. Hulrom mellom nye vinduer og yttervegg ble fylt med en gummimembran, paneler av PVC-plast og isoleringsplater av hardt skum. Ingen av materialene hadde nok brannmotstand.

«Brannstopp i fasaden var snudd feil vei, for tynt dimensjonerte til å kunne stenge mellomrommet mellom isoleringen og fasadepanelene i tilfelle brann og/eller mellomrommene var for store i forhold til den type brannstopp som ble brukt», står det i rapporten.

Rapporten fra RISE Fire Research til DiBK kan leses på

<http://risefr.no/publikasjoner>

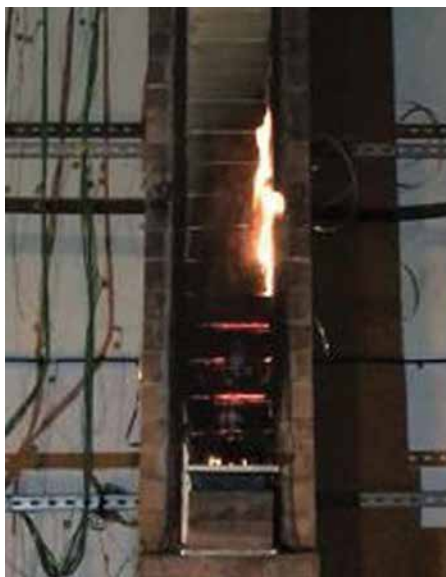


Foto fra omdiskutert branntest i England. (Foto: The Association of British Insurers)



- Membranen består
vanntesten, konstaterer
Aurelijus Jasinavicius og
Vidar Strømdahl.

Vanntestet membran og unngikk skader

Klemringen ble byttet to ganger, og den ble fuget én gang, uten at det hjalp. Gjentatte vanntester av baderomsmembranen viste at det fortsatt var lekkasje. Etter det fjerde forsøket, viste det seg at den øvre delen av sluket var utett.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Det kostet oss mye arbeid og to ukers forsinkelse, men det var en guds lykke at vi fulgte rutinene med å vannteste membranen så vi oppdaget feilen, sier Vidar Strømdahl. Han driver eget firma med fem ansatte sørøst i Oslo, og gjorde erfaringene i en stor ombygging og rehabilitering i en enebolig.

LANG TID FØR SYNLIGE SKADER

Strømdahl sier han bare kan forestille seg hvordan en sånn lekkasje kunne skapt problemer på lengre sikt. Fuktigheten ville trukket inn i trekonstruksjonen i vegg og videre ut på parketten i gangen utenfor. Det ville tatt tid før skaden ble oppdaget. Til gjengjeld ville den vært mye dyrere å utbedre. Flislagt gulv og vegg måtte tas opp og mye arbeid måtte bli gjort om igjen.

SIKKER RUTINE

– Vi har hatt vanntest av membran i gulvet som rutine i flere år, og ser her et godt eksempel på at det lønner seg å ta den ekstra dagen som en test medfører, kommenterer Strømdahl.

– En lekkasje er vårt ansvar selv om en leverandør eller membranlegger vil dekke det om de har gjort feil, legger han til.

Han og tømrer Aurelijus Jasinavicius forklarer hvordan de gjør vanntesten etter at membranleggerne har gjort sin del av jobben:

Sluket tettes med en ballong eller et tettelokk, og oppbretten på membranen teipes til vegg. Ca fem cm med vann fylles i og det står over natta. I innfyllingen er det viktig ikke å søle ovenfor membranen.

Dagen etter tappes vannet av og membranen svabres. Uten å løsne klemringen, blir membranen løftet. Eventuell fukt vil vise seg på betongen og rundt sluket.

LIMER HOS ANDRE

– Membranleggerne vil helst lime når de legger membranen, og argumenterer med at det er sånn de fleste vil ha det. Men vi insisterer på å vente til vanntesten er utført, forklarer Strømdahl.

