

BYGG MESTEREN

UTGAVE 0521 FAGTIDSSKRIFT FOR TØMRERFAGET
WWW.BYGGMESTEREN.AS

Massivtre inspirerer til bærekraft

Enova svarer
på stivbent-
kritikk **s. 8**

Innovasjon
for ventilasjon i
nye boliger **s. 48**

Støre: Norsk arbeidsliv
trenger en stor-
rengjøring **s. 10**

Tunge argumenter, lett valg



Isola Powertekk Takpanner

Isola Powertekk er sikre og dekorative tak med lav vekt og stor styrke. Taket leveres både i klassisk, eksklusivt og moderne minimalistisk design.

Felles for de ulike variantene er kraftig ståltykkelse, høy formstabilitet og et komplett tilbehørsprogram som forenkler og effektiviserer monteringsarbeidet.

www.isola.no

Bygg bedre, enklere

KLIKK HER
FOR MER INFO

isola

Støtte til gjør det selv i energirehabilitering

Det kan være at statsforetaket Enova får ufortjent mye kritikk for å bruke for lite midler til støtte og tilskudd til privat energioppgradering. Ufortjent fordi Enova må rette seg etter klima- og miljødepartementets direktiver som sier at støtten skal handle om «teknologiutvikling i industrien og bidra til en grønn omstilling på vei ut av krisa».

Men det som Enova fortjener kritikk for, er måten statsforetaket forholder seg til private som søker støtte til å energioppgradere boligen. I det siste har det dukket opp saker der private var stilt i utsikt støtte på omkring 100 000 kroner for helhetlig oppgradering, men som har fått søknaden avslått fordi Enova mener de har gjort en formell feil. De har engasjert en profesjonell til å gjøre utbedringene og fått faktura for

materialene via denne utførende.

På nettsidene understreker Enova at tiltaket må være «startet, gjennomført og betalt» av en privatperson. Når fakturaer for materialer kommer via den utførende, anses det som et brudd på kriteriene.

Her er Enova på ville veier. For de fleste private vil det å starte en rehabilitering, være å engasjere en håndverksbedrift som så sørger for gjennomføringen, utførelsen. Så sender denne faktura for utført arbeid og materialer som er levert til prosjektet. Med betalt faktura som dokumentasjon, i de fleste tilfeller til og med merket med prosjektets navn, burde de tre kriteriene være oppfylt for Enova.

Det kan derimot se ut til at Enova mener søkeren faktisk må ha gjort alt selv, også utførelsen og materialbestillingen. En del nevenyttige private kan kanskje få til mye selv, men er det virkelig amatørernes egeninnsats støtten skal gå til?

Konsekvensen kan i tilfelle være at støtteordningen legger opp til at håndverkeren stiller sin arbeidskraft til rådighet, ikke den kunnskapen han har i valg av produkter, løsninger, riktige mengder og kvaliteter. Det ligner svært på det vi fra tid til annen leser om i lokalavisene, om omreisende «håndverkere» som tilbyr seg å gjøre en jobb med et tak eller en vegg, men som må ha forskudd for å kjøpe materialene som trengs – og som ofte forsvinner med pengene før jobben er fullført.

Ingen kan ønske seg en sånn utvikling, aller minst et så viktig statsforetak som Enova.



PER BJØRN LOTHERINGTON
ANSVARLIG REDAKTØR

BYGGMESTEREN

UTGAVE 05/21 – ÅRGANG 95

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-GRETHE KROGDAHL
Direkte tlf: 948 84 001
E-post: agk@byggmesteren.as

ANNONSEFORMATER OG PRISER
Format (bredde x høyde) 4 farger
Oppslag (385x260 mm): 37.190,-
1/1 side (185x260 mm): 26.450,-
1/2 side (185x130/90x260 mm): 18.750,-
1/4 side (90x130/185x65 mm): 10.320,-
Bilag: 18.350 – 39.000,- Priser eks. MVA

PRODUKSJON

FORSIDEFOTO: Terje Hansteen
REDAKSJONEN AVSLUTTET: 12. mai
NESTE UTGIVELSE: 22. juni
GRAFISK UTFORMING: Jan Almås
TRYKK: 07 Media AS

ABONNEMENT

INFO-SYS

Tlf: 22 53 53 34
E-post: byggmesteren@info-sys.no

ABONNEMENTSPRISER 2021

Ordinært abonnement: kr 850,-
Abonnement utland: kr 910,-
Abonnement pensjonist/student/
medarbeider: kr 480,-
Full tilgang: kr 700,-

 **Fagpressen**

Opplag: 5.414
Opplagskontrollert av
Fagpressens Mediekontroll
Antall lesere: 39.000
(Kilde: Kantar Media Fagpresse 2018)



Byggeplasstjenester fra Maxbo Proff har mange dyktige medarbeidere. For eksempel Ole Kristian som har spisskompetanse på verktøy og festemidler. Han sørger for at byggmestere får levert det de trenger direkte til byggeplassen. Vil du ha god oversikt skaffer han også en lånecontainer som alltid er fylt med det du har bestilt til de ulike fasene

Snakk med en som vet forskjellen på en byggeplass og en effektiv byggeplass.

Ole Kristian Haukenes
Spesialist på verktøy og festemidler
Maxbo Proff

KLIKK HER
FOR MER INFO 

i byggeprosessen. Med Byggeplasstjenester fra Maxbo Proff får du bedre flyt og lønnsomhet i prosjektene og jobben godt gjort. Ta kontakt med din lokale prosjektselger, ring Maxbo Proff kundeservice på 21 93 76 25 eller les mer på maxboproff.no

MAXBO
Proff

INNHold

NYHETER

- Søknader til Enova-tilskuddet må behandles strengt og likt..... **8**
- Støre: Norsk arbeidsliv trenger en storrengjøring.... **10**
- Eksamensregler kan stoppe byggfags beste mattelærer..... **16**
- Godt byggevarer salg selv med stengte dører..... **18**

REPORTASJER

- Massivtre inspirerer til bærekraft..... **22**
- VM-gullet er i boks..... **25**
- Entreprenøren fikk en god start etter dialog om hytter..... **26**
- Tårnhus fra 1890 gjenskapt i Stavanger..... **29**

BYGGENÆRINGEN

- Rett ut i lære..... **33**
- Åpner for ny læretid..... **34**
- Vanskelig å rekruttere blant de korona-ledige..... **36**
- Byggebransjen kan få flere i jobb..... **37**
- Vil trigge jenter til å velge byggfag..... **38**
- En trygg arena..... **40**

TØMREREN

- Alt i ett prosjekt på Kjelsåstoppen..... **41**
- Produktnyheter..... **44**
- Flyktet fra Eritrea og ble tømrerlærling på Røros... **46**

FAG

- Ny innovasjon for ventilasjon i nye boliger..... **48**

LAUG OG FORBUND

- Haugesund forbereder «gammeldags» landsmøte..... **50**



Tårnhus fra 1890 gjenskapt i Stavanger **29**



Støre: Norsk arbeidsliv trenger en storrengjøring **10**

Halotex

MATAKI®

Tettesjikt for norske forhold

Tettesystem

*– for forenklede
undertak og
vindsperrer*

- 30 års systemgaranti
- Utviklet for norske forhold
- Et komplett system for tett bygg
- Sintef Teknisk Godkjenning

Det skal mye til for å møte værutfordringene, og ikke minst strømprisene som venter oss i årene fremover. For å leve opp til kravene og samtidig gjøre det enklere for deg, har vi utviklet et system for å tette hus. Et tettesystem for et våtere og villere klima.

Ny teknologi

Normalt produseres vindsperrer og diffusjonsåpne undertak ved hjelp av en mikroporøs tynn film med en filt på hver side. Denne teknologien har imidlertid vist seg å ha svakheter i forhold til f.eks. slagregn. Takket være TPU-teknologi (polyuretan) tåler vår vindsperre Halotex Xtreme og vårt undertak Halotex RS10 slagregn i mye større grad, og er beregnet for et langt liv i norsk klima. Riktig montert får du et komplett system av produkter med systemgaranti i 30 år. Tape, fugemasse, lim, sløyfebånd og mansjetter er nøye konstruert og tilpasset i Halotex Tettesystem.

Ett system for tett bygg

Med Matak Halotex Tettesystem har du både undertak, vindsperre og riktig tilbehør for å tette bygget korrekt og varig. Det er utviklet taper for å sikre tetting rundt gjennomføringer, i tillegg til tetteløsning med bunnfyllingslist og fugemasse. I systemet inngår også svillemembran, ferdige hjørner, primer, rims og mansjetter.



Systemgodkjenning fra Sintef Byggforsk

De fleste produktene i Halotex Tettesystem har Teknisk Godkjenning fra Sintef Byggforsk. Disse er satt sammen i en Systemgodkjenning. Det sikrer at produktene er av god kvalitet, tåler norske forhold, og passer godt sammen.

Les mer på www.matak.no/halotex

KLIKK HER
FOR MER INFO



Årets lærebedrift i Agder

VENNESLA: VEF Entreprenør er kåret til årets lærebedrift i Agder. Yrkesopplæringsnemnda har tildelt firmaet prisen blant annet fordi den «driver systematisk og godt arbeid med rekruttering og opplæring av lærlinger.» At den har «god spredning i typen kontrakter» og at de «utnytter fleksibiliteten som er i fagopplæring», som det heter i begrunnelsen. VEF får også anerkjennelse for at de «ønsker elever med sosiale utfordringer velkommen i bedriften og jobber for et mangfold.» Bedriften er stolt over anerkjennelsen, og lover at de vil fortsette å satse målrettet på lærlinger og kompetanseutvikling.



Vidar Uleberg (t.v.) og Frode Gundersen har hovedansvaret for den daglige oppfølgingen av lærlinger hos VEF Entreprenør. Personalsjef Einar Løvdal og daglig leder Rune Carlsen står bak den strategiske satsingen i bedriften. (Foto: NHO Agder)

NYHETER



AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Er Enova for firkantede når de avslår søknader om støtte til energifektivisering i privatboliger? Den siste tida har saker om avslag på Enova-tilskudd ført til hard kritikk av Enova fra byggmestere, Huseiernes Landsforbund og politikere.

En av sakene handler om en familie på Ringerike som mistet et tilskudd på 125 000 kroner fordi materialfakturaene var stilet til byggmesteren og ikke til dem direkte.

STRENGT FOR NOEN, ENKELT FOR ANDRE

Flere håndverkere og energirådgivere har kontaktet Byggmesteren med sine meninger om søknadsbehandlingen i Enova.

– Jeg opplever at systemet er bygget for å kunne styre utbetalingen som de vil i Enova, uten medbestemmelse fra oss energirådgivere. Og jeg opplever at det er fryktelig leit og vanskelig ovenfor en nyetablert familie som virkelig fortjener 100 000 kroner i støtte, sier en byggmester og energirådgiver.

I dette tilfellet fikk privatkunden avslag på støtte fordi han hadde gjort for stor egeninnsats med kledningen. Men kledningen var ikke en del av søknaden hans siden den ikke støttes av Enova. Det øvrige som Enova kan støtte, handler om tetthet og isolering, og var gjort av profesjonelle.

Andre håndverkere ser ikke problemet.

– Søknader til Enova-tilskuddet må behandles strengt og likt

Huseiere som søker Enova om tilskudd til energiltak, må oppfylle alle vilkår. Den automatiske søknadsbehandlingen gir ikke rom for skjønn.

800 interessenter til 16 stolpehytter

TVEDESTRAND: Et lite område med små og moderne hytter på Borøya tiltrekker seg mange hyttekjøpere. Omkring 800 interessenter meldte seg etter første visning i begynnelsen av mai, skriver Tvedestrandsposten.

Utbygger Movikheien AS ser at flere ønsker hytter med mindre «fotavtrykk» som tar mer hensyn til eksisterende terreng, natur og eksisterende bebyggelse. Hyttene plasseres på stolpefundamenter som bores direkte i fjellet og får bindingsverksvegger med stående trekledning.



– Jeg har hatt en lignende sak og her gikk det helt fint. Som bygmester har jeg kjøpt inn alle materialer, og levert en god del arbeid. Alt er fakturert huseier, som deretter brukte disse fakturaene som grunnlag for Enovastøtte, dermed fikk han 100.000,- + 10.000,- for energirådgiver. Helt uproblematisk, skriver daglig leder i en tømrerbedrift.

BARE FOR PRIVATPERSONER

Enova oppfordrer alle håndverkere og energirådgivere om å sette seg godt inn i de gjeldende reglene for støtte til energieffektivisering i privatboliger.

En feil som går igjen ved flere avslag er fakturaene i byggeprosjektet som dokumenterer hvilke tiltak det søkes støtte til.

– Søker må være privatperson og den som har startet, gjennomført og betalt for tiltaket. Betaling må fremkomme av fakturadokumentasjon. Dette medfører at all dokumentasjon som viser at tiltaket er betalt for (både arbeids-

kostnader og materialkostnader), og som dermed danner grunnlaget for utbetaling av støtte, må være adressert til søker, forklarer Anna Barnwell, som er markedssjef for bygg, bolig og energisystem i statsforetaket.

Enova kan ikke godta søknader med fakturaer som er adressert til et firma.

– Kunde må alltid viderefaktureres. Dette gjelder også i tilfeller hvor håndverkerne har byggekontoer, sier Barnwell til Byggmesteren.

Hun mener at Enova har en lav andel avslag på søknadene om energitiltak.

– I 2020 ga vi støtte til 9 115 ulike prosjekter innenfor Enovatilskuddet og de aller fleste følger våre retningslinjer for hvordan du skal søke, sier Barnwell som minner om at ingen fakturaer kan være eldre enn 20 måneder når søknaden registreres.

Det punktet er det en del søkere som bommer på.

HVORFOR SÅ STRENGE?

I en pressemelding fra Enova utdyper markedsdirektør

Øyvind Leistad hvorfor søknadene behandles strengt:

– I støtteordningen for energitiltak i boliger vil alle som oppfyller kriteriene automatisk få støtte og trenger derfor kun å sende inn kopi av faktura når tiltaket er gjennomført. I det siste har vi blitt kritisert for å være stivbente og lite imøtekommande overfor enkelte søkere. Til det er vårt svar at en slik lettbeint ordning gir lite rom for skjønn og individuell behandling hvis den skal fungere etter hensikt-

ene, skriver Leistad som ikke vil åpne for mer skjønnsmessige vurderinger av søknader.

– Det vil være et brudd på kravet til likebehandling som også vil føre til økt byråkrati. Samtidig kan det også gå på bekostning av selve formålet med ordningen som er å introdusere nye klima- og energiteknologier og måten disse gjennomføres på i boligmarkedet, skriver markedsdirektør Øyvind Leistad i Enova. ■



Huset fra 1975 på Ringerike ble energieffektivisert fra energiklasse G til B, men støtten fra Enova ble avslått fordi fakturaene hadde feil navn. (Foto: Huseiernes Landsforbund)

PROFFENE VELGER BORG

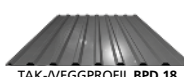


Ekstremt sterk profil for nordiske forhold - Høyprofilplate TR 136

- 136 mm profilhøyde, 930 mm dekkbredde
- Produseres i ønsket lengde
- Rask leveringstid



TAK-/VEGGPROFIL EKONOMI



TAK-/VEGGPROFIL BPD 18



TAKPANN ELEGANT

Vi leverer komplette materialsatser inklusiv plater, takrennesystem, taksikkerhet, beslag og festemidler m.m.

Les mer på www.borga.no.

