

BYGG MESTEREN

UTGAVE 0222 FAGTIDSSKRIFT FOR TØMRERFAGET
WWW.BYGGMESTEREN.AS

Grundig tetting rundt store vinduer

Byggmestrene diskuterer
medlemskriterier

Royalimpregnert har litt
svakere brannegenskaper



ISOLA

DUPONT
Tyvek

Forskjellen ligger i teknologien

Isola Tyvek®

Norges mest fuktsikre vindsperre

- Spunnet i ett homogent sjikt
- 100 % membran – tvers igjennom
- Slagregnstett – testet for 600 Pa
- Tørker ut bygget raskt og sikkert
- 6 mnd. ubeskyttet uten kledning

the
Original
proven since 1990



Tyvek®-duken 150 x forstørret

Bygg bedre, enklere

KLIKK HER
FOR MER INFO 

isola

BYGGMESTEREN

UTGAVE 02/22 - ÅRGANG 96

Utgitt av Byggforlaget AS

Sørkedalsveien 9,
Pb. 5475 Majorstuen, 0305 Oslo
E-post: post@byggmesteren.as

REDAKSJON



PER BJØRN LOTHERINGTON
ansvarlig redaktør
Direkte tlf: 917 21 550
E-post: pbl@byggmesteren.as



CHRISTOPHER KUNØ
webansvarlig
Direkte tlf: 917 63 644
E-post: ck@byggmesteren.as

ANNONSER



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

ANNONSEFORMATER OG PRISER

Format (bredde x høyde) 4 farger
Oppslag (385x260 mm): 37.990,-
1/1 side (185x260 mm): 27.100,-
1/2 side (185x130/90x260 mm): 19.150,-
1/4 side (90x130/185x65 mm): 10.550,-
Bilag: 18.750 - 39.900,- Priser eks. MVA

PRODUKSJON

FORSIDEFOTO: Per Bjørn Lotherington
REDAKSJONEN AVSLUTTET: 16. feb.
NESTE UTGIVELSE: 21. mars
GRAFISK UTFORMING: Jan Almås
TRYKK: 07 Media AS



ABONNEMENT

INFO-SYS

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

ABONNEMENTSPRISER 2022

Papir + digital ordinær pris: kr 870,-
Papir + digital utland: kr 930,-
Papir + digital pensjonist/student/
medarbeider: kr 490,-
Digital ordinær pris: kr 715,-

F Fagpressen

Opplag: 5.290
Opplagskontrollert av
Fagpressens Mediekontroll
Antall lesere: 39.000
(Kilde: Kantar Media Fagpresse 2018)



Spennende år for byggmestrene

Byggmesterforbundets 103. år kan bli mer spennende enn alle de foregående åra til sammen. Forbundet arbeider for å opprette en ny landsforening i NHO, og er i det andre og siste interimsåret uten landsforeningstilknytning, det ventet på avklarende beslutninger fra NHO og fra to naturlige samarbeidspartnere i en eventuell landsforening, Malernes og Murmestrenes landsforbund.

Samtidig er forbundet i siste år i en strategiperiode som startet i 2017, og en ny periode skal i gang fra kommende årsskifte.

Mye har endret seg siden strategien ble vedtatt i juni 2017. Det gjelder både organisasjonens forhold til NHO og BNL (Byggenæringens Landsforening), og det gjelder utviklingen i næringen med stadig færre og større enheter. Utviklingen fører til et svakere medlemsgrunnlag der forbundet tradisjonelt har hatt sine medlemmer, blant de seriøse virksomhetene med mesterbrev i tømmerfaget.

Forbundet tar mål av seg til å arbeide for tømmerfaget, utdanningen innen faget og utøverne av faget. I det året som er gått siden forbundet gikk ut av BNL, har det nok fått større oppmerksomhet og større gjennomslag for sine saker enn i de mange åra da det var en del av et fellesskap med så mange interesser.

Siden det i mange sammenhenger er kjøttvekta som rår, kan det godt tenkes at byggmestrene ville nå enda lenger inn i maktens korridorer om medlemsgrunnlaget var større.

Med større medlemsmasse blir også flere med på spleiselaget som organisasjons- og politisk påvirkningsarbeid er så avhengig av.