– Når vi tester på denne måten, avdekkes en lekkasje lett. Andre limer membranen og vanntester ved å måle vanndybden med tommestokken. Men så liten som en lekkasje kan være, vil det ikke være målbart med tommestokk, påpeker Aurelijus Jasinavicius.



Klemringen sitter som den skal her.



Gulvet svabres for å få vekk det siste vannet.



Tommestokken viser de samme 5-6 cm med vann som for ett døgn siden, men er likevel ikke noe godt mål for å avsløre lekkasje.



Også fallet i gulvet blir testet når vannet tappes ut og renner i sluket som det skal.

SLUKLEVERANDØREN TAR DET

Da sluket viste seg å være lekkasjepunktet, la leverandøren seg flat og påtok seg å dekke kostnadene ved utbedringen.

– Det er godt at leverandøren påtar seg ansvaret. Jeg har regnet ut at dette har kostet ca. 45 000 kroner i arbeidstid og materialer. Hva byggherren krever for forsinket innflytting, vet jeg ennå ikke, sier Strømdahl. ■

Byggeplasslederstudiet

Unngå konflikter, forsinkelser, dagmulkt og misfornøyde kunder. Lær å lede byggeplassen på en profesjonell måte!

STAVANGER

Oppstart 4. - 5. september

OSLO

Oppstart 9. - 10. oktober

MODUL 1:

- Definerings av byggeplasslederrollen, konsept og oppbygging
- Overordnet om entreprisformer, kontrakter, aktuelle lover og forskrifter
- Bruk av bedriftens KS-system
- Risikovurdering, HMS-planlegging og -oppfølging
- Internkontrollforskriften og Byggherreforskriften
- Deleksamen

MODUL 2:

- Eksempel på prosjektunderlag
- Produksjons-, avfalls- og riggplanlegging
 - Innkjøp og leverandører
 - Fremdriftsplanlegging
- Deleksamen

MODUL 3:

- Kontrakter og avtaler
- Dokumentasjon av egenkontroll, fukt, tetthet osv.
- Uavhengig kontroll og tilsyn
- Avviksbehandling
- Byggemøter og rapportskrivning
- Overtakelse
- Deleksamen

MODUL 4:

- Kalkulasjon og økonomioppfølging i prosjektet
- Kundebehandling og ledelse
- Kvaliteter, toleranser og målemetoder ved bruk av NS 3420
- Forsikring - risiko og ansvar
- Deleksamen



“Kurset har hatt stor nytteverdi. I tillegg har det vært fint å møte bransjekolleger og snakke om forskjellige utfordringer i hverdagen.”

Påmelding og mer informasjon:

www.byggmesterskolen.no

BYGGMESTERFORBUNDET

BYGGMESTERSKOLEN



25 % LETTERE GIPSPLATER SYV KILO LETTEELSE

Brødrene Martin og Eirik Svanvik Eide har fått lettere arbeidsdager.

BERGEN: - 25 prosent lettere gipsplater er et HMS-tiltak som tømmerne er skikkelig glade for, sier byggmester Tormod Espelid.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

På en høyde vest i Bergen bygger Espelid boliger for JM, slik firmaet har gjort i 11 år. Her er det strenge krav til bruk av vernebriller, total gjenvinning og listeføring.

– Jeg respekterer alt som sikrer helsa til gutta, og speider etter løsninger som gir oss følbare fordeler. Fornøyde medarbeidere er nøkkelen til å lykkes, mener Espelid.

SPARER TID OG RYGG

I ett år har han brukt gipsplatene Light Board fra Norgips selv om den er dyrere enn standard. Forklaringen er enkel:

– Platene har samme egenskaper og er syv kilo lettere! Da sa det pling med en gang. For gips løfter vi mye på, sier byggmesteren.

– Med de småhusene vi bygger nå, går det fire pakker av denne typen gipsplater til hvert hus. Det koster 1 500 – 2 000 kroner mer per hus, men er peanuts i forhold til slitasje, sykefravær og økt trivsel, mener Espelid.