BORG

Bygg uten bekymringer

Stålhaller og byggplater | Ring for tilbud 69 67 60 28

A photograph of two men standing in front of a large, colorful tapestry depicting a cityscape with various buildings and a church spire. The man on the left is bald, wearing a blue and white plaid button-down shirt and dark trousers. The man on the right has grey hair, is wearing a dark suit jacket over a white shirt and dark trousers, and has his hands in his pockets. The floor is made of light-colored wood.

Støre: Norsk arbeidsliv trenger en storrengjøring

Byggmester Åsmund Østvold og partileder Jonas Gahr Støre diskuterte mange av sakene som er viktige for Byggmesterforbundet.
(Alle foto: C. Kunøe)

– Altfor mye er ikke som det skal være i deler av norsk arbeidsliv. Får vi flertall ved valget skal vi begynne opprydningen med en gang, sier Jonas Gahr Støre til byggmester Åsmund Østvold.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Når du møter Arbeiderpartiets leder, er du forberedt. Som næringspolitisk representant for Byggmesterforbundet, har Østvold lest seg opp på partiprogrammet til Ap og fylt det med gule (bra) og rosa (mindre bra) lapper.

EU OG ARBEIDSINNVANDRING

– Jeg blir litt stolt av at produktiviteten i bedriften din har sunket fordi du måtte lese hele partiprogrammet vårt. Men på sikt håper jeg at målene våre kan øke produktiviteten deres, sier Støre.

– Dette er sånt vi som eier håndverksbedrifter må sitte med på kveldene, trøster Østvold.

Begge vil ha endringer i norsk arbeidsliv. Norge har et akutt underskudd på fagarbeidere innen sektorer som helse og bygg fordi unge mennesker velger andre yrker.



«Tømrerfaget trenger ikke beskyttelse eller særbehandling, men rettfærdige konkurransevilkår.»

BYGGMESTER ÅSMUND ØSTVOLD I BYGGMESTERFORBUNDET

– At vi kan mangle 100 000 fagarbeidere i 2030, gjør meg dypt urolig. Dette kan vi ikke begynne å gjøre noe med i 2029 – vi må starte nå og vi trenger en storrengjøring, sier Støre.

Kommer Arbeiderpartiet i posisjon til å vinne Stortingsvalget til høsten og kan danne regjering, vil Støre høre mer om tiltakene som Byggmesterforbundet mener vil fremme yrkesfagene og rekrutteringen.

Partilederen er klar over at stor import av utenlandsk arbeidskraft til byggebransjen gjør det mye vanskeligere for byggmestere som Østvold å konkurrere.

– Jeg startet i et yrke som var høyt lønna, men de siste tjue åra har vi konkurrert på minstelønn. Dessverre preger det mye av markedet og rekrutteringen, sier Østvold.

Arbeiderpartiet vil ikke løse dette samfunnsproblemet ved å stenge norske grenser og gå ut av samarbeidet med Europa.

– Noen sier at arbeidsinnvandringen til Norge bestemmes i Brussel. Sånn er det ikke. Men vi har i altfor liten grad brukt den grunnleggende setningen: Vi bestemmer i Norge. Vi har et stort handlingsrom og vi bør bruke dette til å stille nye krav, svarer Støre.

KOMPETANSEKRAV OG STATUS

Norge har 200 000 arbeidsledige og mange arbeidsinnvandrere. Kan de ikke bare «byttes ut» med hverandre?



«Får vi flertall ved stortingsvalget, vil rekrutteringen til yrkesfagene bli en toppsak.»

JONAS GAHR STØRE, ARBEIDERPARTIET

– Det går jo ikke. Skal vi rekruttere nye generasjoner til viktige sektorer i arbeidslivet, må vi begynne nede i årsklassene. Jeg mener at vi må se på 15-åringene, forklarer Støre og legger til at Arbeiderpartiet også vil gjeninnføre sløyd i grunnskolen.

Støre og Østvold er enige om at frem snakking og vage løfter ikke biter på ungdom. De må selv se mulighetene for faste jobber, anstendige lønninger og godt miljø i byggebransjen.

– Rekrutteringen til yrkesfagene må bli en hovedsak for oss. Skal vi tilpasse oss et skiftende klima med nye teknologier, trenger vi ferdigheter, sier Støre.

Det er Østvold enig i.

– Grunnen til at min bedrift klarer seg, er kompetansen til de ansatte. De er selvgående og har høy produktivitet. Den kompetansen bør verdsettes og beskyttes mye bedre enn i dag, sier byggmesteren.

For å starte og drive en håndverksbedrift, bør det stilles kompetansekrav som i andre deler av byggebransjen, mener Østvold. Støre lurer på hvordan det kan løses.

– I Tyskland har man nå gjeninnført krav om håndverksbrev, såkalt Mesterplikt. Flere tiltak har ført til en stor bedring på byggeplassene og økt status for tyske håndverkere, sier Østvold.



NORGESMODELLEN

Arbeiderpartiet vurderer nå en nasjonal innkjøpsmodell ved offentlige anskaffelser.

– Ved et regjeringsskifte vil vi ta det beste fra innkjøpsmodeller som Skien, Oslo og Telemark og lage en Norgesmodell. I det arbeidet vil vi høre på dere og andre parter i arbeidslivet som har erfaring med modellene, sier Støre.

Østvold mener at Oslomodellen ikke har gjort noen stor forskjell for mange av medlemmene i Byggmesterforbundet.

– Vi er positive til innkjøpsmodeller og mener at de kan bli avgjørende for bedrifter som våre. Men ser vi på Oslo, er ikke markedstilgangen blitt noe bedre for seriøse lærebedrifter. Kan dere ikke endre loven om offentlige anskaffelser i stedet for en ny innkjøpsmodell? spør Østvold.

– Her blir det både og. En av konsekvensene ved en Norgesmodell blir at vi må gjøre en del med lovverket. Loven om offentlige anskaffelser har vi ambisjoner om å bruke i mange sammenhenger, svarer Støre.

TARIFF OG FORMUESSKATT

At en bedrift har tariffavtale, betyr ikke nødvendigvis at den er seriøs, forklarer Østvold og legger til at blant små og mellomstore håndverksbedrifter er det bare ti prosent som har tariffavtaler.

– Tariffavtale bør ikke legges til grunn for offentlige oppdrag. Da vil 90 prosent av lærlingene hos våre medlemmer ikke få delta på slike oppdrag, advarer Østvold.

– Det er noe som er gjort i beste mening. Vi tror dette sikrer seriositeten, men vi vil se etter løsningsalternativer som passer og jeg skal notere meg det du sier, svarer Støre.

Østvold blar fram til en rosa lapp i Aps parti-program: Formuesskatt.

– Vi er ansvarlige for mange ansatte og må ha kapital for å sikre driften i dårlige tider. Er det ideologisk umulig å gjøre noe med skatt på arbeidende kapital? spør Østvold.

– De neste årene vil det være naturlig at vi har en full gjennomgang av skattesystemet for å se om det er rettferdig nok. Vi har ikke skatt på arv og da er formuesskatt det beste alternativet, forklarer Støre.

Byggmester Østvold ønsker at ansatte kan overta bedriften hans på sikt.

– Problemet er at når vi inviterer de ansatte inn for å bli medeiere, så har de ikke råd til å betale den skatten som følger med å få aksjer gratis. Dette problemet har mange håndverksbedrifter, sier Østvold.

– Kommer vi i regjering, vil vi komme tilbake til dere innen hundre dager for å høre mer, lover partileder Jonas Gahr Støre. ■



Fritidsboliger kan løse boligmangel, mener FrP

OSLO: Landsmøtet i FrP vil lemppe på reglene slik at hytter kan tas i bruk som boliger og bidra til et bedre boligmarked i distriktene.

I en resolusjon fra landsmøtet i mai, blir stortingsgruppa bedt om å fremme forslag som kan endre reglene i plan- og bygningsloven og teknisk forskrift slik at fritidsboliger kan få bruksendring til boliger.

Bakgrunnen for forslaget, er utviklingen med stadig eldre befolkning i distriktkommuner og at boligmarkedet ikke fungerer i de kommunene. En av løsningene

vil være at fritidsboliger tas i bruk som boliger, heter det i resolusjonen.

– Det er så mange moderne hyttefelt med full standard på vann, avløp og renovasjon som burde kunne kvalifisere til å få kommunal dispensasjon fra boligkravene. Gis det dispensasjon, vil distriktene få et boligmarked med gode beliggenheter, moderne infrastruktur og næringsmuligheter for byggebransjen til å erstatte hytter som konverteres til boliger, argumenteres det i forslaget.

Høyre vil utrede ROT-fradrag igjen

OSLO: – RUT- og ROT-fradrag kan motarbeide svart økonomi og hjelpe svake grupper i samfunnet, skriver Høyre i forslaget til nytt parti-program.

I mange år har skattefradrag ved arbeid i ROT-markedet (som står for Rehabilitering, Ombygging og Tilbygg) blitt utredet og diskutert i Norge. Gjerne i valgår.

Danmark og Sverige har oppnådd store samfunnsgevinster med skattefradraget. Ordningen gir netto flere skatteinntekter enn det koster, forhindrer svart arbeid, sikrer mange læreplasser og bidrar stort til energieffektiviseringen av vanlige boliger. I Sverige kan man maksimalt trekke fra 50 000 kroner i samlet RUT og ROT-fradrag per år. RUT-fradrag står for rengjøring, barnepass og hagearbeid. Fradraget gis for

arbeidskostnader, inklusiv merverdiavgift, ikke for material – og reisekostnader. Skattereduksjonen er 50 prosent av arbeidskostnadene når oppdragstaker er et foretak.

I 2014 vurderte Finansdepartementet et norsk ROT-fradrag i en omdiskutert utredning. Etterpå konkluderte statsminister Erna Solberg med at: – Det er et spørsmål om vi skal subsidiere folk som allerede har råd til å pusse opp.

Nå vil programkomiteen i regjeringspartiet Høyre ha en ny utredning. I forslaget til parti-program for 2021–2025 står det: «Utrede RUT- og ROT-fradrag for å motarbeide svart økonomi og sørge for at utsatte grupper opparbeider seg sosiale rettigheter gjennom pensjonsgivende inntekt». Programmet behandles på landsmøtet midt i mai.



Utviklet
sammen med
håndverkere

KLIKK HER
FOR MER INFO

ESSDECK MAX – BESTE VALG TIL TOPPSKRUDD TERRASSE

Terrasseskruen ESSDECK Max gir pent resultat hver gang.

- Høy klemkraft setter kuvede bord enkelt på plass
- Fresespor i spissen muliggjør sprekkefri montasje nære kanten

Les mer på terrasetips.no/essdeck-max

ESSVE

GET IT DONE



Da Øystein Haugland tiltrådte som daglig leder i Byggmester Valde AS for et drøyt år siden, gikk han gjennom arbeidsrutiner og rapporteringssystemene. Han så et klart forbedringspotensiale ved å ta i bruk digitale verktøy og valget falt på Proresult, Byggmesterforbundets anbefalte system.

Daglig leder Øystein Haugland, Byggmester Valde AS, Bergen:

- SUPEREFFEKTIVT

– Vi er kjempefornøyd med Proresult-systemet, det brukes av alle våre 30 medarbeidere ute i felten, sier daglig leder Øystein Haugland.

– Systemet gir oss presis timeregistrering i sanntid og HMS-informasjon, så vi til enhver tid er ajour med hvordan vi ligger an i forhold til kalkyler og budsjett, sier den daglige lederen i Byggmester Valde AS i Bergen.

– Det har vært et kvantesprang for vår bedrift å ta i bruk Proresult. Frem til vi tok i bruk systemet, skjedde mye rapportering muntlig, med de feilkildene dette kunne medføre. Det var også mye informasjon på papir. Nå har vi et verktøy, som gir oversikt og eksakt innrapportering. For meg som daglig leder, er måten vi jobber administrativt på, som natt og dag, sammenlignet med tidligere. Vi har full kontroll med hvordan vi ligger an i forhold til budsjett og kalkyler. Systemet gir oss presise data, det er viktig for meg som daglig leder, oppsummerer Øystein Haugland.

TRADISJON OG FORNYELSE

Siden oppstarten i 1966 har Byggmester Valde AS etablert seg som en institusjon i Bergensområdet, og selskapet kan vise til å ha vært involvert i en rekke prestisjetunge prosjekter gjennom årene.

– Vi er en lokalt forankret håndverksbedrift, som er preget av solide tradisjoner og vektlegging av kvalitet på alle ledd. Våre 30 medarbeidere inkluderer to bygmestere

og 20 medarbeidere med svennebrev. Men vi tar også samfunnsansvar, og har til enhver tid 5-6 lærlinger for å sikre en kvalifisert rekruttering til bransjen, forteller Øystein Haugland

– Mange av våre medarbeidere har lang fartstid i selskapet, det viser at vi har trivsel på arbeidsplassen og et godt arbeidsmiljø. Men vi har stort påtrykk av arbeid, og ønsker oss også nye medarbeidere. For øvrig er vi medlem i Byggmesterforbundet og forbundets lokalavdeling i Bergen, og vi er også tilsluttet NHO, legger han til.

RASK OPPSTART

Med mange godt voksne medarbeidere på laget, forventet Øystein Haugland, at det ville ta tid å ta i bruk Proresult-systemet. Det fordrer nemlig at alle medarbeidere bruker dette. Men det gikk overraskende greit, forteller han.

– Proresult-systemet krever at medarbeiderne ute i felten registrerer timer og forhånds etablerte arbeidsarter via Proresult-mobilappen på sin mobiltelefon. Basen sjekker at dette er korrekt, godkjenner arbeidet og huker av OK, så går tallene i sanntid inn til administrasjonen, som kan følge med om, og når Bas godkjenner. Systemet gir også tilgang til å registrere HMS/KS-hendelser og avvik, noe som er viktig for

vårt arbeid. Det ligger mange dokumenter i systemet, som tidligere var på papir. Så det å ta i bruk Proresult-systemet i alle ledd, krevde en omstilling i arbeidsrutiner, det var jeg klar over. Desto mer positivt var det å oppleve at vi var oppe og gikk etter bare noen uker, mens jeg opprinnelig hadde lagt opp til at vi måtte bruke et par måneder på å lære oss dette, smiler Øystein Haugland.

LYDHØRE FOR VÅRE ØNSKER

Når man innfører et nytt digitalt system, er support viktig, spesielt i oppstartfasen. Øystein Haugland roser supportteamet i Proresult.

– Vi har fått god opplæring og supporten har vært veldig bra. Men det jeg også har satt pris på, er at både Proresult og Byggmesterforbundet har vært lydhøre for våre ønsker om tilpasninger og utvikling av systemet. Så dette har vært en god prosess for oss, og vi har høstet en stor effektiviseringsgevinst.

VEIEN FREMOVER

Byggmester Valde AS har nå integrert systemet i den daglige virksomheten. Neste steg er å utnytte kalkulasjonsmodulen, Kalk Online, fullt ut.

– Vi har så vidt begynt å bruke kalkulasjonsmodulen, og erfaringene så langt er positive. Vi opplever nå at vi har tatt steget fullt ut i digitaliseringen av de administrative funksjonene i bedriften, uten at dette har gått på bekostning av våre sterke håndverksmessige tradisjoner. Tilbakemeldingen fra våre medarbeidere er også udelt positive, det er enkelt å bruke appen og foreta registreringer, oppsummerer daglig leder Øystein Haugland.

DETTE ER PRORESULT

Proresult er et fleksibelt, komplett «alt-i-ett» system, som bidrar til å effektivisere hverdagen. Systemet kan tilpasses bedriftens behov, med løsninger for timeregistrering, HMS/KS, kalkulasjon m.m, samt egen løsning for mannskapsregistrering og kjørebok.