Det kan derfor være flere gode argumenter for at forbundet åpner opp i sine

«Den sterke mestertradisjonen kan bli for tung å bære i åra som kommer.»

medlemskriterier for at også tømmerbedrifter kan tas opp som medlemmer. Det er mange av dem der ute som driver godt med egne ansatte og med opplæring av kommende generasjoner tømmerere, men som ennå ikke er med fordi de ikke oppfyller kravet om mesterbrev i tømmerfaget.

Spørsmålet om å lempe på medlemskriteriene er tatt opp før, blant annet på et landsmøtet for over 20 år siden. Da ble det argumentert med at forbundet måtte følge med på utviklingen og forberede seg for framtida, noe som nok kan sies å gjelde i dag også. Noen mente det kunne gå forbundet riktig ille om det ikke slapp inn andre enn mestre. I ettertid ser vi at spådommen om en snarlig død var overdrevet selv om medlemsutviklingen ikke har vært positiv siden. Så det spørs om en tradisjon gjennom over 100 år kan veie så tungt at det store vekstpotensialet fortsatt må ligge urørt utenfor byggmestrenes og tømmerfagets viktigste organisasjon.



Per Bjørn Lotherington

PER BJØRN LOTHERINGTON
ANSVARLIG REDAKTØR



12

Ny bruk bevarer gamle trehus

INNHold

NYHETER

Royal har litt svakere brannegenskaper enn ubehandlet.....	6
Byggmestrene diskuterer vekst.....	8
Enige om en grønnere byggenæring.....	9
Moelvenrekord vekker kraftige reaksjoner.....	10

REPORTASJER

Ny bruk bevarer gamle trehus.....	12
Raskt under tak med elementer.....	16

TEMA: DØRER OG VINDUER

Byggmestrene liker å handle dører og vinduer i en fri faghandel.....	19
Dører og vinduer kan holde støyen ute.....	22
Solskjerming i nye vinduer.....	24

TØMREREN

Lars fikk en tøff start på tømrerlivet.....	25
Byggmeister med vossaskifer til Domkirken i Bergen.....	28
Produktnyheter.....	31
Tømrere finner faglig fellesskap på Instagram.....	32

KOMMENTARER

Jus: Uten ugrunnet opphold.....	33
Feilvalg og frafall i videregående opplæring.....	34

TEMA: DØRER OG VINDUER 19



"Dette er mitt nye sponplatelim!
Mye enklere å slå sammen platene
og i tillegg helt løsemiddelfritt"

Magnus Karlsen, Brix Bygg



Nyhet!

LETT Å PÅFØRE, BEDRE FOR HELSA!

Sponplatelim Hybrid er løsemiddelfritt og bedre for helsa. Limet har lenger åpentid, renner ikke og gjør platene lettere å slå sammen også når det er kaldt.

- Renner ikke
- Enklere påføring
- Lengre åpentid
- Uten løsemidler

KLIKK HER 
FOR MER INFO

ESSVE

GET IT DONE

Bærekraftsønske doblet hyttesalget for BoligPartner

HAMAR: BoligPartner doblet hyttesalget i fjor og mener det henger sammen med et ønske om bærekraft og energieffektive løsninger.

– Vi er på lag med skogen, og ønsker å være så bærekraftige som vi kan med våre løsninger, sier Mari Skjærstad, administrerende direktør i BoligPartner i

en pressemelding.

Hyttebyggingen skal berøre naturen så lite som mulig, det bygges med miljøvennlige materialer og det legges til rette for energieffektive løsninger, utdyper hun.

Selskapet fikk bygd 246 hytter i fjor, opp fra 120 i 2020, og forventer økning i år.



Mari Skjærstad,
administrerende
direktør i
BoligPartner.

NYHETER

Royal har litt svakere brannegenskaper enn ubehandlet

OSLO: Andre faktorer er farligere enn impregneringen, konkluderer to store branntester av trekledning og hulrommet bak.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Testene og rapportene fra RISE Fire Research ble nylig presentert av Boligprodusentenes Forening. Marnar bruk, Talgø Møre Tre og Alvdal Skurlag er også oppdragsgivere for rapportene.

Resultatene fra forsøkene viser at bruk av royaloljebehandlet kledning «ikke hadde noen statistisk signifikant innvirkning» på hvordan brannen i hulrommet spredde seg, skriver RISE.