Bergenseren har vært tømrer 35 år og er

fortsatt med i felten.

– Vi har nok av tunge løft i dag, blant annet med nye vinduer. Heldigvis har vi blitt mye flinkere til å løfte riktigere enn før. Men det som virkelig hjelper, er når basisprodukter slankes betraktelig, mener han.



– Platen produseres med en helt ny teknologi. Den fremste delen er mye sterkere, litt mer porøs bak og det er mer glassfiber. Like god på brann, men litt dårligere på lyd, ifølge Knut Lien i Norgips.

EN MANN EN PLATE

– Du kjenner at den er lettere. Vi har jo ikke lov å løfte en standardplate alene, så det er greit at vi gikk over til lettere plater, sier Martin Svanvik Eide. Tømrersvennen er tilbake etter lunsj og skal gipse med broren Eirik.

– Vi merker forskjell når vi skal ha platene opp i andre etasje. Da har de klart det, sier han.



Byggmester Tormod Espelid tar fortsatt sin del av løftene.



Tvillingene liker at de kan velge å ta en plate selv eller dele på.

– Du vinner kostnaden inn igjen. Her har vi en trang trapp opp til andre etasje og da kan det bli klorete å få standardplater opp raskt og sikkert, sier Eirik.

De vil ta vare på seg selv.

– Vi merker ikke løftene så mye nå, men med alderen utgjør alle småløftene en stor forskjell for skuldre. Man må løfte smart hele

NORGIPS LIGHT BOARD

1200 mm platen veier 6,7 kg/m² og kan brukes i branngodkjente veggkonstruksjoner opp til E160. Den er en glassfiberarmert gipskartongplate type A med forsenkede langkanter og skårne kortkanter. Gipsplaten kan brukes i innvendige vegg- og loftkonstruksjoner på samme måte som standardplater.

livet, minner Martin om.

Tømrersvenn Andreas Svendsen Espelid har gipsingen i neste hus på feltet.

– Vi bruker kortere tid på å bære inn og flytte rundt på platene. Dette er et tiltak vi merker hele tiden og som flere burde tenke på, mener han.

MYE Å HENTE

Knut Lien fra Norgips og Knut Kavli fra Byggmakker sier at Light Board ikke selger seg selv.

– Ja, for en del betyr pris alt. De ser ikke helheten, som at produksjonstiden går ned og at man får flere plater med på bilen, mener Kavli.

Lien påpeker at også avfallsreduksjon er en fordel. Firmaer som Espelids kan redusere avfallsmengden med flere tonn når de bytter. Gips er som kjent noe av det tyngste materialet å betale retur for.

– For en pall med slik gips spares det inn nesten 300 kilo. Så tømrerne slipper å løfte mange tonn i løpet av et prosjekt – en enorm besparelse over tid. Fordi gipsen er lettere, kan pallene dessuten heises lenger inn i bygget, sier Knut Lien.

– Kan gipsplater bli enda lettere?

– Teknologien er der, så svaret er ja.

Selv tror jeg på å øke bruken av 90-plater, som får vekten ned til 14 kilo, svarer Lien fra Norgips. ■



Våryre fagfolk: Knut Lien fra Norgips, Tormod Espelid og Knut Kavli fra Byggmakker Gravdal.



– 7 kilo gjør en stor forskjell, sier tømrersvenn Andreas Svendsen Espelid.



Tipset

Når det blir for varmt

Utvendig screen er løsningen når det blir for varmt under takvindueene, den demper inntil 76% av varmen fra solens stråler. Du kan fremdeles se ut av vinduet når den er nede.

Manuelle VELUX screen monterer du enkelt innefra. Selve rullen plasseres bak vinduets toppkasse, nedre del av screenen festes i to festekroker nederst på vinduet og trekkes dermed ned når vinduet lukkes. Priser fra kr. 588,- inkl. mva. VELUX screen leveres også som elektrisk eller solcellebetjent.