– Gjennom avtalen med Byggmesterforbundet har vi fått tilknyttet oss en partner med høy kompetanse innen HMS/KS og byggenæringen generelt. Det har vært svært verdifullt i arbeidet med å gjøre vårt produkt enda mer komplett, sier markedssjef Rolf Strømme i Proresult AS.



Markedssjef Rolf Strømme i Proresult AS.



Bil bedre kjent med systemet på www.proresult.no

SLAGKRAFTIG MEDLEMSTILBUD

– Proresult-systemet tilbys til alle i byggebransjen, men medlemmer i Byggmesterforbundet får rabatterte priser. De fagansvarlige i Byggmesterforbundet bidrar med å utvikle innhold både i kalkulasjons- og HMS/KS-modulen, mens utviklerne hos Proresult AS har gjort en betydelig jobb med å programmere og legge

til rette for at systemet nå fremstår komplett. Det er lagt vekt på å **oppfylle** kravene i regelverket gjennom rutiner og tilhørende sjekklister. Det betyr at bedriften kan ha en trygghet for at de har et styringssystem med HMS og KS i henhold til gjeldende regelverk og som oppdateres løpende, forklarer Frank Ivar Andersen i Byggmesterforbundet.



Proresult-løsningen er utviklet i henhold til bransjens behov, poengterer Frank Ivar Andersen i Byggmesterforbundet.



BYGGMESTERFORBUNDET

www.byggmesterforbundet.no



Adjunkt og byggmester Ludvig Veia ved Åkrehamn vidaregående skole er kåret til Norges beste matematikklærer i 2021. (Foto: Åkrehamn vidaregående skole)

Eksamensregler kan stoppe byggfags beste mattelærer

KARMØY: I åtte år har Ludvig Veia og kollegene hans ved Åkrehamn vidaregående skole hatt suksess med å yrkesrette matematikken på byggfag gjennom praksis. Det kan det nå bli slutt på.

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

– Elevene lærer matematikk og byggfaget samtidig ved at vi visualiserer og gjør beregningene ute på byggeplass. Slik ser de nytteverdien av matematikk, forklarer Ludvig Veia om undervisningsmetodene. Han legger til: – Et fagbrev er ikke enkeltfag. En fagarbeider deler ikke dagen inn i skolefag.

Veia er byggmester og adjunkt ved skolen og har stor tyngde bak uttalelsene sine.

Han ble nylig tildelt Norsk Matematikkråds Holmboepris, og regnes derfor som Norges beste matematikklærer i 2021.

UNDERVISER TIL EKSAMEN

– Å undervise i matematikk i vidaregående skole, vil tradisjonelt si at målet er at elevene består en lokalgitt skriftlig eksamen. Dette har vært og er styrende for hvordan undervisningen i matematikk foregår. Etter fagfornyelsen,

er eksamensformen enda mer strammet inn og nå blir det sentralt gitt skriftlig eksamen. Dette gjør at lærerne vil måtte øve elevene i eksamensformen i klasserommet i større grad, mener Veia.

– Dermed vil ikke elever som er praktikere og dyktige håndverkere, få vise fram sitt beste. Målet kan ikke være eksamen, målet må være at matematikk blir brukt til å levere kvalitet i byggearbeidet.

En fagarbeider har bruk for å anvende sin matematiske kompetanse på byggeplass og lærer den best i praksis. Å vise sin kompetanse vil best kunne gjøres i en praktisk muntlig eksamensform, argumenterer han.

BRYTER MED PRINSIPPENE

– På den ene sida sier læreplanene at vi skal yrkesrette undervisningen, og det mener vi at vi gjør, men på den andre sida skal evalueringen skje med skriftlig, teoretisk prøve som er den samme over hele landet. Det bryter med prin-

sippene vi har lyktes så godt med, fastslår Veia.

ELEVENE FORSTÅR OG FULLFØRER

Han kan vise til at skolen har nær null i frafall av elever fra byggfag i motsetning til mange andre skoler. Så utbredt er frafallsproblemet at regjeringen har lansert enda en reform i den vidaregående skolen med det forklarende navnet «Fullføringsreformen».

Veia mener at flere vil fullføre på kortere tid dersom undervisningspraksisen endres fra bare teori til å bruke matematikken i programfagene. Det har han vist de siste åra og det har skjedd uten at kravene til kompetanse og kvalitet i opplæringen er senket.

BER KUNNSKAPS-MINISTEREN ORDNE OPP

Veia brenner for yrkesretting fordi han ser hvor mye det hjelper elevene til å forstå matematikken. Derfor hadde han en veldig klar appell i det faglige foredraget han holdt



»Ledende aktør på takstoler«

Mange år med opparbeidet kompetanse om tre, takstoler og prefabrikerte byggkomponenter.

KONTAKT OSS

Tel 63 96 90 90
takstolteknikk@derome.no
Fabrikker i Minnesund, Svarstad og Tanumshede

derome.no

ved tildeling av den gjeve Holmboeprisen: – Med skriftlige eksamener som eneste evaluering, kan vi ikke fortsette med undervisningsopplegget vårt. Eksamensformen er styrende og vi må legge om for å forberede elevene på skriftlige eksamener. Dette må vi få ordnet på en annen måte, kunnskapsminister! sa Veia, direkte henvendt til kunnskapsminister Guri Melby som overrakte ham matematikkprisen.

LÆRER ALT MED EN GARASJE

Undervisningsopplegget han og kollegene har utviklet, tar utgangspunkt i praksis i verkstedet og retter teorien etter det.

– Vi dekker alle kompetansemålene med et prosjekt som å bygge en garasje, forklarer Ludvig Veia.

– Elevene lærer å løse praktiske oppgaver som de må gjøre på arbeidsplassen. Når de ser nytten av det de skal lære, er det lettere for dem å lære. Elever som i alle år har slitt med matematikken, kommer

ut med bedre karakterer og blir gode fagarbeidere. Det er godt for dem og det er bra for samfunnet, slår Veia fast.

TOPPKARAKTER ETTER PLUTSELIG FORSTÅELSE

I en videopresentasjon til foredraget, fortalte en 35 år gammel kvinne om hvordan hun for to år siden kom inn på byggfag, og med Veia og kollegenes hjelp endelig fikk forståelse for matematikken.

– Jeg som alltid har slitt med å følge med etter hvert som læreren har gått videre i matematikken, og aldri har oppnådd bedre enn karakteren to og en sjelden gang tre, gikk ut med sekser i karakter! strålte hun.

MERKER IKKE AT DE LÆRER

Veia mener det er et klart eksempel på hvordan elever som har vansker med det teoretiske i matematikken, mestrer det så snart de får se i praksis hva det handler om.

«De lærer matematikk uten å merke det», som en elev skal ha sagt det. ■



Krav om ladeklare bygg i TEK

OSLO: Nå blir det forskriftsfestet: Nye bygg og bygg som gjennomgår hovedombygging, må legges til rette for lading av elbil.

Forslaget til endring i TEK 17 var ute på høring i vinter, og nå er endringen i paragraf 8–8 vedtatt. Det kommer som et fjerde og femte ledd i paragrafen, og lyder som følger: «Der det er stillt krav om parkering i eller i medhold av plan- og bygningsloven skal parkeringsplass klargjøres med føringsvei og plass for elektrisk infrastruktur for ladeanlegg til elbil.»

Det gjøres unntak for hytter eller andre byggverk som ikke har kjøreatkomst eller som ikke er koblet til strømmettet. Endringen innføres fra 1. juli i år.

INSTANT



Instant **SX1930** er en selvgående sakselift med arbeidshøyde på nesten 8m som klarer de fleste arbeidsoppgaver. Passer svært godt til lagerbygg.

Instant Norge AS har et bredt sortiment som dekker de fleste behov for sikkert arbeid i høyden.

OSLO – BERGEN – TRONDHEIM

Instant Norge AS

Deliveien 7, 1540 Vestby

Tel: 23 19 11 00 / post@instant.no

www.instant.no

KLIKK HER
FOR MER INFO





Proffenes godtebutikk: Daglig leder Atle Bakke og kjededirektør Are Ellingsve vil gjerne vise fram teststasjonen for elektroverktøy.

Godt byggevaresalg selv med stengte dører

SKI: Selv om butikkene var stengt for vanlig handel, har Ski Byggs seks byggevarerhus aldri noen gang hatt større omsetning enn i mars i år.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

Kundene har funnet fram til varene på nett, bestilt og hentet ved butikken eller fått det kjørt hjem.

– Det har vært stort trykk på alle i salgsapparatet i hele pandemien, oppsummerer daglig leder i Ski Bygg Atle Bakke.

PLUTSELIG OMPROFILERT

Bak lukkede butikkdører har de bygd om og omprofilert den store butikken på Ski og de fem andre avdelingene. En kveld midt i april kunne utenforstående få en antyd-

ning om hva som skjedde: Da ble Ski Byggs skilt og vimpler byttet med skilt og vimpler med XL-Byggs logo.

– Den offisielle åpningen sparer vi til en gang utpå sommeren når det blir mulig med sånne arrangementer, lover den daglige lederen.

RÅESTE BYGGEVAREHUS

Butikken har utstillinger på 3 000 m², et trelastlager på 2 000 og et sentrallager for alle seks butikkene. Til sammen 20 000 m².

Størrelsen er en av faktorene som gjør at Bakke mener dette er landets råeste i byggevarerhus. Det store butikkareal-



Ekte, vakkert og varig panel fra Norsk Limtre. Skaper gode miljø – både inne og ute.



Symbolet for bærekraftig skogbruk
FSC® C148811



Norsk Limtre

www.norsklimtre.no



En kveld i april ble Ski Byggs butikker omprofilert til XL-Bygg.

et gir god plass til å vise et enormt varespekter.

– Vi sørger også at det er fagfolk i alle funksjoner slik at publikum kan få den veiledning de trenger i valg av produkter og løsninger, forklarer Bakke.

EGEN KJEDE I ÅTTE ÅR

Ski Bygg har vært eid av Mestergruppen siden 2019, og bestemte seg i høst for å gå inn i XL-Bygg. Den beslutningen er kjededirektør Are Ellingsve i XL-Bygg glad for:

– Det denne butikken har gjort, blir trendsettende for kjeden. Dette blir nyeste versjon av XL-byggs butikkonsept. Det er få som har så store butikker som denne på 3 000 m², men de mindre

butikkene kan ta med seg måter å rigge utstillinger, plakater, informasjon og flyten i butikken, mener Ellingsve.

På en omvisning i butikken ser vi egne avdelinger med forskjellige typer parkett og andre gulvløsninger, terrassebord, vinduer og kledningstyper for å nevne noe.

– En viktig ting som vi ser her, er hvordan produktene er gruppert og hvordan kundene kan få hjelp til å finne fram til den løsningen de vil ha med informasjon på plakater eller dataskjermer. De ser ulike varianter og får hjelp til å se forskjellen på dem. Dermed kan de lettere komme fram til et valg de blir fornøyd med, mener kjededirektør Ellingsve. ■

Oppussingsboomen fortsetter hos Byggmakker også

Oppussingstrenden som startet med pandemien i fjor, fortsetter i år, melder Byggmakker-kjeden. Den hadde en vekst på nesten 13 prosent i første kvartal.

Totalt omsatte Byggmakker for 146,6 millioner euro i første kvartal i år, en vekst på 12,7 prosent. Veksten i privatmarkedet var 27,4 prosent i mars sammenlignet med samme måned i fjor.

– Dette er spesielt imponerende siden varehusene flere steder i landet har vært stengt i lengre perioder, og fysisk handel ble erstattet med netthandel og Klikk og Hent i butikk, fastslår Hilde Kristoffersen, administrerende direktør i Kesko Norge som eier Byggmakker.

– Kundene har vist både fleksibilitet og omstillings-



Hilde Kristoffersen, administrerende direktør i Kesko Norge som eier Byggmakker.

evne, og vi ser en økning i netthandel på 148 prosent fra fjerde kvartal til første kvartal i år, sier Kristoffersen.

Veggplater, maling og laminatgolv er salgsvinnerne så langt i år.



BYGGMESTERFORBUNDET



26

nye medlemsbedrifter så langt i år – og plass til flere!

- Stadig flere ser fordelene ved å være med i et større fellesskap.
- Få hjelp når du trenger det, og tilgang til gode verktøy og medlemsfordeler.
- Sammen tar vi ansvar, for en seriøs bransje, og opplæring og rekruttering av fremtidige tømrere og byggmestre.

Seriøse bedrifter står sterkere sammen

BLI MED!

www.byggmesterforbundet.no

hei@byggmesterforbundet.no
Telefon: 23 08 75 77

Daglig leder Arne Erik Rønningen, AEKO Gruppen AS, Kolbotn:

– TAR GARANTI-ANSVARET PÅ ALVOR

– Vi bruker Byggmesterforsikring i forbindelse med lovpålagte garantier i alle våre byggeprosjekter. Vår erfaring er udelt positiv, vi får personlig rådgiving og rask bistand på en profesjonell måte, til en konkurransedyktig pris. Samarbeidet har fungert friksjonsfritt, fastslår eier og daglig leder Arne Erik Rønningen i AEKO Gruppen AS.

– Det var faktisk vår lokale bank som anbefalte oss å bruke Byggmesterforsikring for å innfri lovpålagte garantier til våre boligkunder. Det har vi ikke angret på. Samarbeidet med Byggmesterforsikring har vært upåklagelig gjennom de 6–7 årene vi har brukt selskapet. Saksbehandlerne er konstruktive, vi får skreddersydde løsninger tilpasset vårt behov, og ikke minst er responstiden kort, sier Arne Erik Rønningen.

STEN PÅ STEN

AEKO Gruppen AS er grunnlagt for 10 år siden av brødrene Arne Erik og Knut Olav Rønningen. De startet opp forsiktig i hjemkommunen Oppegård, men har hatt en jevn vekst gjennom årene og levert solide resultater. Hovedkontoret er nå plassert på Kolbotn utenfor Oslo, og rommer virksomhetene AEKO Eiendomsutvikling, AEKO Entreprenør og AEKO Boligutleie.

– Vi er først og fremst et prosjektering- og utviklings-selskap, men har etter hvert fått flere ben å stå på. Når det gjelder boligproduksjon, har vi et tett samarbeid med Follohus. Vi har bevisst satset på å bygge familieboliger tilpasset miljøet de oppføres i, vi vil kort sagt bygge boliger som skaper positive oppvekstvilkår for barnefamilier, boliger med kvaliteter som står seg over tid, forteller Arne Erik Rønningen.

GIRER OPP AKTIVITETENE

Etter mange år som et rent familieeid selskap, med fokus på å bygge ene- og tomannsboliger i mindre prosjekter, var tiden kommet til å bygge virksomheten videre, forteller Arne Erik Rønningen.

– Vi har fått inn eksterne investorer, og har nå kapitalgrunnlag til å gå inn i større prosjekter, det være seg i form av rekkehus, eller husprosjekter med flere boliger. Så vi er inne i en spennende utviklingsfase. Men da vil vi også trenge solide partnere, som kan bistå oss i prosessen fremover. Vi tenker langsiktig og satser på å bruke lokale håndverksbedrifter som deler våre visjoner og vårt verdigrunnlag, fremfor å shoppe rundt fra prosjekt til prosjekt.