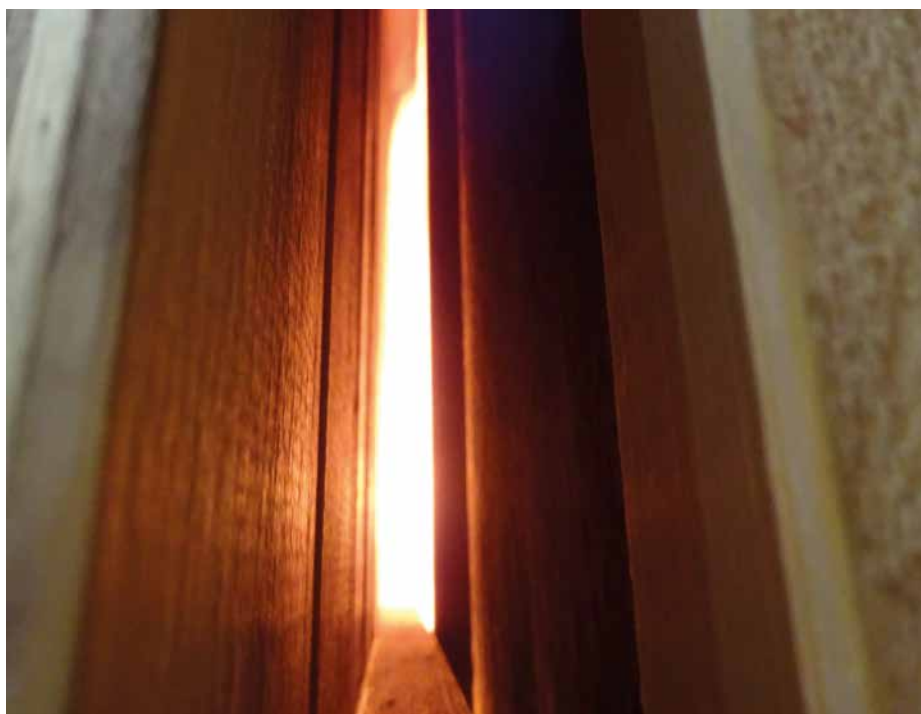
Rapportene viser til at andre faktorer, som bruk av vindsperre og type kanaler i hulrom med krysslekting, har større effekt på brannforløpet.

INGEN LAR KLEDNING STÅ UBEHANDLET

– Testene viser at royalbehandlet kledning har noe dårligere brannegenskaper enn ubehandlet kledning, bekrefter direktør Per Jæger i Boligprodusentenes Forening.

– Ubehandlet kledning kommer automatisk i klasse D. Men ingen lar kledningen stå ubehandlet på veggen. Vi grunner og maler eller beiser, og når det er gjort, blir brannegenskapene omtrent på linje med royalbehandlet treverk. Dette støttes av de ferske rapportene, sier Jæger.

Boligprodusentenes Forening og kledningsprodusentene håper at myndighet-



Forsøkene har omfattet både royalbehandlet og ubehandlet trekledning. Her brenner det i hulrommet bak kledningen. (Foto: RISE Fire Research)

ene endrer teknisk forskrift slik at vanlig overflatebehandling enten det er beis, maling eller royalbehandling, blir lovlig enkelt igjen.

BRANNTRYGT I RØMNINGSVEIENE

På grunn av rapportene vil Boligprodusentene anbefale en ny innstramning

i teknisk forskrift: – Vi har foreslått en endring som gjelder rømningsveier. Der mener vi at man aldri skal ha materialer som har dårligere brannegenskaper enn klasse B. Det er strengere enn kravene i dag. Men for øvrig mener jeg vi må kunne bygge med trekledninger som har brannegenskaper i klasse E, sier Per Jæger. ■

Enova med nye støttetiltak

OSLO: Enova får 750 millioner kroner ekstra til ulike tiltak som utslippskutt, teknologiutvikling, energisparing i kommunale boliger og nye støtteordninger for husholdninger.

Tilleggsbevilgningen er en del av budsjettforliket på Stortinget.

100 av de 750 millionene til Enova er øremerket energitiltak i kommunale boliger fordi regjeringen er opptatt av hvordan økte strømpriser treffer husstander med lave inntekter, som har begrensede muligheter til å energi-oppgradere boligene sine, heter det i en pressemelding.

Ringer EU om råd i royal-saken

OSLO: Kommunalministeren har gitt DIBK beskjed om å vurdere brannkravene til ytterkledninger til vegg. Departementet skal også sjekke hva EU mener om kravene til dokumentasjon av byggevarer.