Interessert?

Kontakt oss i dag på 22 51 06 00 eller besøk oss på www.velux.no.

VELUX®

PRODUKTER



MERCEDES BENZ SPRINTER

SMARTERE OG SIKRERE VAREBILER

Varebilene i Sprinterserien til Mercedes Benz er blitt enda sikrere og smartere, lover importøren. Den nye serien kommer med 1 700 varianter og omfattende utstyr slik at bilene kan tilpasses til ulike transportoppgaver. Med ekstra lang lengde og ekstra høyt tak, har de maksimalt lastevolum.

Smarte løsninger forbedrer og forenkler bruken av lasterommet, for eksempel hjulhus med mulighet til plassering av last, samt innvendig takstativ. Med alternativene «vindu foran» og «setebenk i første seterad» får bilen inntil seks sitteplasser og kan brukes til kombinert transport av last og personer. En elektrisk variant av varebilen loves lansert neste år.

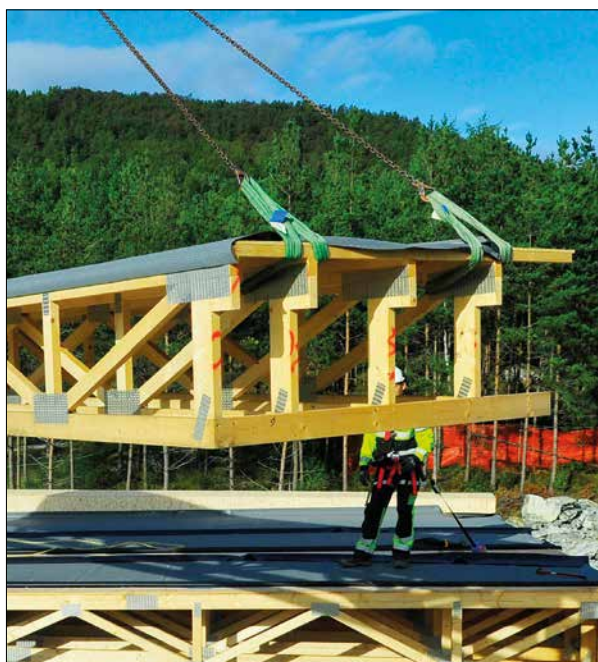
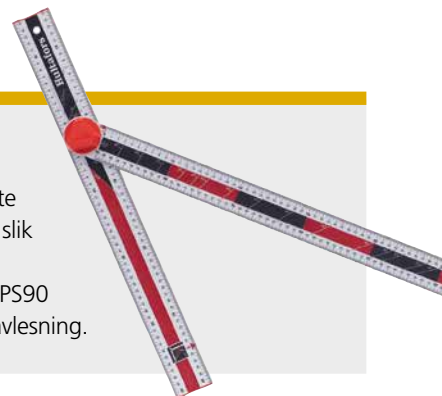
HULTAFORS PS90

NY GIPSVINKEL

På mange byggeplasser er det nå satt krav om bare å bruke 90 cm gipsplater – og ikke 120 cm som tidligere. Det løser Hultafors med nye PS90 gipsvinkel.

Løsningen er justerbar med millimeter og forhåndsstilte vinkler som kan stilles i fire faste posisjoner. Vinkelen kan enkelt slås sammen slik at den er lett å oppbevare og transportere.

Den kan dreies både til høyre og venstre. PS90 har gradering som gjør det mulig med rask avlesning.



Etasjeskiller med gitterbjelker av tre

Kostnadseffektiv byggemetode med SINTEF Byggforsk Teknisk Godkjenning.