– Men det er også klart at kravene til garantier vil øke når aktivitetene øker. Vi vil heller bruke overskuddene til å utvikle nye prosjekter, fremfor å binde opp kapital i bank-



– Vi er opptatt av å være imøtekommende, fremoverlent og pålitelige. Kort sagt ha fokus på kvalitet i alle ledd. Det har gitt resultater, AEKO Gruppen er et solid konsern, med en positiv profil og fornøyde boligkjøpere. Og selvsagt innfrir vi Bustadsoppføringslovas garantikrav gjennom vårt samarbeid med Byggmesterforsikring, sier Arne Erik Rønningen (t.v.). Her sammen med utviklingsdirektør Eivind Larsen foran deres eiendomsutviklingsprosjekt i Sætreskogveien på Oppegård.

garantier. Spørsmålet om vi bør kreve garantier av våre underleverandører, når vi selv påtar oss et garantiansvar for hele prosjektet, er relevant. Det er noe vi vil vurdere i hvert enkelt tilfelle. Men Byggmesterforsikring gir oss den fleksibiliteten vi trenger, og jeg ser frem til et konstruktivt samarbeid i årene fremover, avrunder Arne Erik Rønningen.

«Vi bistår deg gjerne med rådgivning og søknad om garanti-stillelse.»

Cathrine Lier Øygarden, leder av Garanti-avdelingen i Byggmesterforsikring.



SLIK SIKRER DU SLUTTOPPGJØRET

– I henhold til Bustadoppføringslova § 12 og Avhendingslova §2-11, er entreprenøren forpliktet overfor forbrukere til å stille økonomisk garanti for sine kontraktforpliktelser. Kravet er ufravikelig. Hvis du som entreprenør unnlater å stille garanti, risikerer du at banken med loven i hånd ikke utbetaler sluttoppgjøret, og ansvarshaver i firmaet kan bli personlig ansvarlig, med de økonomiske konsekvensene dette kan få, advarer Cathrine Lier Øygarden, Leder av Garantiavdelingen i Byggmesterforsikring.

– Vår anbefaling er å avklare med

et garantiselskap som Byggmesterforsikring, eller din bankforbindelse, at garanti kan stilles allerede før kontraktinngåelse. Da vet du at du kan få stilt garantien og kostnaden ved denne før avtalen er bindende. I henhold til lovkravet skal garantien stilles omgående etter avtaleinngåelse, eller senest ved arbeidets oppstart, hvis det er tatt forbehold om dette i kontrakten.

– Vi bistår deg gjerne med rådgivning og søknad om garanti-stillelse, så du sikrer bedriften en tilpasset garanti til en avtalt pris, avrunder Cathrine Lier Øygarden.

REDUSER RISIKOEN I PROFF-KONTRAKTER

Det er full avtalefrihet i profesjonelle kontraktsforhold. Men leder av Garanti-avdelingen i Byggmesterforsikring, Cathrine Lier Øygarden advarer entreprenører å ta lett på dette.

– Når du som hovedentreprenør må stille garantier for prosjektet, er det rimelig at du sikrer deg mot uforutsette hendelser og reklamasjonskrav som har oppstått hos underleverandører. Vårt generelle råd er å velge samarbeidspartnere som har høy kompetanse og solid økonomi. Alternativt bør det stilles et garantikrav til underleverandører.

– Vi har bred erfaring med problemstillingene du kan komme opp i og hva du burde avtale i ditt neste prosjekt, og jeg anbefaler deg å ta kontakt med en av Byggmesterforsikrings garantirådgivere. For øvrig kan du få nyttige inputs i vår garantiguide, sier Cathrine Lier Øygarden.

LAST NED VÅR GARANTI-GUIDE:

info.bmf.no/ebok-garantiguide-for-entreprenorer-og-eiendomsutviklere



BRANSJENS EGET FORSIKRINGSSKAP

Byggmesterforsikring AS er et forsikringsformidlingsforetak som leverer forsikringer, garantier og skadebehandling til seriøse bedrifter i byggebransjen. Selskapet ble etablert i 2003 og har opplevd en kraftig vekst i garantiutstedelser gjennom de senere årene. Selskapet teller 17 ansatte og er 100% eid av Byggmesterforbundet. I 2020 inngikk Byggmesterforsikring samarbeidsavtale med et solid svensk garantiselskap, Gar-Bo Försäkring AB. Dette selskapet har opprinnelig forankring i, og lang erfaring med byggebransjen fra Sverige. Med et bredt internasjonalt gjenforsikringsapparat i ryggen og bred kompetanse i bygg og anlegg, samt eiendomsutvikling, så mener vi at vi har en av Norges beste garantiløsninger for byggebransjen.

I Byggmesterforsikring får du et selskap som virkelig forstår utfordringene du står i og vi håper du tar kontakt med oss ved planlegging av ditt neste prosjekt.

Har du spørsmål om Garanti? Ta kontakt på tlf: 64 86 46 00, eller mail: garanti@bmf.no



**BYGGMESTER
FORSIKRING**

WWW.BYGGMESTERFORSIKRING.NO



MASSIVTRE INSPIRERER TIL BÆRE- KRAFT

– Dette er solide saker, malme furu
fra Østerdalen, sier Egil Norli.
(Foto: Terje Hansteen)



Massivtre er noe av utgangspunktet for
firmaet Egil Norli AS når de nå er med på
prosjektet «Den bærekraftige entreprenør.»
Her fra monteringen av elementer til
eget kontrobygg på Gressvik.
(Tre foto: Egil Norli AS)



FREDRIKSTAD: Med erfaringer fra eget næringsbygg i massivtre, vil byggmesterfirmaet Egil Norli AS finne svar på hva som er bærekraftige valg når vi bygger.

AV TERJE HANSTEEN

Firmaet har fått 200 000 kroner fra Forskningsrådet til et forprosjekt om bærekraft i byggebransjen.

– Vi vil gjerne ta del i det grønne skiftet, sier gründer og daglig leder Egil Norli. Han mener erfaringer fra næringsbygget de satte opp på Gressvik i Fredrikstad i 2018, bidro til at de fikk forskningsmidlene.

Det er godt synlig og skiller seg ut fra resten av næringsbyggene i området. Norli forsikrer at de ønsker å være et fyrtårn og promotere massivtrehus. Valget var derfor lett.

LÆRE AV Å BYGGE MED MASSIVTRE

– Jeg så at massivtre ville komme og jeg ønsket å lære mer om det. Dette er det første vi har satt opp i massivtre. Siden vi tok det i bruk, har vi erfart at det er sunt og godt å jobbe i. Folk som er innom, kjenner også fort det gode innklimaet og påpeker det. Det er som å komme inn i et tømmerhus. Vi har ikke brukt en eneste plastbit i byggingen. Energibehovet er mindre enn i privatboligen

min, enda bygget er på 1 180 m².

– Siden vi bygde det selv, har vi økt kompetansen og lært en helt annen måte å tenke på når vi bygger. Hele prosessen måtte planlegges grundig, alt måtte stemme på millimeteren. Og når det stemmer, så går det til gjengjeld veldig fort å sette opp bygget, forteller Norli.

BÆREKRAFTIG ENTREPRENØR

– Det er økt bevissthet om miljø, fotavtrykket vi setter og innemiljøet i boliger. For oss handler det også om økt kompetanse og en annen måte å tenke bolig på. Vi vil ta en ansvarlig rolle i det lange perspektivet, forklarer han.

Forskningsprosjektet «Den bærekraftige entreprenør» som de nå er en del av, er spennende, synes Norli. Norsus (Norsk institutt for bærekraftsforskning) er veileder for prosjektet.

Seniorforsker Anne Rønning i Norsus sier at målet med forskningsprosjektet er å komme fram til tiltak som reduserer miljøbelastninger og gjør tjenester bedre.

MILJØPÅVIRKNING FRA MATERIALER

– Vi gikk i gang med dette fordi vi ønsker å dokumentere hva vi har i næringsbygget vårt og hvilken gevinst vi oppnår. Vi vil ha mer kjøtt på beinet og bruke dette som en styrke, forklarer Norli.

Ei nyoppført hytte på Hvaler blir brukt som case. Selv om den ikke er bygd av massivtre, har firmaet samme miljøbevissthet i byggingen som for næringsbygget. ➔



TRANSPORT OG PRODUKTVALG

– Forskningen handler om analyse fra a til å. Hva er bra? Hva er forbedringspotensialet? Vi ser på materialtransport med helikopter eller lekter, ulike isolasjonstyper og andre materialer. Valg av løsninger og produkter som påvirker levetid, vedlikeholdsbehov og mulighet for ombruk og materialgjenvinning. Dette skal danne grunnlag for tiltak som reduserer miljøbelastninger og gjør tjenestene våre best mulig, forklarer Norli.

VIKTIG ROLLE

Som entreprenør har vi en viktig rolle med å påvirke våre oppdragsgivere til bærekraftige valg, mener Norli.

– Bygningers miljøprestasjon er avhengig av mange faktorer. For eksempel hvordan de er utformet, hva de er konstruert av, hvor de er plassert og hvordan de brukes. Disse faktorene må ses i sammenheng for å kunne avgjøre om byggets miljøprofil tilfredsstiller utbyggerens miljøambisjoner, fastslår han. ■



– Det er viktig å ha erfaring med og kompetanse til å bygge med massivtre, mener Egil Norli. (Foto: Terje Hansteen)

Næringsbygget i massivtre sto ferdig i 2018 på Gressvik i Fredrikstad, og er lett synlig i landskapet. (Foto: Terje Hansteen)





Trym Nygaard Løken har hatt en strålende sesong på telemarkskiene. (Foto: FIS Telemark)



Formen kom tilbake: Trym Nygaard Løken vant klassiskdistansen i verdenscupen i Thyon i Sveits i mars. (Foto: Norges Skiforbund)

– VM-gullet er i boks

Nå skal det bli godt å snekre!

Telemarkkjører Trym Nygaard Løken (27) har vunnet nye medaljer for Norge i VM. Nå gleder han seg til vårsola og faglige utfordringer i jobben som tømrer i Løken Bygg.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

– Det har vært et rart år på grunn av covid, men overraskende likt for meg som idrettsutøver og tømrer. Mens andre har jobbet hjemme og ikke kan trene, har jeg vært heldig som kunne dra på jobb og så delta i konkurranser i utlandet, sier Løken til Byggmesteren.

TILBAKE PÅ TELEMARKTOPPEN

Det er nesten to år siden Løken ble verdensmester på hjemmebane i Rjukan. Det var veldig godt å gjenta gullet etter skader og opptrening.

– Klassiskdistansen er egentlig den hardeste og den gjeveste å vinne, sier Løken som også kjørte inn to sølv og en bronse i mesterskapet.

2020-2021 har vært en bra sesong, innrømmer han.

– Vi har konkurrert komprimert og kort. Sesongen startet litt trått i verdenscupen som jeg ville vinne sammenlagt, men hovedmålet var VM siden det er annet hvert år, sier tømreren.

Vanligvis starter skisesongen i november. I 2020 ble den utsatt til januar 2021 og da fikk Løken utfordret kropp og hode på et krevende byggprosjekt i Oslo.

Sammen med tømrerbass og to læringer får Løken bruke alt han har lært på byggeplassen i Grefsenåsen.

– Tømrerjobb i et halvt år og så ski, er en fin løsning. Du får koblet av fra idretten på en helt annen måte når du jobber og lærer nye ting, sier Løken.

TRENER SEG OPP PÅ JOBBEN

Løken mener at han nå har funnet rett balanse mellom trening, arbeid og idrettskarriere. Som tømrerlærling prøvde han å doble treningsøktene i en periode.

– Det var unødvendig og gikk utover prestasjonene på jobb og ski. Så jeg kuttet i treningstiden og resultatene spratt opp! Det er nok sånn at tømrerjobben gjør meg til en bedre skikjører og omvendt, forklarer Løken.

Smittevernet under pandemien er minst like strengt i VM og verdenscup som på byggeplassen i Oslo.

– Vi har veldig mye å tape på å bli smittet, så vi har testet oss hver dag i skisesongen. Ikke én løper i verdenscupen har testet positivt selv om vi har kjørt renn i Tyskland, Frankrike, Sveits og Slovenia, fastslår Løken som er like forsiktig på byggeplassen til Løken Bygg AS.

– Vi har delt oss inn i tomannslag og holder ellers avstand til andre på byggeplassen. Som alle andre i firmaet, kjenner jeg på ansvaret her. Drar jeg med meg smitte, kan jeg jo sette hele bedriften ut av spill. Det går ikke, sier Løken.

Han er klar for en varm sommer som tømrer og så nye konkurranser på ski for landslaget.

– Så lenge idretten lar seg kombinere med tømrerjobben, kan det bli både en, to eller fem sesonger til, sier tømrer Trym Nygaard Løken. ■

Trym
møter du igjen
på jobb på
side 41.

A man with a beard, wearing a dark blue beanie, a dark blue jacket over a light blue shirt, and a dark patterned scarf, stands in the foreground on the right. He is smiling at the camera. Behind him is a long, two-story wooden building with many windows, partially covered in snow. The ground is covered in a thick layer of snow, and there are some bare trees and a small fence in the background. The sky is clear and blue.

Entreprenøren fikk en god start etter dialog om hytter



Daglig leder Steinar Tamnes i Røros Entreprenør i Svenskveien foran huset firmaet er i gang med å restaurere fra et falleferdig spøkelseshus til et landemerke i gata.

RØROS: Hytter som utvikles sammen med kunden, har gitt Røros Entreprenør en flying start.

AV HARALD VINGELSGAARD
POST@BYGGMESTEREN.AS

Firmaet ble startet da tre tømrere slo seg sammen i 2018. Da hadde de samarbeidet og hatt hver sine firmaer i tre-fire år. Med seg på eiersida fikk de også en maskinentreprenør, forteller byggmester Steinar Tamnes (35) som er daglig leder.

Røros Entreprenør har vokst svært raskt. Omsetningen var ni millioner kroner det første året. I fjor ble den om lag 19 millioner kroner. Firmaet må stadig ansette nye fagfolk. Nå har de 20 ansatte. To av dem er byggingeniører og to er byggmestere på kontoret. Firmat har også to lærlinger.

BYGGER I DIALOG MED KUNDEN

Røros Entreprenør satser på sitt eget konsept med «Dialoghytte». Navnet forklares med at hyttene bygges i dialog med kunden. Firmaet bygde ei slik hytte i sitt første år, bygde tre året etter og jobber nå med fem nye dialoghytter.

– Vi starter med et intervju for å finne ut hvilke ønsker og behov kunden har for hytta, sier Tamnes.

«Hvor mange soverom har dere behov for? Skal dere ha ett eller to bad? Har dere mye besøk, så det kan være fint med en ekstra stue? Hvilken type fasade ønsker dere?» er noen av spørsmålene.

– Med et tegneprogram «bygger» vi hytta visuelt på en storskjerm sammen med kunden, fortsetter den daglige lederen.

Den første hytta ble tegnet ferdig som en grovskisse i løpet av to timer og stod ferdig til Rørosmartnan i februar. Dette ble ei hytte med vinduer fra gulv til tak på veggen mot sør. En del av veggen består av en skyvedør med glass, for å slippe naturen inn i det store rommet som er kombinert stue og kjøkken. Hytta har dessuten hems med to soverom og en liten stue.

FRA GRUNN TIL TAK

Røros Entreprenør er totalentreprenør. – Vi har forskalingssnekker til betongarbeidet. Tømrerne våre bygger hyttene med prekutt bindingsverk og takkonstruksjon. Vi har også egen interiørdesigner.

Gravearbeidet utføres av medeieren Evavolds maskin.

Røros er et populært sted for hyttefolk. De fleste hyttekundene kommer fra Trondheim og området i nærheten av trønderhovedstaden.

– Vi har mange spennende prosjekter på gang, sier Tamnes.

Ett av dem er en tomt i Hånesåsen, hvor de skal bygge sju nye hytter. Et annet ligger i Dalsbygda sør for Røros. Det blir ei kjempestor hytte på 200 kvadratmeter grunnflate og 60 kvadratmeter andre etasje.