Byggmesteren skrev i januar at håndverkere lurer på når det blir helt trygt å bruke behandlet trekledning. Inntil teknisk forskrift er endret, vil det være usikkerhet om ansvaret ved å bruke slike kledninger.

Nå har regjeringen endelig begynt på arbeidet med en slik lovendring.

– En sentral del av arbeidet er å vurdere om det er forsvarlig å gjøre endringer i kravene, sier kommunal- og distriktsminister Bjørn Arild Gram (Sp).

BRANNKRAVENE SKAL GI TRYGGHET

– Folk skal være trygge på at brannkravene våre er på et riktig nivå, og gir sikre boliger. Det skal være trygt å bo i norske trehus, fastslår kommunalministeren.

I tillegg til brannkravene byggeteknisk forskrift stiller til bygg, handler denne saken også om byggevarer, spesielt kravene til dokumentasjon av byggevarer som er underlagt felleseuropeiske regler, sier statsråden.

Bjørn Arild Gram (Sp).
(Foto: Statsministerens kontor)



– Siden testkravene også kan være misforstått av produsenter i andre land, vil vi nå ta kontakt med EU-kommisjonen. Jeg ønsker dialog om disse problemstillingene og at vi sammen ser hvordan vi kan løse dette, sier Gram.

ETTERLYSER POLITISK INITIATIV

– Det er på høy tid med politiske initiativ i denne saken, poengterer Byggmesterforbundet i et brev til kommunalministeren.

– Usikkerheten omkring bruk av trekledning øker for hver dag som går. Får dette fortsette, vil det gjøre stor skade for aktørene og det vil utfordre vår tradisjonelle byggeskikk ved bruk av trebaserte materialer, påpeker Byggmesterforbundet.

Frequency.no



NORDVEST
VINDUET



FLYE1389, VALDRESFLYE



VINDUER
FOR EN NY TID

En grønnere fremtid

NORDVESTVINDUET.NO

KLIKK HER
FOR MER INFO



Styreleder Per Ove Sivertsen i diskusjon med Jo Ivar Rostad og Thor Inge Gjærum (ryggen til)



Styremedlem Pål Øie diskuterer engasjert med Rune Kristiansen, Bent Fuglerud og Thomas Wiik, Byggmesterforbundet Buskerud. Odd Arvid Bjørnstad med ryggen til.

Byggmestrene diskuterer vekst

BERGEN: En åpning for at også tømmerbedrifter kan bli medlemmer i Byggmesterforbundet, er en viktig del av strategidiskusjoner styret nå inviterer medlemmene til.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

Førsterunde i diskusjonene foregikk på forbundets formannskonferanse to dager i februar. Konferansen samlet omkring 40 sentrale tillitsvalgte fra hele landet. Nå oppfordres lokalforeninger og laug til å diskutere forbundets strategi fram mot landsmøtet som holdes i første halvdel av mai.

Byggmesterforbundet har i alle sine vel 100 år hatt mesterbrev som en viktig forutsetning for medlemskap. I den pågående strategidiskusjonen vurderes en åpning også for gode tømmerbedrifter, der kravet om mesterbrev kan få tillegg av andre krav som gjelder kompetanse eller lærebedrift slik at flere kan bli medlemmer. I forbundet pågår også diskusjoner om utvidet samarbeid med andre håndverksfag.

ENDRES I TAKT MED RAMMEVILKÅRENE

– Samfunnet og rammevilkårene våre endres og det er naturlig å se på medlemskriteriene og hvordan forbundet skal vokse videre, forklarer administrerende direktør Knut Strand Jacobsen.

– Vekst er en forutsetning for større politisk, faglig og kommersielt fotavtrykk.

Det handler om å samle alle kreftene der interessene er som likest, utdyper han.

Blant de mange som deltok i diskusjonene om medlemskriterier, var det knapt noen motforestillinger mot forslaget selv om det vil rukke ved årelange tradisjoner.

– De tillitsvalgte ga oss en god forankring og gehør for å øke utviklingstakten i forbundet. Vi har skapt en forventning som vi skal bruke positivt til offensive tiltak, og skal ikke fatte uansvarlige og forhastede vedtak, kommenterer Strand Jacobsen.



– Vi får med oss en god forankring for videre utvikling av forbundet, kommenterer administrerende direktør Knut Strand Jacobsen.

LANDSFORENING FORSINKER

Strategien som nå skal utformes, gjelder fra neste årsskifte og en del rammevilkår må på plass før den endelig kan vedtas. Det gjelder blant annet forholdet til NHO og en mulig ny landsforening.