De produseres av medlemmer i Norske Takstolprodusenters Forening.



www.takstol.com

WIBE LADDERS

TELE- SKOPSTIGE MED STØTTEFOT

Wibe Ladders lanserer to nye teleskopstiger på 3,4 og 4,0 meter til profesjonelle brukere. Den store fordelen med teleskopstiger er at de er enkle å transportere og oppbevare. De får enkelt plass i bilen eller på et lager. En annen stor fordel er at de kan dras ut til akkurat ønsket lengden, slik at den egner seg godt inne og på trange områder, skriver Hultafors i en pressemelding.

Proff-stigen TLP er spesielt egnet til serviceteknikere som jobber på trange områder og ofte flytter på seg.

TLP-modellen har stigeft som reduserer risikoen for at stigen velter sidelengs, og armer i toppen slik at den kommer ut fra veggen og man får grep rundt det øverste trinnet.

TLP-modellen har en innebygd brems som gjør den mer kompakt når den er sammenlått og som reduserer klemfaren.

Wibe Ladders lanserer også TL-modellen til bruk i hjemmet. Den er 2,9 meter.

Stigemodellene er godkjent i henhold til Europeisk standard EN 131-6 samt Svensk standard SS 2091.

ZEKLER TRUE SOUND 4125

GROMLYD I HØRSELVERNET

Med Zeklers nye hørselvernmodell True Sound 412S, får du like god lyd i øreklokkene som «vanlige» musikkørklokker, ifølge leverandøren. – Gunstig pris, kombinert med 40 timers driftstid på batteriet, gir en totalt sett brukervennlig pakke, sier Karoline Klattran, markedssjef i Skydda Norge.

Klokkene inneholder en helt ny lydrets. Den er beregnet til bruk i blant annet bygg- og anleggsbransjen og skal gi brukeren en helt annerledes lytteropplevelse. Den har i tillegg skjult mikrofon for å ta i mot mobil samtaler, og tre nedsenkede knapper til enkel betjening.



MILWAUKEE M 18

KRAFTIG ÉNHÅNDS BAJONETTSAG

Milwaukee M18 FUEL Hackzall er en hurtigkuttende 18 V énhånds bajonettsag som kombinerer kraft med kompakt, ergonomisk design.

Utstyrt med et M18 redlithium-ion 5,0 Ah-batteri kan verktøyet levere opp til 180 kutt i treverk (38 mm x 89 mm), og over 220 kutt i 19 mm metallrør. Redlink plus elektronikk sikrer god ytelse under belastning og forhindrer overbelastning og overoppheting.

Kombinert med vibrar sagfot, gir det mindre bladhopp og raskere oppstart i kuttingen. For brukeren betyr det jevnere kutt, bedre kontroll og flere kutt uten å bli sliten.

Den børsteløse Milwaukee power-state motoren har ingen komponenter som må skiftes. Den nye bajonettsagen er fullt kompatibel med hele M18-serien, som nå inneholder over 120 verktøy.

Din leverandør av Leca Byggeplank

- etasjeskille
- terrasse
- garasje

Se www.byggeplank.no for mer info

Leca



Byggeplank AS

Tlf: 90 40 40 80 www.byggeplank.no

NYHET!

Cascol Floor M1 lavemisjons trelim



- God varmebestandighet
- Høy strekkfasthet
- Hurtigherdende trelim med kort presstid
- Fuktighetsbestandig D3
- Spesielt godt egnet for not/fjær liming og skrudde undergolv mot bjelkelag
- Møbler og tredetaljer



LAUG OG FORBUND

Opplæringskontorer og forbundet må samarbeide tettere

– Byggmesterforbundet og de tilsluttete opplæringskontorene må samarbeide tettere, mener lokalforeningen i Oslo og Akershus.

Et forslag som tas opp på landsmøtet i juni, foreslår Byggmesterforbundet Oslo og Akershus at det startes arbeid for å oppnå et mer forpliktende samarbeid og at forbundet sentralt oppretter en stilling knyttet til kompetanse og fagopplæring.

Lokalforeningen tar videre til orde for at opplæringskontorenes medlemskap i forbundet blir avklart. I dag er kontorene bare assosierte medlemmer uten fullverdige medlemsrettigheter.