Den første dialoghytta som Røros Entreprenør satte opp i Galåen har store glassflater mot solsiden og jernvitriol behandlet kledning utvendig.



Inne i et av rommene i huset i Svenskveien på Røros, har Røros Entreprenør tatt vare på den gamle panelen på veggene og deler av det gamle tømmeret. Det aller meste blir nytt i dette huset.



Tømrer Hans Iver Almås er med på totalrenovering av ei hytte på Glåmos nord for Røros.

REHABILITERING I VERDENSARVEN

Foruten hyttebygging, arbeider Røros Entreprenør mye med rehabilitering. Da vi var der, var de i gang med et spesielt prosjekt i Svenskveien som er en del av verne-sonen i verdensarvstedet.

Tømmerhuset var fraflyttet, gammelt og falleferdig.

– Det var et spøkelseshus. Nå blir det et moderne familiehus og et flott landemerke i gata, sier prosjektleder Rune Buraas, den andre av tre eiere.

– Eierne er ildsjeler som har lagt ned enormt med innsats for å ta vare på en del av verdensarven Røros.

Huset er bygd opp igjen fra bunnen. Det er fullstendig omgjort, med tilbygg og garasje. Det er nå 200 kvadratmeter totalt, kledd med malmfuru utvendig. Inne er deler av de gamle tømmerveggene og noe av den gamle panelen synlig. Men det meste blir nytt innvendig.

FINNER SEG GODT TIL RETTE

De tre tømrerne som startet firmaet, finner seg godt til rette på hver sin plass. Daglig leder Steinar Tamnes trives med full dag på kontoret og som leder for ansatte, selv om han trodde det også skulle bli tid til å være ute på byggeplass. Prosjektleder Amund Bromstad sier derimot han er glad for å jobbe ute og at det er veldig behagelig å slippe kontorarbeid som han tidligere pleide å gjøre om kveldene og i helgene.

Rune Buraas mener firmaet har lyktes fordi de har faglig stolthet og et godt renommé. Vi leverer kvalitet til riktig tid og riktig pris, sier han. ■

Se også Flyktet fra Eritrea til tømrerfag på Røros på side 46

Eiendommen består av hjørnehuset gjenskapt i gammel stil, samt en ny enebolig til høyre og et mindre murhus til venstre der plastkledningen skal fjernes. (Foto: Alf Bergin)



Tårnhus fra 1890 gjenskapt i Stavanger

STAVANGER: Ved å bygge et nytt hus i gammel stil, ble det gapende hullet i trehusbyen Stavanger reparert. →



Lærling Ouday Almousa får mye trening i å klatre i stige, når ventilasjonsrør skal fraktes fra en etasje til den neste. (Alle foto: Alf Bergin)

AV **KJETIL S. GRØNNESTAD**
POST@BYGGMESTEREN.AS

– Dette er et byggeprosjekt vi er veldig glade for! sier Hanne Windsholt, byantikvar i Stavanger.

Huset lokker fram smilet hver gang byantikvaren går til og fra jobb. Det står på hjørnet av Muségata og Peder Klows gate og er selve inngangsporten til den sentrumsnære bydelen Våland. Opprinnelig stod det et staselig hjørnehus her fra 1890-tallet, med tårn og spir, og ønsket velkommen inn til bydelen. Men det brant på 1970-tallet og ble avløst av et ferdighus med plastkledning.

– Dette var byens styggeste hus, sier Bente Molde



– Det er bedre å sende én henvendelse for mye enn én for lite til sin lokale byantikvar, sier Hanne Windsholt, byantikvar i Stavanger som ble svært fornøyd med det nye, gamle hjørnehuset.

Husebø som helt siden hun startet blomsterbutikken i første etasje i 1994, drømte om å eie huset. Da hun, sammen med mannen Ingve Knutsvik, fikk kjøpe det, kunne drømmen realiseres. Eiendommen, som også inneholdt et uthus med garasje, og et plastkledd murhus, skulle stå foran en fullstendig transformasjon.

De søkte om å rive det gamle uthuset og bygge ny moderne enebolig i townhouselstil med teglkledning. Samtidig ville de rive ferdighuset fra 1970-tallet og gjen-skape det originale hjørnehuset. Det var ikke selvsagt at uthuset kunne rives, men da byantikvaren så planene for hovedhuset, ble svaret ja: – Helheten som eierne så for seg, var til det beste for trehusbyen, sier byantikvar Windsholt.

REV ALT OVER BUTIKKEN

Byggmester Egil Knudsen på Sola fikk oppdraget med å bygge et nytt hus i gammel stil.

– Dette har vært veldig spennende, og ikke noe vi gjør hver dag, sier byggmester Ole Kristian Gjil som var prosjektleder.

Først ble uthuset revet i august og september 2019, og nytt hus bygget opp og gjort klart for innflytting i juni 2020. Deretter ble hjørnehuset dekket med presenning og revet. Bare etasjeskilleren over første etasje stod igjen, slik at blomsterbutikken på gateplan kunne holde åpent gjennom hele rivings- og gjenoppbyggingsprosessen.

JUSTERTE DETALJER FOR Å OPPFYLLE SIKKERHETSKRAV

Med et par bilder som byantikvaren hentet fra byggesaksarkivet fra 1956, tegnet en arkitekt det nye, gamle huset.

– Utenfra ser huset stort sett ut som det gjorde før det brant. Innvendig er det moderne med malte gipsplater på veggene, sier Gjil.



Byggmester Kristoffer A. Bryne (t.v.) og lærling Ouday Almousa monterer ventilasjonsrør.



Vindusknektene er skåret ut for hånd med innleid båndsg.



– Vi er stolte av å eie et slikt hus, sier Bente Molde Husebø og Ingve Knutsvik.



Prosjektleder Ole Kristian Gjil og lærling Ouday Almousa isolerer ytterveggene.

Noen originale detaljer måtte strekkes for å oppfylle sikkerhetskravene i TEK17.

– For eksempel er høyden på rekkverket på balkongen en meter. Opprinnelig var det bare 70–80 cm høyt, sier han.

Selv om blomsterbutikken var i kontinuerlig drift, var den ikke upåvirket. Flere mindre felt er skåret ut i gulvet og gravd ut med spade. Deretter ble det støpt nye betongfundament som de stålsøyler hviler på.

– Midtlinjen i bygget er stål hele veien opp, forklarer Gjil.

Etasjeskillene fra 1970-tallet, var 25 cm tykke. For å oppfylle brannkravene (REI 60) er etasjeskillene nå 45 cm

tykke. Opprinnelig ønsket man en takhøyde på 2,90 i 2. og 3. etasje. Det ble 2,80.

– Takhøyden ble redusert med 10 cm for at det ikke skulle bli for lavt under taket i loftsetasjen. Huset kunne ikke bli høyere siden det allerede har nådd maks mønehøyde på 13,5 meter, fortsetter prosjektlederen.

FIKK HJELP FRA TO MUSÉER

Gamle prakthus har mange bygningsdetaljer som ikke er hverdagskost for dagens tømrere. Mye pynt skal på plass, pynt som ikke er hyllevare. Men med adresse i Muségata, var hjelpen aldri langt unna.



– Vi fikk låne sjablonger og maler fra Museum Stavanger like over gata. De tegnet vi av på seks toms planker og skar ut blant annet vindusdekorasjoner, takskjegg og balkongene. Vi måtte leie båndsg som takler så tykke materialer. Det gikk med tre dager på utskjæringene, sier Gjil.

Det opprinnelige tårnhuset hadde spir. Det måtte det nye også ha. Men en ting er å ønske. En annen å få det til. For hvem smir spir i disse dager?

– Etter å ha ringt flere, fant vi smeden i Arkeologisk museum. Det ligger i nabokvartalet, så vi trengte ikke å gå langt for å få smidd spiret, sier Gjil med et stort smil.

Skiferen på taket gir det nye huset en ferniss av alderdom. Det er ikke så rart, for skiferen er gammel. Den er gjenbrukt, og deler av den stammer fra Tau kirke på den andre siden av fjorden.

BLIR BEDRE TAKHØYDE I BLOMSTERBUTIKKEN

Selv om mange uvante detaljer ga de små grå noe å bryne seg på, mener Gjil at den største utfordringen var å måtte ta hensyn til forretningsdriften i første etasje.

– Det ble mye tilrettelegging og planlegging av logistikk for å få det til å gå i hop, sier han.

Selv synes ikke butikkeieren at byggeperioden var spesielt problematisk.

– Det var noe støy, og noen kunder trodde vi holdt stengt, men ellers gikk det greit, sier hun.

Det som gjenstår på hjørnehuset etter besøket vårt like før påske, er noen innvendige arbeider, en felles takterrasse og heve taket i butikken.

– Taket henger ennå i det eksisterende bjelkelaget. Men vi har ført opp ny byggkonstruksjon og lagt nytt bjelkelag en halv meter over slik at takhøyden i butikken heves fra 2,40 til 2,70 meter, sier Gjil.

GJØR DET SKIKKELIG – ELLER LA DET VÆRE

Byantikvaren har følgende råd til de som vil bygge i gammel stil, eller en replika av et tapt bygg: – Gjør det skikkelig eller la være. Det er alfa og omega å være nøyaktig med detaljene, sier hun.

Hvis man ikke er nøye med å ha riktige proporsjoner, takvinkler, vindusplasseringer, listverk og lignende, ender man ofte opp med et bygg som verken er fugl eller fisk.

– Det er lurt å tenke gjennom, og aller helst tegne ut, alle detaljer, for detaljutførelsen har mye å si, sier Windsholt.

HUSEIERNE ER STOLTE

Bente Molde Husebø og Ingve Knutsvik er fornøyde med resultatet.

– Man blir stolt av å eie et slikt hus sier Knutsvik, som ikke synes at det ble spesielt dyrt. – Det er kanskje 10 prosent dyrere enn et vanlig standardhus. Ikke mer, sier han.

– Vi er ferdige med hjørnehuset i løpet av mai. Det siste vi gjør er å fjerne plastkledningen fra det lille murhuset og pusse veggene der, sier Gjil. ■



Huset fra 1890-årene brant ned på 1970-tallet. Dette bildet er hentet fra byggesaksarkivet og datert 1956. (Foto: Byarkivet)

FAKTA

MUSÉGATA 23, STAVANGER

Jobben besto i å rive et uthus/garasje og bygge opp enebolig på 160 m² i townhousestil kledd med teglstein.

Fjerne plastkledning og pusse veggene på et mindre murhus som inneholder verksted/kontor for butikken, trapperom til hjørnehuset og en utleieleilighet på 50 m².

Rive hus fra 1970-tallet og gjenskape originalt hjørnehus fra 1890-tallet med to utleieleiligheter i tredje og fjerde etasje.

Hevet taket til blomsterbutikken på bakkenivå, anlegge felles takterrasse over det lille murhuset.



Huset fra 1970-tallet ble revet for å bygge en replika av huset fra 1890-årene. (Foto: Privat)

BYGGENÆRINGEN

Næringslivssider i Blikkenslageren | Byggmesteren | Maleren | Murmesteren | Rørfag

I-2021



Rett ut i lære

Han er Norges yngste blikkenslagerlærling. Emil Nordahl (16) har gått direkte fra ungdomsskolen til fire år som lærling i bedrift.

ÅPNER FOR NY LÆRETID

Blikkenslagerfaget mangler folk. 16-årige Emil Nordahl i Sørreisa representerer en ny måte å få inn lærlinger på.

Tekst og foto: Oddbjørn Roksvaag

Tor Atle Bertheussen startet Bertheussen Blikkenslager i Tromsø i 1998. Siden den gang er det etablert en avdeling i Sørreisa som har vokst seg større enn Tromsø-avdelingen, og sønnene Kenneth og Tommy har kommet inn i bedriften.

Aktiviteten er god, men rekrutteringen vanskelig – ikke minst med det nye utdanningsløpet i blikkenslagerfaget. Det har gjort at Bertheussen Blikkenslager har begynt å se seg om etter andre måter å rekruttere på.

I høst inngikk de derfor et samarbeid med Sjøvegan videregående skole og opplæringskontoret Byggopp for å prøve et lærlingeløp med 16-åringer som kommer rett fra ungdomsskolen. Prøveprosjektet omfatter fire elever. Blikkenslagerlærling Emil Nordahl er en av dem. Han bor bare et steinkast unna Bertheussen-avdelingen i Sørreisa og har hatt både utplassering og sommerjobb hos Bertheussen Blikkenslager.

Samarbeid

– Han hadde egentlig tenkt å bli elektriker, men hadde fått smaken på blikkenslagerfaget. Her er det ingen blikkenslagerlinje lenger, så derfor satte

vi oss ned sammen med Emils mor og Sjøvegan videregående skole. Det resulterte i et samarbeid der skolen tar ansvar for realfagene og vi resten sammen med Byggopp, forteller Kenneth Bertheussen.

– De første to årene er han i bedriften tre dager per uke og har to ukentlige skoledager med realfag. De to siste årene av den fire år lange læretiden blir det fulltid i bedrift, sier han.

– Dette er en fin ordning, ikke minst for ungdommene på bygda som slipper å flytte hjemmefra når de er 15–16 år. Selv om opplegget kan passe godt for dem som er skoleleie, forplikter det mye og krever selvdisiplin fra lærlingens side.

Vil gi flere lokale blikkenslagere

– Krever ordningen mer fra deres side? Dere må jo ha lærlingen lenger i læretid.

– Jo, det må vi. Men samtidig får vi jo også være med på å forme dem med en gang i stedet for at de skal gå enda mer på skole og bli enda mer skoleleie. Jeg tror mange blir mer motiverte ved å gjøre det på denne måten. De ser også at de tjener penger med en gang og får være med på det som skjer i bedriften. For mange er det mye lettere å tilegne seg ny kunnskap når de får lære det i praksis, sier Bertheussen.

LAGET:

På avdelingen i Sørreisa har den 16-årige lærlingen blitt en naturlig del av laget. Fra venstre Tommy Olsson, Cato Thomassen, Krzysztof Najmrodski, Sten Gaute Pedersen, Emil Nordahl og Kenneth Bertheussen.



– Jeg har hørt at mange mener dette er en fin ordning for dem som sliter på skolen, men jeg mener dette ikke er ordning for dem. Med denne ordningen må du være enda mer strukturert. Her må du først ta teorien som skolen kjører, og så må du ha nettundervisning for blikkenslagerdelen i tillegg. Så jeg tror ikke det er lettere, men det er kanskje mer motiverende.

Ubegrunnet skepsis

– Men ikke alle er tilhengere av denne modellen?

– Nei, noen mener at et slikt opplegg utvanner den originale utdanningen.

– Hva tenker du om det?

– Hvis man skal få arbeidskraft i distriktene, er man kanskje nødt til å velge en slik løsning fremover. Og så får man heller styrke utdanningen dersom den er mangelfull. Å få en ungdom til å flytte fra Tromsø til Sørreisa er ikke lett. For å ha arbeidskraft i distriktene må man på en måte lage den selv.

– Vil dere få en like god blikkenslager som en som har gått et ordinært løp?

– Ja, minst like bra. Jeg tror heller man får en bedre blikkenslager ut i andre enden.

LÆRLINGER

Tre metoder samtidig

Bertheussen Blikkenslager har to til tre lærlinger samtidig. Nå har de hatt en 16-åring, en voksenlærling og en som har gått et ordinært skoleløp. Bedriften har derfor hatt tre ulike metoder samtidig for å utdanne blikkenslagere.

Ung kompetanse

– Nå har vi nesten prøvd alle mulige modeller. Det viser vel også viljen vår til å legge til rette for å få tak i gode folk. Og slik vil vi nok fortsette. For oss har dette vært en suksessoppskrift som har gjort at vi har greid å bygge opp god og ungdommelig fagkompetanse i bedriften. Det er vi faktisk litt stolte av når vi ligger ute i distriktet slik vi gjør, sier Tommy Olsson og Kenneth Bertheussen. Bedriften er åpen for at det blir flere 16-åringer som lærlinger i årene fremover.