– Vår langtidsplan har ikke noe dato-stempel, og vil endres når omgivelsene krever det. Vi venter på en avklaring, men bruker tida som trengs for å ta beslutninger i riktig rekkefølge, forklarer Strand Jacobsen.

AKTIV OG FOROVERLENT GJENG

Det var mer enn to år siden sist Byggmesterforbundet holdt konferanse for de tillitsvalgte som tydeligvis satte pris på å møtes igjen.

– Det var en samlet gjeng med mye erfaring og foroverlente holdninger som deltok aktivt i diskusjonene i og utenfor møterommet. Og vi fikk en sosial kveld sammen som var viktig etter så lang isolasjon, sier Strand Jacobsen om sitt første møte med forsamlingen av tillitsvalgte. ■

Bedriftsledere og politikere enige om en grønnere byggenæring

RYGGE: God bruk av ressurser, økt videreforedling i Norge og en grønnere byggenæring, var tema da Treindustrien og Are Treindustrier inviterte politikere til bedriftsbesøk.

Rundt 60 personer deltok i bedriftsbesøket som Treindustrien og Are Treindustrier hadde invitert til. Arrangørene ønsket å dele kunnskap om muligheter og hvilke rammebetingelser som må på plass for å oppfylle regjeringens ambisjoner om økt videreforedling av ressurser i Norge.

VI VIL TA SKOGEN I BRUK

Regjeringen vil satse på norsk videreforedling og en grønnere byggenæring, forsikret statssekretær Nancy Porsanger Anti (Sp) da hun åpnet møtet.

Hun var særlig opptatt av å ta skogen i bruk og sørge for en mer sirkulær økonomi og industriutvikling i Norge.

Konsernleder Marthe Lie i Are Treindustrier pekte på mulighetene industrielt byggeri gir for grønne løsninger og innovasjon, også innen rehabilitering. Lie understreket behovet for at virkemiddelapparatet innrettes bedre mot prefabrikasjon slik at det treffer dagens industri og bedrifter.

KORTREIST FRA NORSKE SKOGER

Treindustriens administrerende direktør Heidi Finstad viste til unike muligheter for grønn industriutvikling med utgangspunkt i treindustrien,



Teknisk direktør Ole Kristian Lund i Are Treindustrier viser de besøkende rundt i elementfabrikken. (Foto: Treindustrien)

basert på kortreist og bærekraftig sertifisert skog.

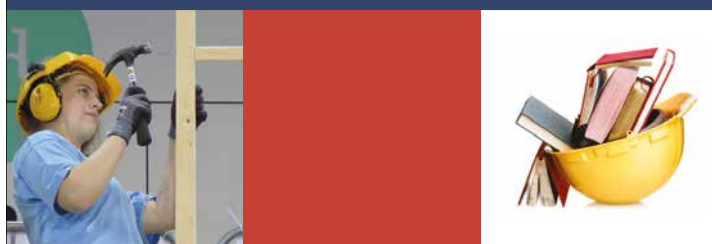
BNLs administrerende direktør Nina Solli var tydelig på at bygg og anleggs levetid må forlenges. Hun pekte på strømprisene og mulighetene byggenæringen har til å bidra gjennom stegvis energioppgradering av bygg.

GULROT FOR OPPGRADERING

De inviterte politikerne fulgte opp: Mani Hussaini (Ap) i Energi- og miljøkomiteen slo fast at det er behov for å se på insentiver for oppgradering av bygningsmassen, der det må vurderes å gi Husbanken en ny rolle. Siri Gåsemyr Staalesen (Ap) trakk fram forlenget levetid som noe av det mest effektive man kan gjøre for å spare ressurser. ■



UNG BYGGMESTER
MEDLEM UNDER UTDANNING



BLI MEDLEM i Byggmesterforbundet mens du utdanner deg!

Hold deg orientert om alt som påvirker bransjen og din hverdag, og vær trygg på at det du gjør er riktig.

Byggmesterforbundet tilbyr gratis personlig studentmedlemskap for deg som har svennebrev i tømrerfaget og er under videre utdanning som:

- Tømrmester
- Fagtekniker - bygg
- Ingeniør/bachelor - bygg
- Sivilingeniør/master - bygg

KLIKK HER FOR MER INFO

Gratis **personlig** medlemskap gjelder studenter under relevant utdanning som ikke driver egen bedrift, eller er delaktig i en ikke-medlemsbedrift. Er du under relevant utdanning og enten driver eller er delaktig i bedrift, kan bedriften bli fullverdig **bedriftsmedlem** på ordinære vilkår og få tilgang til alt av medlemservice og tilbud.