– Opplæringskontorene er selve navet i rekrutteringen av tømrere og dermed også byggmestre, og representerer tømmerfaget lokalt på en måte som minst er på linje med lokale laug, argumenteres det i forslaget.

POSITIVE TIL UTREDNING

Forbundets styre er positive til å starte en utredning om et sterkere samarbeid, men påpeker at det er flere hensyn å ta, blant annet hvordan opplæringskontorene er finansiert og hvilke begrensninger finansieringen kan ha for kontorenes politiske arbeid og forpliktelser overfor forbundet. Dessuten er det ikke bare medlemmer i forbundet som er tilsluttet opplæringskontorene.

Det er i dag 30 opplæringskontorer tilsluttet forbundet med assosiert medlemskap.

GODT RESULTAT IGJEN

Regnskapet for 2017 er en viktig del av programmet på landsmøtet. Det gjøres opp med et overskudd på vel 1.8 millioner kroner, ca. 80 000 mindre enn året før. Totale driftsinntekter var 29.2 millioner kroner.

GODKJENNING FRUSTRERE

Byggeregler og sentral godkjenning var sentrale saker for forbundet i 2017, oppsummerer styrets redegjørelse. Særlig var fjerning av krav i sentral godkjenning om at utførende må ha egne ansatte fagarbeidere, noe det ble argu-



Styreleder Einar Johansen og daglig leder Harald Hansen i Byggmesterforbundet Oslo og Akershus fremmer det eneste eksterne forslaget på årets landsmøte.

mentert kraftig imot, uten å bli tatt til følge. Det førte til stor frustrasjon og uro, og et anstrengt forhold mellom bygningsmyndighetene og en rekke organisasjoner i byggenæringen, heter det i redegjørelsen.

Andre viktige saker som trekkes fram, er krav om tilsyn og kontroll med byggereglene, og arbeidet med seriositetskrav i offentlige anskaffelser.

NHO MÅ FORSTÅ NÆRINGEN

Byggmesterforbundet har hatt flere møter med NHO det siste året for å avklare viktige politikk-områder som offentlige anskaffelser, yrkesfagutdanningen, økende arbeidslivskriminalitet, bemanningsbransjen og byggeregler. Styret konkluderer med at NHO i større grad må øke forståelsen for byggenæringens problemer og vise det utad.

140 KOMMER PÅ LANDSMØTET

140 medlemmer og samarbeidspartnere er med når Byggmesterforbundet holder landsmøte på Hamar fredag 1. og lørdag 2. juni. ■



metabo[®]
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

UNIKT: 36 MND GARANTI PÅ MASKINEN, BATTERIET OG SLITEDELER.

TILBYS KUN AV FORHANDLERNE UNDER

**ALL-IN
SERVICE**



KLIKK HER
FOR MER INFO

ALL-IN SERVICE tilbys av:

metabo.no

BERGEN: XL-Bygg Åsane • **BREKSTAD:** Dalebakken Maskin • **BODØ:** Maskin & Verktøy • **FLORØ:** XL-Bygg Florø
FREDRIKSTAD: Industri-Hydraulikk • **GRIMSTAD:** XL-Bygg Grimstad • **HAMAR:** OK Kompressorservice
HARSTAD: Industri & Anlegg • **INDRE-ARNA:** XL-Bygg Arna • **ISDALSTØ:** Hagia Knarvik
KRISTIANSAND: Sveisehuset AS • **KRISTIANSUND:** ByggTorget Kristiansund • **LAKSEVÅG:** XL-Bygg Laksevåg
LARVIK: Edgar Berthelssen AS • **NAMSOS:** Industrivarer AS • **OSLO:** Duri Fagprofil • **ROLVSØY:** Anvema AS
RØN: ByggTorget Fosheim • **SMØLA:** Edøen Mekaniske • **STJØRDAL:** Hagia Grunnan
TROMSØ: Nor Diesel • **TRONDHEIM:** Tromas AS

BRANSJEREGISTERET



www.nordvestvinduet.no

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



Mange om beinet?