Blikkenslagerbedriften har ikke noe spesialløp. 16-åringen gjør stort sett det samme som de andre. Han lager beslag, han rydder, han bærer og monterer.

Ungdomsskolen

– Nei, her er det ikke noe juniorløp. Læringskurven er bratt. Nå hadde vi litt kjennskap til ham fra før, men han har vært med på alle oppgaver fra første dag. Han har lært seg maskinene. Det har han gjort på rekordtid. Det eneste han mangler, er sertifikat for bil. Vi har fleipet litt om at vi burde kjøpe en mopedbil til våre unge lærlinger. Det kunne kanskje satt fart på interessen for faget, sier Tommy og Kenneth med et smil.

De merker ikke mye forskjell på en 16-åring og en 18-åring?

– Er man interessert, så lærer man fort, uavhengig av om man er 16 eller 18 år. Litt av hovedutfordringen er at veldig få har hørt om blikkenslagerfaget. Vi har derfor vært litt på den lokale ungdomsskolen og hatt litt undervisning med blikk, forteller de to.



For å ha arbeidskraft i distriktene må man på en måte lage den selv.

Kenneth Bertheussen

Stor fornøyd

Emil Nordahl selv er stor fornøyd med ordningen og tilværelsen som Norges yngste blikkenslagerlærling.

– *Hvorfor valgte du et alternativt lærlingeløp?*
– Jeg var rett og slett skolelei. Skulle jeg gått enda mer skole, er jeg redd jeg hadde droppet ut etter hvert, sier Emil, som synes blikkenslagerfaget er både variert og interessant.

– *Hvordan synes du dette fungerer?*

– Jeg synes det fungerer godt. På de to dagene i uka jeg er på skolen, har vi matte, engelsk, naturfag og gym. Da går vi sammen med TIP på skolen. Resten av uka har jeg interessante oppgaver i bedriften.

– *Er dette et utdanningsløp flere burde få sjansen til å benytte?*

– Ja, det mener jeg. Det kunne forhindret at flere droppet ut av videregående skole.

Selv kjenner han flere som har droppet ut av skolen. Han er glad for at han fikk denne muligheten og er helt sikker på at det er blikkenslager han skal bli.

– Det er for sent å snu nå, sier 16-åringen, som har imponert de andre ansatte med interesse og lærevillighet i faget.

Prøveprosjektet som Bertheussen Blikkenslager er en del av, får nå stor oppmerksomhet. Om resultatet er vellykket, kan dette ende opp som et nytt lærlingeløp rett fra ungdomsskolen.

VANSKELIG Å REKRUTTERE BLANT DE KORONA-LEDIGE

Selv om byggenæringen har sikre arbeidsplasser å tilby, er det neppe så mye å hente blant dem som har mistet jobben på grunn av restriksjonene.

Tekst: Georg Mathisen

Noen få har prøvd seg – de har satset bevisst på å finne frem til folk som har mistet jobben og tilby dem en ny karriere i byggenæringen.

Hundretusener har gått ledige i kortere eller lengre perioder det siste drøye året som følge av vekslende nedstengninger og andre restriksjoner.

Gammel jobb

Arbeids- og tjenestedirektør Kjell Hugvik i Nav vil likevel ikke fremstille de mange som har mistet jobben helt eller delvis, som noen stor hjelp til en byggenæring som sliter med rekrutteringen:

– Blant de permitterte som var registrert hos Nav, kom de fleste raskt tilbake til sine tidligere arbeidsplasser. Det samme vil være



Ta kontakt med Nav for å få hjelp.

Kjell Hugvik

gjeldende hos mange av de permitterte som fremdeles er registrert, sier han.

Det kan likevel lønne seg å ta kontakt med det lokale Nav-kontoret: – I de tilfellene der det er stor usikkerhet eller ingen forhåpninger om å komme tilbake til tidligere arbeidsplass, vil Nav gi veiledning og oppfølging mot nytt arbeid, sier Hugvik.

Hvis du trenger flere folk og er villig til å lære opp noen som har bakgrunn fra et helt annet yrke, er det med andre ord greit at Nav er klar over det.

Oversikt

Kjell Hugvik oppfordrer til å bruke Navs egen nettside Arbeidsplassen.no. – Der finnes en oversikt over personer som ikke er registrert som ledige hos Nav, men som likevel ønsker seg jobb. De er registrert med jobbønsker. Dermed vil arbeidsgivere kunne finne dem ved søk, forklarer han.

Hugvik og Nav er klare til å hjelpe: – Når arbeidsgivere ønsker å rekruttere nye medarbeidere, kan de ta kontakt med Nav for å få hjelp, sier han. Det kan gjøres med kontaktskjema på nettsiden, ved å snakke med markedskontaktene ved det lokale Nav-kontoret eller ved å ringe arbeidsgivertelefonen til Nav.

TILBAKE:

De fleste permitterte kommer raskt tilbake til den tidligere arbeidsplassen sin, sier Kjell Hugvik. (Foto: Nav)



FAKTA

20 000 bransjefolk på jobb jakt

Nesten 20 000 arbeidsledige er på jakt etter en stilling i bygg- og anleggsbransjen. Det viser tallene fra Nav.

I en oversikt som Nav har hentet ut for Byggenæringen, er det registrert 3760 ledige snekkere og tømrere, 1276 rørleggere, 1741 elektrikere, 1894 hjelpearbeidere, 533 mellomledere, 3794 anleggsarbeidere og 6750 andre bygningsarbeidere.

Nav sitter ikke med informasjon om noen av dem ønsker å bytte yrke eller fag – dette er de ledige med erfaring fra ulike yrker innen bygg og anlegg.

Flest arbeidssøkere i bygg og anlegg er det i Viken fylke – 4260 – mens Vestland og Oslo har rundt 2000 hver. Tallene stammer fra februar i år.

BYGGEBRANSJEN KAN FÅ FLERE I JOBB

Store deler av byggenæringen sliter med å rekruttere nok fagfolk samtidig som altfor mange står utenfor arbeidslivet.

Tekst: Per Bjørn Lotherington

Arbeids- og inkluderingsbedriften Ressurs Tromsø jobber for å få flere håndverkere tilbake i jobb. Den har Nav som sin største oppdragsgiver og Tromsø og nabokommunene som eiere.

Til tross for pandemien som har herjet, kunne firmaet formidle 257 personer til arbeid eller utdanning i fjor. Det har spart samfunnet for over 330 millioner kroner, har firmaet beregnet. Regnestykket baserer seg på hva de samme personene hadde fått i støtte om de hadde gått uten arbeid i fem år.

Samfunnsansvar

Den store byggmesterbedriften Totalrenovering er en av få bedrifter i byggenæringen som har tatt imot personer til utprøving i arbeidslivet.

Bedriften har 80 ansatte. Til enhver tid er 10–15 prosent av dem lærlinger.

– Vi rekrutterer helst gjennom lærlingordningen og får god tilgang til lærlinger gjennom kontakt med skolene. Over en periode på to til tre år sa vi ja til å ta imot fire kandidater til arbeidutprøving fordi vi er en stor aktør som føler en samfunnsplikt til det, forklarer Ottar Olsen Sætrum, opplæringsansvarlig i bedriften.

Små kostnader

– Å ha personer på arbeidsutprøving var jo lite forpliktende for oss, siden forholdet kan avsluttes på dagen. Saksbehandleren følger godt opp, og kostnadene er små fordi vi får et lønnstilskudd til kandidaten. Bedriften må ha en instruktør til kandidatene, akkurat som til lærlingene. Det setter derfor en begrensning på hvor mange man kan ta inn



på denne måten, fortsetter han.

En av de fire har fortsatt. – Han har vært hjelpearbeider hos oss, men kan tenke seg å ta utdanning som tømrer. Derfor har han nå en tømrer som mentor så han kan se og prøve seg på noe mer tømrerrelaterte oppgaver. Han er pliktoppfyllende og flink til å tilegne seg kunnskap. Om han blir stødigere i språket, kan det tenkes at han får lære plass hos oss, sier Sætrum.

Blir en god løsning

– Å ha personer på arbeidstrening krever selvsagt en del av bedriften, men det blir ofte et godt resultat, forsikrer Gunnar Bråten, avdelingsleder for rekruttering og oppfølging i Ressurs Tromsø. Han kan vise til gode formidlingstall, også i det vanskelige fjoråret.

OPPLÆRINGSANSVARLIG: Ottar Olsen Sætrum har tatt imot fire personer til utprøving i tromsøbedriften Totalrenovering. (Foto: Totalrenovering AS)

RESULTAT:

– Ofte blir det et godt resultat når bedrifter tar inn personer på arbeidstrening, forsikrer Gunnar Bråten. (Foto: Ressurs Tromsø AS)

Bråten forklarer at bedriften må legge til rette for opplæring og jobbstøtte og at jobbveiledere i Ressurs Tromsø følger opp bedriften og kandidaten. Om opplæringen må tilrettelegges i vesentlig grad, kan bedriften søke Nav om andre midlertidige tilskudd som dekker merkostnadene.



VIL TRIGGE JENTER TIL Å VELGE BYGGFAG

Bare to prosent av fagarbeiderne i byggenæringen er kvinner. Et av målene til Oslo kommunes rekrutteringskampanje Prim er å gjøre bransjen mer attraktiv for kvinner.

Tekst: Synnøve Prytz Berset

I Prim samarbeider Kultur- og idrettsbygg Oslo, Byggenæringens Landsforening og utdanningsetaten i Oslo kommune om økt rekruttering og større mangfold i byggenæringen. Det nye Tøyenbadet skal være pilotprosjekt for å rekruttere og beholde kvinnelige lærlinger og fagarbeidere.

I dag er kvinneandelen i bygg- og anleggsnæringen på rundt ni prosent totalt sett, med bare to prosent kvinner på fagarbeidersiden.

Lærlinger inspirerer

Rekrutteringskampanjen retter seg mot osloulngdommer i 13–18-årsalderen. Kvinnelige lærlinger skal inspirere ungdommene til å få øynene opp for yrkesfag.

– Jeg synes det er et smart valg, også på vei mot høyere studier. Flere jenter på byggeplass vil gjøre det sosiale miljøet enda bedre. I tillegg er det viktig for likestillingsarbeidet. Fremdeles finner du flest kvinner i omsorgsykker, mens menn bygger landet.

Det sier Kawsica Rashasingham. Etter fire år på Bysk (Bygg og anlegg med studiekompetanse) vil hun være ferdig utdannet betongfagarbeider og samtidig ha studiekompetanse.

Trenger fagarbeidere

Fremskrivninger fra Statistisk sentralbyrå viser stort behov for fagarbeidere frem mot 2040. Samtidig viser en fersk undersøkelse fra Byggenæringens Landsforening at over fire av ti bedrifter sliter med å få tak i fagarbeidere.

– Dessverre velger tradisjonelt få kvinner vår næring. Vi mener at byggenæringen er avhengig av mangfold og vil være en attraktiv arbeidsgiver for alle talenter, ikke bare menn. Det er mange muligheter i vår næring, og vi håper kampanjen vil bidra til å synliggjøre det, sier administrerende direktør Jon Sandnes.

– Som en av de største byggherrene i landet vil Oslo kommune bruke posisjonen sin til å jobbe for større mangfold i byggenæringen. Vi trenger ungdom med ulike perspektiver og erfaringer og ønsker at flere jenter skal velge bygg- og anleggsgfag, sier næringsbyråd Victoria Marie Evensen (Ap) i en pressemelding.



Fremdeles finner du flest kvinner i omsorgsykker, mens menn bygger landet.

Kawsica Rashasingham

NETTVERK

Håndverksdamene i Vestfold

Et knippe malere bestemte seg for å starte et nettverk hvor damer i håndverksbransjen i Vestfold kunne få faglig og sosialt påfyll.

Anna Furhoff Jensen, daglig leder og malermester i Malermestrene Jensen i Sandefjord, var en av initiativtakerne til nettverket «Håndverksdamene i Vestfold» for omkring fem år siden.

Flere håndverksyrker

– Bakgrunnen for at vi startet opp dette jentenettverket, var en samtale jeg hadde med ei som jobber som maler i Horten, Merete Alnæs i C Kristoffersen & Sønn, forteller Jensen.

Alnæs påpekte at jentene i bransjen ser hverandre for lite og trenger å komme sammen.

– Og så ble det ganske raskt bestemt at vi skulle starte et nettverk, ikke bare for malere, men også damer i andre håndverksyrker, sier Jensen. I nettverket er det malere, murere, rørleggere, landskapsarkitekter og blikkenslagere.

Ingenting er flaut

På samlingene prøver de å ha aktuelle temaer og folk som kommer for å holde foredrag. I tillegg har de en Facebook-side hvor medlemmene kan kommunisere mellom samlingene.

– Og ikke minst så møtes vi og spiser middag sammen.

De fleste av jentene jobber bare med gutter, og noen alene. De har derfor et behov for å kunne møte andre jenter og prate om hverdagen sin.

– Det er ikke noe klaging og syting. Det er mer det å kunne snakke med andre jenter om jobb og annet.

Leverandørene som har kommet for å holde foredrag, har vært helt overbegeistret, påpeker hun.

– For dette er en gjeng som er veldig interesserte og spør masse. Ingenting er flaut, sier Jensen.

**MILJØFORBEDRING:**

– Flere jenter på byggeplass vil gjøre det sosiale miljøet enda bedre, mener fremtidig betongfagarbeider Kawsica Rashasingham. (Foto: Linus Wiik og Anders Tveit Eide)

Som en del av Fordelstorget får du nå meget gode betingelser på Esso Card™ Firmakort.



Du får en solid rabatt på **70 øre per liter** fratrullet prisen som står på pumpen når du fyller, rabatten gjelder **både bensin og diesel**.

Du får også **10 % rabatt på bilvask**. Denne rabatten kan kombineres med stempelkort fra stasjon, noe som gir en **reell vaske rabatt på 26,7%!**



Søknadsskjema finner du på leverandørsiden til Esso Card™ på Fordelstorgets hjemmeside eller ved å kontakte oss.

Kundeservice: **66 81 27 70**, innvalg 1

E-post: **cvsales@wexinc.com**

Allerede kort fra oss? Ta kontakt så vil vi oppdatere dine betingelser.





ERFARINGSUTVEKSLING:
Ingeborg-nettverket ønsker å bidra til erfaringsutveksling, kompetanseheving og personlig utvikling for kvinnene som deltar.
(Illustrasjonsfoto: Rørnorge)

EN TRYGG ARENA

– Bransjen må tilpasse seg for å klare å beholde de kvinnene vi har. Det hjelper ikke å rekruttere om bunnen er lekk, sier Rørnorge-fagsjef Eli Heyerdahl Eide.

Tekst: Synnøve Prytz Berset

I 2016 startet hun Ingeborg-nettverket, som jobber for å få opp kvinneandelen i rørbransjen.

– De som er med i nettverket, skal være rollemodeller for kvinner som kommer inn i bransjen, forteller hun.

– Kvinner er en minoritet på byggeplassen. Vi ønsker å øke andelen kvinner både i utførende, salg og tekniske stillinger, og har i første omgang et overordnet mål om å komme opp i 20 prosent kvinner i bransjen totalt, sier Eide.

Mentorer

Nylig hadde nettverket sin aller første mentorsamling. De har fått 13 ledere i bransjen til å være mentor for 13 kvinner mellom 26 og 39 år. Målet er å få lederne i byggebransjen til å se potensialet som ligger i å få flere kvinner inn i bransjen. Men også få kvinner til å ta lederstillinger og komme i bestemmende posisjoner.