For innmelding og mer informasjon om medlemskap og medlemsfordeler se:
www.byggmesterforbundet.no

Eller kontakt oss:
Tlf. 23 08 75 77, hei@byggmesterforbundet.no


**BYGGMESTER
FORBUNDET**

Moelvenrekord vekker kraftige reaksjoner

OSLO: Moelvenkonsernet høster storm for at rekordresultatet i fjor forklares med ansattes innsats.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

Trelastgiganten økte omsetningen med 3,2 milliarder og resultatet med 2,3 milliarder kroner i 2021 sammenlignet med året før. Årsresultatet ble 3 milliarder, det sterkeste i konsernet noensinne.

– Folka våre har vært avgjørende for at vi har klart å levere så bra som vi har gjort, sier konsernsjef Morten Kristiansen i en pressemelding.

GODT «UTVIKLINGSROM»

Han forklarer omsetningsveksten med at «det globale markedet ikke fikk nok av trevarer».

– Den gode inntjeningen de siste åra har skapt et mulighetsrom for videre vekst og utvikling. Utviklingsprosjekter som skal i gang og andre prosjekter som blir utredet, vil til sammen styrke konsernets internasjonale konkurransekraft og bidra



Konsernsjef Morten Kristiansen kan smile bredt etter Moelvens rekordresultat i fjor. (Foto: Moelven)

til økt bruk av tre nasjonalt og internasjonalt, sier Kristiansen i pressemeldingen.

PRISSTIGNINGENE IKKE NEVNT

Det vekker sterke reaksjoner at Moelven ikke nevner de rekordstore prisstigningene på trelast det siste året som en viktig årsak til det gode resultatet.

– Å skrive at andre ting har påvirket markedet og etterpå smile bredt over å ha tjent masse penger, er jo galskap, skriver en på Facebook-gruppa Norges Tømrere.

– Hele greia er bare en stor bløff! Jeg forstår ikke at noen har samvittighet til å øke pris-

ene sine så vanvittig, er noen av kommentarene.

GRÅDIGHET PÅ KUNDENES BEKOSTNING

– Tull og vas at det er de ansatte sin fortjeneste, det er grådigheten og styring av markedsprisene som medfører tidenes resultat – på bekostning av kundene! lyder en kommentar til nyheten på www.byggmesteren.as.

En annen kommentar er litt mer nøktern: – Kanskje de tok seg litt for godt betalt for byggevarene i 2021? 20 % overskudd eller 3 milliarder. Regningen var det andre som fikk. Har de for stor innflytelse på markedet? ■





- Prisgunstig
- Kort leveringstid
- U-verdi 0,68
- Tilnærmet vedlikeholdsfritt
- Råtner ikke
- 60 års levetid minst
- En tilgjengelig leverandør

[KLIKK HER FOR MER INFO](#)



Norskproduserte
vinduer og dører i kompositt

froyland.no | tlf: 52 70 09 00
post@froyland.no

Skamløst av Moelven, mener Byggmesterforbundet

– Alle håndverkerne som har mistet all sin lønnsomhet det siste året, de mange konkursene og fortvilte bedriftseiere, er prisen for Moelvens suksess, kommenterer administrerende direktør Knut Strand Jacobsen i Byggmesterforbundet.

– Små og mellomstore bedrifter har de samme problemene med kontraktskrav og faste priser, eller sure kunder og stadige forklaringsproblemer. Forbrukerkunder har ikke råd til å betale for utførte oppdrag. Arkitekter leter etter rimeligere konstruksjonsløsninger. De langsiktige effektene

kan man lure på, fortsetter Strand Jacobsen i kommentaren med overskriften «Skamløst resultat».

Markedslederne bestemmer

– Markedet fungerer ikke spesielt godt fordi alle mindre produsenter følger prispolitikken til de få markedslederne, og grossistene bare viderefører og foredlar sine påslag. Tidligere oppfordringer om å besinne seg i priskalkulatoren, er ikke fulgt. Her melkes et marked og kontraktsbestemmelser, som bare kan gå ut over senere markedsledd, kommenterer Byggmesterforbundets leder.