For kun kr 435,- kan du gi dine ansatte et eget abonnement på tidsskriftet Byggmesteren. Ring **46 98 67 70**.

Forutsetter et hovedabonnement. Dette koster ordinært kr. 750,-

Byggdata

Tlf. 24 14 66 30

Kalkyleverktøy for håndverkere
og takstfolk

www.byggdata.no

Annonsér i Bransjeregisteret!

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



Annonsere i Byggmesteren på nett?

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

NORSK PRISBOK 2016

norskprisbok.no

Norconsult
Informasjonssystemer

BYGGMESTERFORBUNDET MEDLEMSKAP LØNNER SEG!

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

Har du flyttet?

Husk å gi melding om
adresseendring til Byggmesteren!

Tlf: 46 98 67 70

E-post: byggmesteren@medievekst.no



VERKTØYSLIPING AS

Henter og leverer på østlandet

www.verktoysliping.no

Mobil 932 11 439 / 997 93 140

Gamle Dalsveg 134, 2032 Maura

E-post: verktoysliping@icloud.com

SLIPEVERKSTED FOR:

Sagbruk
Treindustri
Metallindustri
Byggentreprenør
Skogentreprenør
Private

Salg av verktøy



ISy ByggOffice

stig.solem@norconsult.com | 454 04 650

www.isy.no

Norconsult
Informasjonssystemer

BYGGMESTEREN

Lovforslag om innleie preget av kompromiss



FIAs HJØRNE

AV **FRANK IVAR ANDERSEN**
DAGLIG LEDER
BYGGMESTERFORBUNDET

Det store bildet tilknyttet innleie og midlertidig arbeidskraft preges av en økende og bred forståelse for at det er behov for en strengere innramming på dette feltet. Dette av hensyn til utviklingen siden det i 2000 ble åpnet helt for utleie av all mulig arbeidskraft. I begynnelsen av april fremmet regjeringen sitt forslag til endringer av Arbeidsmiljøloven. Det etter en lang prosess og mange kryssende innspill. I tillegg til regjeringens eget arbeide med saken har det i Stortinget også vært betydelig aktivitet hvor det fra ulike partier er fremmet egne lovforslag.

Særlig i byggenæringen har utviklingen gått i en helt annen retning enn det som var forutsatt. Istedenfor å supplere ved produksjonstopper, har mange forlatt egenproduksjon som hovedmodell. Det er mange eksempler på aktører som kun supplerer med egne ansatte, mens hovedproduksjonen utgjøres av innleid arbeidskraft. Det er også en utvikling hvor mange deltar i konkurranse om oppdrag uten å vurdere om man har egne produksjonsressurser for å kunne utføre oppdraget hvis man vinner fram i konkurransen – man fikser det ved å leie inn. Det er åpenbart at dette påvirker konkurransebildet og er også godt synlig på resultatene i den produserende delen av næringen. Ingenting tyder på at utførende håndverks- og entreprenørbedrifter har bedret sin bunnlinje de senere årene. Det er høy aktivitet og vekst i antall etableringer, men samtidig også en økning i antall konkurser.

I debatten om innleie hevdes det ofte at man ikke får tak i folk uten å benytte innleie. Til det er det verdt å minne om at arbeidsfolkene ikke forsvinner. Det er rammevilkårene for ansettelsesforhold til de ansatte som søkes regulert i regjeringens forslag, og det er fortsatt mulig å rekruttere arbeidskraft fra hele EU/EØS-området. De innleide blir altså ikke forvist ut av næringen og landet, men får isteden et sterkere ansettelsesforhold til de produserende virksomheter. Med henvisning til de utallige avsløringer de

senere år i forhold til arbeidskontrakter og øvrige vilkår, herunder kriminalitet, er det ikke overraskende at de politiske myndigheter søker nye veier for å regulere dette.