– Vi ansetter folk som ligner oss selv. Er lederne voksne menn, ansetter de ofte menn. Dette er en bevisstgjøringsprosess. Skal vi lykkes, må vi tenke helt nytt, sier hun.

– For å være kvinne som trives på

byggeplassen må du ofte kunne tilpasse deg en machokultur, påpeker fagsjefen. Den kulturen er med på å skremme bort kvinner fra bransjen.

Gutta strammer seg opp

Effekten av flere kvinner i bransjen er merkbar, mener Eide.:

– Tilbakemeldingene fra bedriftene som har rekruttert, er at det skjer noe med bedriftskulturen når de får inn kvinner. Alle er ikke helt like lenger. Kanskje gutta strammer seg litt opp. Det samme skjer i kvinnedominerte yrker, sier hun, og oppfordrer bedrifter til å prøve å få inn flere kvinner samtidig.

Kvinner sier at de blir i bransjen fordi arbeidsdagene er varierte, de jobber selvstendig og samarbeider med mange. I tillegg er de garantert en 100 prosents stilling med normale, familievennlige arbeidstider.

– Det skal ikke bare være store, sterke og tøffe jenter som kan bli rørlegger. Det er fint å se at det er i ferd med å endre seg. Mange i bransjen på min alder måtte være tøffe; jeg vil helst at kvinner i dag skal slippe det.



TØFFE:

– Mange i bransjen på min alder måtte være tøffe; jeg vil helst at kvinner i dag skal slippe det, sier fagsjef Eli Hermine Heyerdahl Eide i Rørnorge. (Foto: Ilija Hendel)

FOR DEG SOM JOBBER I TØMRERFAGET

TØMREREN



**ALT I ETT
PROSJEKT
PÅ KJELSÅS-
TOPPEN**

Tømrer Trym
Nygaard
Løken.



– Det var mørkt, kaldt og vått å støpe her i vinter. Men det er gøy er at vi får det til, sier Trym Nygaard Løken.

OSLO: - Her splitter vi fjell og støper, river, bygger tilbygg og rehabiliterer, sier tømmerbas Sebastian Kollerøs og tømmer Trym Nygaard Løken.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

De to tømmerne arbeider sammen med to lærlinger i en enebolig som ligger på en fjellrygg øverst på Kjelsås. De bygger et stort tilbygg, carport og sørger for en omfattende ombygging. Adkomsten til huset er ikke av de enkleste. På forsida er det 30 meter rett ned til naboene. Opp den smale veisiden sliter lastebilene i vinterføret.

– Når en ståldrager på et tonn skal over

fra bilen og inn, er det et prosjekt i seg selv, sier Løken.

Første oppgave var å fjerne fjell.

– Men her kan du ikke sprengte fordi hele området står på samme fjellrygg. Med dynamitt ville det krevd kameraer på alle nabo-husene – mye mer tid og ressurser, forklarer Kollerøs.

I stedet ble fjellet splittet med trykkluft og hydraulikk.

– Det gikk, men 100 kubikk er mye.

Vi har fått ned halvannen meter med fjell hele veien. Utgangspunktet var en ringmur på 40 cm rundt, så på de høyeste punktene er vi nå på 2, 8 meter!

Dette ville de støpe selv.

– Murerkravet er jo mer unøytig enn tømmerkravet – i forhold til hva vi skal bygge videre oppå. Når vi kan ta muringen selv, så slipper vi å tulle med plankene våre oppå, sier Kollerøs som er stolt over hvor rett de fikk det.

– Da Trym og de to lærlingene støpte ring-



Eneboligen på Kjelsås ble bygget i en annen tid. Men så mye som mulig av huset blir med videre. (Foto: Privat)



Nybygget og carporten utnytter mer av den smale tomten øverst på Kjelsås.



Tømmerbas
Sebastian
Kollerås.



Ytterveggene i til-
bygget isoleres med
20 cm blåst trefiber.



Lærlingene Philip
Brøvik og Henrik
Bryn størtres
i Falanveien på
Kjelsås.



muren rundt her og skulle fylle alle forskallingsblokkene, så hadde de 0,5 mm avvik å gå på i toppstøpet. Så de kunne bare legge kantbjelken oppå etterpå. Det var strøkent rett! sier Kollerås.

CARPORT OG TREFIBER

Arkitekt Jon Uno Iversen og huseierne utnytter arealet på fjellryggen: Løken Bygg har satt opp carporten og det lange tilbygget

med selvbærende takstoler fra JaTak.

– Carporten er en luftet konstruksjon, mens tilbygget er et kompakt tak med lufting over. Det er fem cm luft som går under hele det flate taket. Så er det isolert med 20 - 40 cm isolasjon. Det er skråtak på toppen og vi har klart å bygge det litt høyere her, forteller Kollerås.

Vegger, etasjeskiller og tak isoleres med innblåst trefiber.

– I 2016 gikk vi helt over til trefiber fra Hunton. Mest av miljøhensyn fordi det er sunnere for oss og for huset. Det er bedre at du kan puste uten at det klør i lungene når du kommer hjem, sier Trym.

– Trefiber er jo logisk når resten av konstruksjonen også er treverk. Da puster hele konstruksjonen som en del, sier Kollerås.

Huseier og arkitekt vil vise at huset består av flere deler.



Hovedgangen på 24 meter går gjennom hele bygget som kles utvendig med malmfuru fra NAVN ?. (Illustrasjon: Arkitekt Jon Uno Iversen)



Det nye huset sett fra veisiden og opp. Utkrengede bokser bryter opp langhuset. (Illustrasjon: Arkitekt Jon Uno Iversen)

– Derfor bygger vi flere utstående bokser der du føler at bygget henger litt ut for kanten. Det blir kule detaljer som at panelet ikke skal skjøtes sammen, men ha en svart glipe og en drøss med oppgaver som vi går og glieder oss til, sier Kollerøs.

NYTT TAK OG VEGGER

Tømrerne er på vei til siste del av prosjektet: Rive og bygge opp igjen det eksisterende huset mens huseier blir boende og hjelper til.

– Alt skal tas. På eldre tak er det som regel bunn og topp som er de skumle bitene. Her er vi ganske trygge på bunnen, men på grunn av ny takvinkel og bæringen, må hele taket erstattes, sier Løken.

Snart går de fire i gang med å rive og flytte på ytter- og innerveggene.

– Lærlingene kunne ikke fått mer allsidig opplæring. Begge vil mye og har lært masse siden vi startet her, sier Løken.

– I starten ga vi dem en mengde oppgaver. Nå har vi skrudd ned på farten og arbeider nøye. Først må du få arbeids glede, og så kan du bli god på detaljer. Da kommer farten etterhvert, fastslår Kollerøs.

Lærlingene og tømrerne må arbeide helt adskilt. Skal det inn en elektriker, får han rommet for seg selv. I to dager etterpå går de ikke inn i rom hvor andre har vært.

– Vi er sårbare på små byggeplasser og må alltid tenke smittevern, sier Kollerøs alvorlig.

Han og Løken er glade i å gjøre mest mulig selv. – Her får vi litt av alt i et prosjekt, sier tømrerbas Sebastian Kollerøs og Trym Nygaard Løken. ■



Tømrerbas Sebastian Kollerøs leier seg inn til Løken Bygg når han vil jobbe mye på utfordrende prosjekter.

PRODUKTER

HILTI EXOSKELETON

MEKANISK SKJELETT

Nyheten Hilti Exoskeleton EXO-01 gir ekstra styrke og utholdenhet, spesielt til arbeid over brysthøyde, sier leverandør Motek.

Produktet er utviklet i samarbeid med firmaet Ottobock, som er verdensledende innen proteser, ortopedi og eksoskjelett. EXO-01 er lett og trenger ikke oppladning eller tilgang på strøm.

Den er et rent mekanisk, manuelt produkt som fungerer ved hjelp av seler, skinner, wire og kraftoverføring som gir redusert risiko for å slite ut muskler og ledd. Eksoskjelettet er først og fremst laget for arbeid over bryst- og hodehøyde siden disse bevegelsene er svært fysisk krevende og utmattende.



FORD RANGER

NY MODELL AV POPULÆR PICKUP

Med to nye varianter vil Ford bygge videre på suksessen Ford Ranger har hatt. Den var Norges og Europas mest solgte pickup i fjor.

Til høsten kommer Ranger Wolftrak og Ranger Stormtrak. Den første er utviklet for kunder som vil ha en skikkelig arbeidshest og en tøff uålele pickup, skriver Ford i en pressemelding.

Den er utstyrt med Fords 170 HK 2-liters EcoBlue-dieselmotor med 10-trinns automatgirakasse.

Stormtrak som er den andre nye varianten, blir eksklusiv i et begrenset opplag.

– Vi har hatt stor suksess med våre spesialmodeller tidligere og har stor tro

på at både Stormtrak og Wolftrak kan bidra til å gjenta denne suksessen, sier Espen Markussen salgssjef nyttekjøretøy Ford Motor Norge.

Som standard har Ranger Wolftrak et firehjulstrekk som kan skifte mellom bakhjulstrekk og firehjulstrekk mens man kjører, elektronisk differensialsperr på bakhjulene og dekk tilpasset terreng. Det er også lavserie med trekk på alle fire hjul for å forsere de mest krevende underlagene.

Med ett tonn nyttelast og maks tilhengervekt på 3 500 kg får man med seg det aller meste, enten det er bak på planet eller på henger.

PRODUKTER



MERCEDES-BENZ EVITO

NY ELEKTRISK VAREBIL MED LANG REKKEVIDDE

Mercedes-Benz lanserer den elektriske varebilen eVito Tourer Long Range med rekkevidde på 366 km.

– Den setter en ny standard med en så lang rekkevidde og har flere bruksmuligheter med en hurtiglader på 110 kW, mener leverandøren.

Hurtigladeren gjør det mulig å lade fra 10 til 80 prosent i løpet av 45 minutter. Med en AC-lader på opptil 11 kW tar det i underkant av 10 timer til batteriet er fulladet, skriver leverandøren i en pressemelding.

Varebilen er forhjulsdrivet og har en

toppeffekt på 204 hestekrefter. Batteriet er lagt under gulvet slik at lasterommet ikke blir mindre enn i en bensin- eller dieselmotordesign. Lastevolumet er på 6 m³ i varianten som er 5,14 meter, og 6,6 m³ i varianten som er 5,37 meter.

Totalvekten er på 3.500 kg og bilen kan frakte inntil 700 kg i lasterommet. Store døråpninger og lav lastekant gjør det lettere å laste inn og ut. Bilen kan dessuten leveres med skyvedører på begge sider og har rom nok til tre europaller. Skinner i gulvet gir mange fleksible muligheter for lastesikring.



NYE DAGSLYS-SYSTEMER FOR TAK

Lamilux Norge og Elverhøy Aluminium og Glass satser på energieffektive dagslys-elementer som fungerer i nordisk klima. Lamilux produktspekter inkluderer alt fra glasstak med takvinkel helt ned til 3°, stålkonstruksjoner for glasstak, takvindus-

systemer som også inkluderer atkomst til takterrasser, komplette røykventilasjonssystemer, til tradisjonelle lysfelter og rytterlys i polykarbonat. Alle Lamilux-produkter er EPD-dokumentert som bærekraftige produkter.



SOLID-DRIVE SWD

DOBBELTGJENGET TRESKRUE

Konstruksjonsskruen Solid-Drive SWD forbinder og trekker sammen tredeler med stor styrke. Treskruen er utviklet for nordiske byggekrav og klima, forsikrer produsenten Simpson Strong-Tie. De tilbyr 15 ulike dimensjoner av festemiddelet. Treskruen kan brukes til montasje i tyngre trekonstruksjoner som f.eks. limtrebjelker og trekonstruksjoner der innfestingen skal være skjult. Den kan også brukes i beskyttet utendørsmiljø.

Skruen har et overflatebelegg som gir en sterk og glatt overflate. Den har en spiker-spiss (meisel) som gir en forsenking og som skal minimere faren for sprekkdannelse.



FISCHER DUOSEAL

FØRSTE SILIKON-FRIE PLUGG- OG SKRUELØSNING TIL VÅTROM

Fischers DuoSeal er verdens første plugg- og skrueløsning som forsegler borehullet helt tett uten silikon. Systemet består av Fischers nye nylonplugger med tilhørende rustfrie stålskruer. Det sikrer en rask og sikker montering uansett om underlaget er betong, murstein, porebetong, gips eller tre. Systemet er godkjent til bruk i våtrom og våtromssonene 1 og 2.

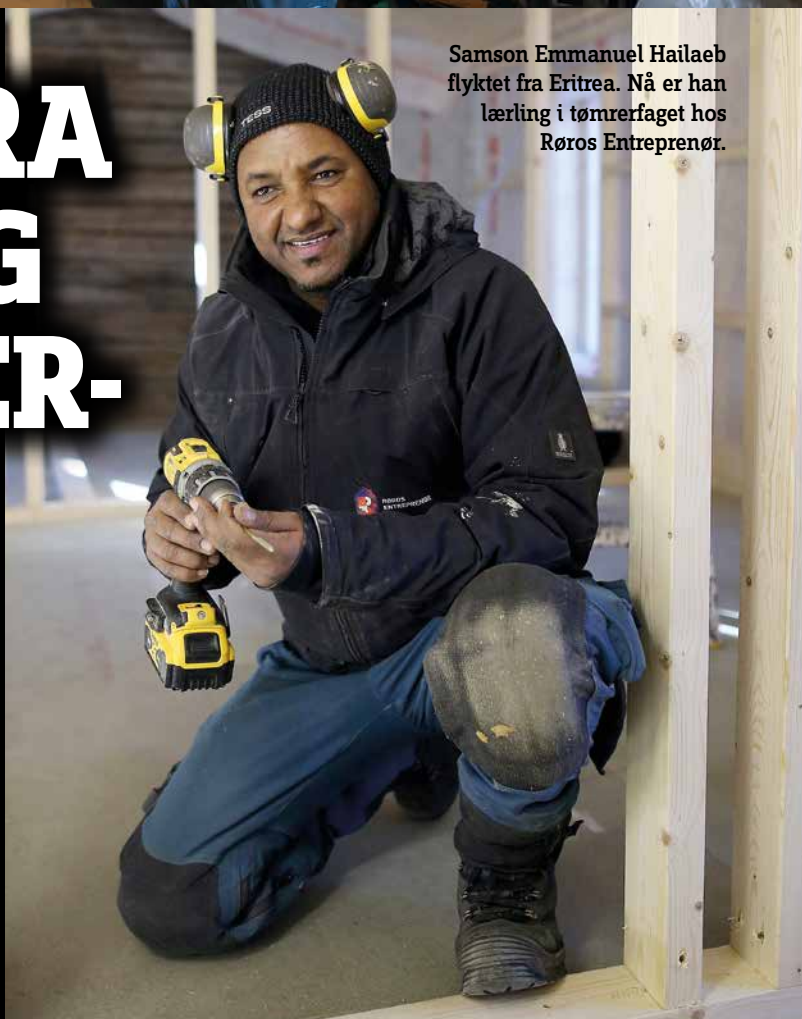
– Med DuoSeal slipper du å fuge, og skal i stedet bare bore ett hull i den riktige størrelsen, sette en plugg i og skru skruen fast. Enklere blir det ikke, og du oppnår en sikker løsning mot vanninntrenging i borehullet, sier salgssjef Nils Rusek.



Israel Weldehariat i prat med
veileder Amund Bromstad.

FLYKTET FRA ERITREA OG BLE TØMRER- LÆRLING PÅ RØROS

Samson og Israel flyktet fra militæret i Eritrea i Afrika. Nå er de svært godt mottatt av Røros Entreprenør - som lærlinger i tømmerfaget.



Samson Emmanuel Hailaeb
flyktet fra Eritrea. Nå er han
lærling i tømmerfaget hos
Røros Entreprenør.

AV HARALD VINGELSGAARD
POST@BYGGMESTEREN.AS

Vi møter Israel Weldehariat (39) og Samson Emmanuel Hailaeb (44) på hver sin byggeplass i Røros nå i vinter. De hadde flyktet fra Asmara, hovedstaden i Eritrea, og bodde på asylmottak før de kom til Røros for seks og sju år siden.

Begge hadde vært tvunget inn i langvarig militærtjeneste. Samson var også med i krigen mot Etiopia i 1998–2000.

– Jeg gikk to dager på beina fra Eritrea og over grensa til Etiopia der jeg ble boende ett år før jeg dro videre til Sudan og så nordover og over Middelhavet til Europa, forteller Israel Weldehariat.

– Her er det veldig fint. Jeg trives. Jeg vil bygge meg et hus og bli på Røros, sier han.

GOD DELPRØVE

Israel Weldehariat arbeider i en bolig som får totalrenovert bad, spisestue og kjøkken. Da vi møter ham, er han akkurat ferdig med en delprøve etter første halvår som lærling i tømmerfaget.

– Her har jeg bygd en vegg med bunnsvill, toppsvill og stendere, forklarer han.

På den ene veggen ved ei trapp, har han montert plater.

– Jeg liker å snekre. Røros Entreprenør er et veldig fint sted å være, med snille folk. Her lærer jeg mye hver dag, sier han.

– Delprøven ble bra, sier Amund Bromstad som er prosjektleder og faglig veileder for Israel. Han er en av de tre tømmerne som eier Røros Entreprenør, og synes det er topp å overføre kunnskap til neste generasjon tømre.

– Jeg er ikke her for alltid. Det må komme noen etter oss eldre tømre, fastslår Bromstad.

TOTALREHABILITERER TØMMERHUS

Vi møter Samson Emmanuel Hailaeb idet han skruer stendere i en skillevegg i et gammelt tømmerhus som firmaet totalrehabiliterer.

– Jeg flyktet fra Eritrea i slutten av 2009. Først til Sudan, senere til Libya og over Middelhavet til Italia, videre til Frankrike, Tyskland og Sverige, før jeg kom til Norge. Etter to måneder i asylmottak i Trondheim, flyttet jeg til Røros i 2014, forteller han.

– Jeg ville ikke bo i Eritrea, fordi landet styres av en diktator og er i en dårlig situasjon.



Samson Emmanuel Hailaeb med veileder Rune Buraas (t.h.) og daglig leder Steinar Tamnes i en bolig som totalrenoveres i Svenskeien på Røros.

Samson Emmanuel Hailaeb er glad for å være i Norge.

– Her i landet er det først og fremst trygt, og det er mye større muligheter for å skaffe seg arbeid og inntekt.

Han søkte om å bli lærling i Røros Entreprenør etter å ha gått byggfag på Røros videregående skole. To ganger hadde han vært utplassert i bedriften. I tillegg hadde han hatt sommerjobb.

– Jeg vil si takk til de som eier Røros Entreprenør, fordi de lot meg bli lærling her. Alle ansatte lærer meg veldig mye. De er snille, sier han.

Nå er det kort tid igjen til han skal ta svenneprøven.

FORSKJELLIGE VERDENER

Eritrea og Norge er som to verdener både i klima og byggeskikk.

– I Eritrea bygger vi med stein, ikke med tre, forklarer Samson.

Temperaturforskjellen mellom Eritrea og Norge er enorm, fra 45 varmegrader ved kysten i Eritrea til ett av Norges kaldeste steder med 35 kuldegrader flere morgener i vinter.

– *Hvordan er det for deg å arbeide ute i kalde Norge?*

– Jeg har varme klær. Vi kan også gå inn og varme oss innimellom. Det blir litt kaldt på hendene. Jeg skifter hansker...

Inne i boligen i Svenskeien er det komfortabel temperatur.

STOR FAGLIG INTERESSE

Samson får ros for arbeidet han gjør.

– Vi har jobbet mye sammen og jeg er godt fornøyd med ham, fastslår Rune Buraas som er prosjektleder for denne rehabiliteringsjobben.

– Samson er svært interessert i faget og pålitelig. Det er en takknemlig oppgave å være veileder for ham, sier Rune Buraas som er den andre av de tre tømmerne som eier Røros Entreprenør.

SATSER PÅ LÆRLINGER

– Vi ønsker å gi Samson og Israel en sjanse til å komme seg inn i det norske samfunnet, sier daglig leder Steinar Tamnes. Han legger til at de er veldig godt fornøyd med dem.

Hvis alt går etter planen, får de fast jobb i Røros Entreprenør etter læretida.

Røros Entreprenør har satset på lærlinger fra starten for vel to år siden. De har til enhver tid to eller flere lærlinger. I fjor tok tre lærlinger svenneprøven til «meget godt bestått».

– Det er beste karakter, et tegn på at de har fått god opplæring i bedriften, understreker Tamnes.

– Vi tar inn både voksne lærlinger og ungdommer som kommer direkte fra byggfag på videregående skole. Vi blir kjent med lærlingene når de er utplassert. Lærlingene ser ting på en ny måte. De skaper liv og røre, de er blide folk med godt humør. Det er bra for bedriften vår, mener Steinar Tamnes. ■



Samarbeidspartnere i laboratoriet for brann testen: (f.v.) Kathinka Leikanger Friquin og Anders Homb, Sintef Community, Markus Midttun og Joachim Midtsand, Systemair, og Snorre Bjørkum, Norgeshus AS.



NY INNOVASJON FOR VENTILASJON

Norgeshus AS har utviklet en byggteknisk løsning som gjør det mulig å spare byggehøyde og romplass ved å integrere ventilasjonskanaler i bjelkelaget mellom boenheter.

AV **NORGESHUS AS**

Et tverrfaglig forskningsprosjekt med SINTEF Community og to industripartnere dokumenterer at løsningen innfrir både lyd- og brannkrav. Nå kan innovasjonen, som har fått navnet «Fusjon», tas i bruk av hele boligbransjen.

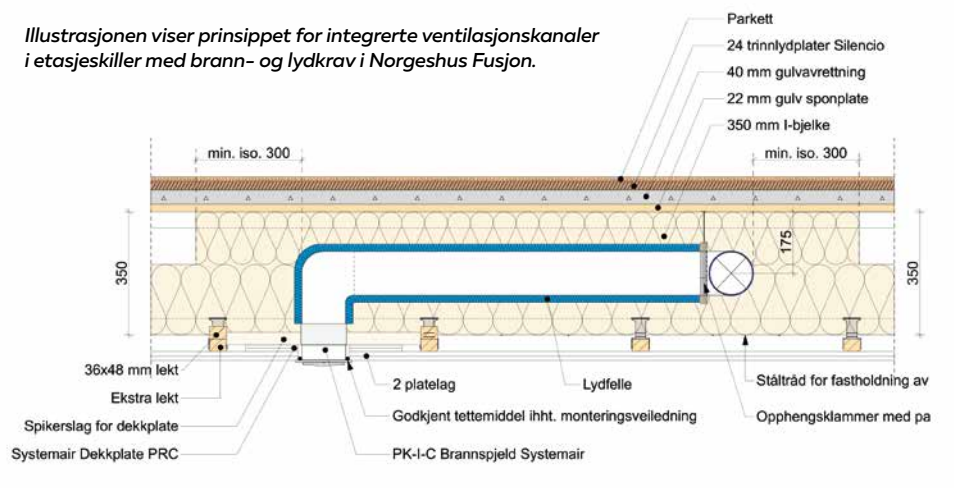
SØKER ALTERNATIVE LØSNINGER

– Som en del av vår ambisjon om å drive utviklingen av boligbransjen, har vi ønsket å finne alternative løsninger for å integrere ventilasjonskanaler i bjelkelag som ivaretar lyd- og branntekniske krav. Etter flere år med innovasjon og utvikling, er vi klare til å tilby den nyutviklede løsningen til våre kunder. «Fusjon» blir også tilgjengelig for alle som bygger hus med trekonstruksjon, sier Snorre Bjørkum, teknisk sjef i Norgeshus AS.

INTEGRERER KANALER I BJELKELAGET

Det er vanlig å legge ventilasjonskanaler i etasjeskiller under bjelkelaget. Når kanalene i stedet blir integrert inne i bjelke-

Illustrasjonen viser prinsippet for integrerte ventilasjonskanaler i etasjeskiller med brann- og lydkrav i Norgeshus Fusjon.



laget, unngår man at rom må bygges med nedsenket himling for å skjule kanalføringer til ventilasjon. Gevinsten for kundene er en mer estetisk løsning, med større takhøyde inne. I tillegg kan man redusere byggehøyde som kan være fordelaktig i forhold til krav i reguleringsplaner.

FLERE PARTNERE I PROSJEKTET

Norgeshus AS fikk i 2017 prosjektmidler fra Regionalt Forskningsfond til å utvikle løsninger for etasjeskiller med ventilasjonsanlegg som ivaretar lyd- og branntekniske egenskaper. SINTEF Community har vært FoU-partner, mens Hunton AS og Systemair AS har medvirket som industripartnere.



Morten Amundsen i Norgeshus Fredheim & Paulsby AS monterer kanaler til brannntesten.
(Foto og illustrasjon: Norgeshus AS)

ON I NYE BOLIGER

Resultater fra forskningsprosjektet viser at løsningene og produktene i «Fusjon» tilfredsstiller kravene til lydisolasjon. Det dokumenterer også at etasjeskiller med integrert ventilasjonskanal, lyddemper og ventil med brannspjeld, kan oppnå brannmotstand REI 30, som var målet med prosjektet.

KOMMER HELE BRANSJEN TIL GODE

– Denne type utvikling driver hele boligbyggebransjen framover ved å skape både teknisk og estetisk gode løsninger, sier Asle Lien Halvorsen, fagleder boligventilasjon i Systemair AS.

– Vi er opptatt av at boliger skal ha et sunt innneklima, med god ventilasjon. For å ivareta god estetikk, er det ønskelig å unngå innkassing av kanaler under himling. I leiligheter der det stilles krav til brann- og lydmotstand i etasjeskillet, kan dette være utfordrende å få til på en god måte. Med den nyutviklede løsningen ivaretas nettopp det, ettersom kanalene integreres i konstruksjonen, sier Lien Halvorsen.

SPENNENDE OG RELEVANT

– Vi gått grundig til verks for å sikre teoretisk brann- og lyd-dokumentasjon for aktuell bjelkelagsløsning, fastslår Thomas Løkken, teknisk sjef i Hunton AS. Selskapet er leverandør av bjelker (I-bjelker) og trinnlydprodukter av trefiber til etasjeskillere, og har medvirket som partner i forskningsprosjektet.

– Det er gjennomført fullskala branntest og lydmålinger for å komplettere dokumentasjonen. Dette har vært svært spennende og relevant for oss som leverer ulike komponenter inn i et system. Dokumentasjon blir mer etterspurt og nødvendig i bransjen, sier Løkken. ■

BRANSJEREGISTERET

VINDUER OG DØRER PRODUSERT I NORGE



**NORDVEST
VINDUET**



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



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



**Seriøse bedrifter
står sterkere
sammen!**

BLI MEDLEM

www.byggmesterforbundet.no

Gi de ansatte noe å snakke
om hele neste år – bestill et
BRACKEABONNEMENT
på Byggmesteren!

10 utgaver i året for kun kr. 480,-*

* Forutsetter ett hovedabonnement

Byggdata

Tlf. 24 14 66 30

Kalkyleverktøy for håndverkere
og takstfolk

www.byggdata.no



Smedasundet er sentralt i bybildet i Haugesund.

Haugesund forbereder «gammeldags» landsmøte

Til høsten blir det landsmøte igjen, ei langhelg med fag og hygge som i før-koronatida.



Seks av de sju i arrangementskomiteen med korrekt avstand mellom seg: (f.v.) Svein Egil Sandvik, Svein Helge Vestre, Kenneth Susort, Ernst Eielsen, Frode Severinsen og Geir Ove Stokke. Olav Andre Olsen var ikke tilstede da bildet ble tatt.

– Ja, etter mye fram og tilbake på grunn av koronaen, faller flere brikker på plass nå, forsikrer Frode Severinsen som er formann i Byggmesterforbundet Hauge-sund og leder i den lokale arrangementskomiteen.

Landsmøtet skulle vært arrangert i juni, men er nå flyttet til slutten av september i håp om at smitte- og vaksinesituasjonen skal gjøre det gjennomførbart.

TID TIL HYGGE

Fjorårets landsmøte ble en enkel variant uten overnatting og uten sosiale aktiviteter som landsmøtet pleier å ha.

– I år derimot, blir det full pakke med god tid til å møte kolleger og venner fra hele landet, lover Severinsen.

Han forteller om planer for en fin kveld i kultursenteret «Høvleriet», ledsagertur og lørdagsprogram med historisk sus.

Foruten silda og Sildajazzen, er nemlig Haugesund kjent for Nordvegen, det vil si den veien vikingene kom seilende til landet. På Avaldsnes rett utenfor byen ligger Nordvegen historiesenter med Olavskirken fra 1250 og vikinggard med langhus som to av de største severdighetene.

Arrangementskomiteen har sju medlemmer som alle gleder seg til å vise fram sildabyen med alle dens severdigheter.

Pust ut!



SUDOKU 0521

LETT:

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

VANSKELIG:

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

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:

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

VANSKELIG:

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

GODT Å HØRE!

Et eldre byggmesterpar var på vei til Florida for å feire gullbryllup på hotellet hvor de hadde hatt sine hvetebrødsdager. Men det ble noe kluss med flybillettene så byggmesteren reiste alene en dag i forveien. Vel framme benyttet han anledningen til å sende kona en e-post. Men han sendte den til feil adresse, så den havnet hos en prestefrue som nettopp var blitt enke. Hun besvimte etter å ha lest e-posten med emnefeltet: «Kjære hustru, jeg er framme!» Videre skrev han: «Du er kanskje overrasket over å høre fra meg, men de har PC-er her nede nå, og vi får lov til å sende mail til våre nærmeste. Jeg er vel på plass, og alt er klart til du kommer i morgen. Gleder meg til å se deg! Her nede er det jaggu varmt! Din kjære »

LES ALT
MED 
I 3 UKER
FOR
KUN 19,-

www.byggmesteren.as/abonnement

**BYGG
MESTEREN**



TEMAPLAN 2021

Spennende temaer i kommende utgaver av Byggmesteren



FOTO: C. KUNØE

BATTERIVERKTØY

Flere produsenter har i det siste kommet med spikerpistoler med batteri. Vi prøver spikerpistoler med trykkluft, gass og batteri.

MATERIELLFRIST: 7/6

0621

ELEKTRISK VAREBIL

Om bare fire år skal alle nye biler være utslippsfrie. Vi ser nærmere på hva som tilbys av el-varebiler og hva som kommer.

Hva kan brukerne vente seg av kjørelengde og lasteevne?

MATERIELLFRIST: 13/9

0821



FOTO: SHUTTERSTOCK



FOTO: SHUTTERSTOCK

UNG OG FERSK I BYGGEBRANSJEN

Med synkende ungdomskull blir kampen om de unge hardere. Hva blir gjort for å ønske ungdommen velkommen, fleksible arbeidstidsordninger, gode brakkeforhold, verktøy og verneutstyr?

MATERIELLFRIST: 8/11

1021