I arbeidet med å komme fram til et forslag som strammer inn, samtidig som behovet for fleksibilitet ivaretas,

har det utvilsomt fra alle hold vært forsøkt å balansere mellom de ulike interesser og få fram et kompromiss som overlever behandlingen i Stortinget. Formålet med forslagene er ifølge regjeringen, å sikre klare rammer og større forutsigbarhet for både arbeidstakere og virksomheter i bemannings-

bransjen, og samtidig redusere innleieandelen i bygge- og anleggsnæringen.

Ett grep som er tatt i regjeringens lovforslag, er at det foreslås at bare bedrifter med tariffavtale, gis anledning til å supplere med innleie. For særlig håndverksbedriftene, som er den delen av næringen med lav andel tariffavtaler, men samtidig størst andel fast ansatte, vil det oppfattes å være en kraftig innskrenkning.

Det er et stort tankekors at regjeringens lovforslag innebærer at bedriftene med høyest andel fast ansatte i byggenæringen, er de som nå må omstille seg, mens det samtidig er usikkerhet til om de bedriftene med tariffavtale og lav andel egenproduksjon, vil måtte endre sin praksis i særlig grad.

Når Stortinget sluttbehandler saken før sommerferien, er det mitt håp at det foretas en grundigere vurdering enn det regjeringen har gjort gjeldende spørsmål om organisasjonsfrihet og diskriminering av små og mellomstore bygghåndverksbedrifter med høy andel egne ansatte. Videre om lovforslaget vil bidra i korporativ retning i langt sterkere grad enn det som forventes av politiske myndigheter i vår tid. ■



Illustrasjonsfoto: P. B. Lotherington

Pust ut!

SUDOKU 0518

LETT:

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

© Bulls

VANSKELIG:

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

© Bulls



GODT Å HØRE!

En byggmester ble stoppet av en politipatrulje da han kom sjanglende i byens gater seint ei natt.

– Hvor har du tenkt deg på denne tida av døgnet? ville politimennene vite.

– Jeg er på vei til et foredrag! sa byggmesteren.

– Et foredrag midt på natta, hva skal liksom det handle om? spurte politimennene.

– Det skal handle om alkoholens store skadevirkninger!

– Ja vel, og hvem er det så som holder det foredraget?

– Det gjør min kone så snart jeg er innenfor døra hjemme!

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

LØSNING:

LETT:

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

VANSKELIG:

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

BYGGMESTEREN



FULL TILGANG

Alt du liker å lese på trykk i Byggmesteren, finner du nå på digitale plattformer.

Er du abonnent, får du full tilgang.

Følg med på www.byggmesteren.as

Les alt

– hvor du vil og når du vil!





Folkeuniversitetet
Midt-Norge

Har du ryddet plass?

Utdanning er enklere enn du tror!
Samlingsbasert undervisning eller Klasserom på nett

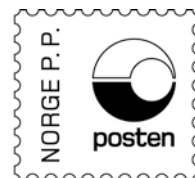


KLIKK HER
FOR MER INFO 

der du er
-når du vil

For mer informasjon og påmelding

**Mail: mestermidt norge@fu.no
Tlf: 70 17 26 60**



KLIKK HER
FOR MER INFO

/KUTT KAPPINGA

MED KONSTRUKSJONSPAKKER

Bygg mer med samme bemanning med konstruksjonspakker fra Optimera og Montér. Motta ferdigkappede stendere, sviller, losholt, dragere og bjelker på byggeplassen. Alt er pakket, merket og stablet i riktig rekkefølge. Det følger med monteringsanvisning og 3D-tegninger.

- Bygget blir raskere tett
- Unngå feil og spar tid
- Egne produksjonsanlegg i Norge
- Bygg flere hus på kortere tid
- Mindre svinn og avfallshåndtering
- Vi tar ansvaret for statikken
- Tekniske tjenester

/OPTIMERA/

Montér

Du bygger - Vi tar oss av resten.