Uldal produserer sine produkter på Birkeland i Agder, har fokus på bærekraft og legger stor stolthet i at naturressursene videreføres i Norge. Gode avtaler gir kort leveringstid i store deler av landet.

NY EGENPRODUSERT SKYVEDØR

Skyvedøra leveres med buet profil som standard, men kan leveres med rett profil uten tillegg i pris. Velg mellom alle type sprosser, glass og farger. Skyvedøra kan leveres med utvendig aluminiumsbekledning.

Standard er vrider på begge sider, med blindskilt utvendig og knappvrider innvendig. Sylinderlås både inne og ute leveres som tilvalg.



Utvendig utforing

Leveres i 13 mm og 30 mm dybde.

Ved montering av vinduet settes drypp-nesen i flukt med vindtett, da vil disse profilene passe til henholdsvis liggende og stående kledning.

Profilene leveres i samme farge som aluminiumsbekledningen. Profilen har en bredde på 22 mm som kledningen/belistningen kan skrues fast i.



Ny bruk bevarer gamle trehus





Pedersgata Utvikling har kontor i det oransje Pedersgata 8 som ble oppgradert i 2018. Det fikk «magebelte» med reklameplass og dermed takhøyde på 2,80 til hamburgerrestauranten i første og ble påbygd med en ekstra etasje, forteller Roy Henriksen (t.h.) og Anders Ohm.

STAVANGER: Nye restauranter og nye beboere flytter inn og puster nytt liv i Pedersgatas slitne trehus.

AV KJETIL S. GRØNNESTAD
POST@BYGGMESTEREN.AS

Pedersgata går østover fra sentrum, og var en gang en travel handlegate som hadde forfalt i flere tiår.

– Den var halvshabby, men siden den ligger nær sentrum, hadde den et potensial, sier Anders Ohm, daglig leder i eiendomsselskapet Pedersgata Utvikling. Fra en sped start i 2005, har eiendomsutvikling gått fra hobby til fulltidsjobb med rundt 30 eiendommer i porteføljen.

GAMLE TREHUS HAR HØY KVALITET

Det lokale byggmesterfirmaet Vision Bygg med 19 ansatte har de fleste oppdragene. Daglig leder Roy Henriksen er glad for det. Han synes det er mer givende å jobbe med gamle hus enn med nye eneboliger.

– Jeg bor i et gammelt trehus, og har et trehus fra 1700-tallet i Arendal, sier han.

En av hans erfaringer, er at konstruksjonen er i overraskende god stand selv om husene ser ut til å være forfalne.

– Det ble brukt tømmer av god kvalitet i de 150 år gamle trehusene i Pedersgata, bedre enn det vi får i dag. Derfor kan vi beholde mye av det opprinnelige trevirket, sier byggmesteren.

FLYTTING, FLIKKING OG INNFYLING

Vision Byggs siste prosjekt er kvartalet Pedersgata 20–24 med tre gamle hus. Det ene hadde fått en lettere standardheving i 2018 med nye takpanner, ny fasadedekor i kobber og ny takterrasse for toppleiligheten. De to andre som blir ferdig i høst, gikk gjennom en mer omfattende prosess.

– Først demonterte vi nr. 24 og flyttet nr. 22 over dit for å grave ut kjeller og støpe vegger og hulldekker. Deretter heiste vi nr. 22 tilbake på plass. Det gikk svært bra. Vi trengte bare å justere ei dør, sier Henriksen.

Nr. 24 ble gjenoppbygget på sin opprinnelige tomt, men med et nytt «magebelte». Mange førsteetasjer i Pedersgata var opprinnelig boliger med for lav takhøyde til å oppfylle kravene i TEK-17. Siden det her skal inn en restaurant, måtte takhøyden heves til 2,80.

– Vi måtte også lydisolere ekstra for at ikke leilighetene over restauranten skal sjeneres, sier Henriksen.

Det ble plass til nybygg, så kvartalet som opprinnelig bestod av tre eldre trehus, har fått selskap av tre nye infillhus i tre. Til sammen inneholder kvartalet nå to restauranter, ti leiligheter og åtte underjordiske parkeringsplasser. ➔





Andrzej Franaszczak sparkler nytt bad i et av de nye infillhusene.



– Strøket trengte oppgradering, konstaterer byantikvar Hanne Windsholt om endringene i Pedersgata.



– Vi må ta hensyn til naboen med inngangsdør bak meg, sier Roy Henriksen mens han inspiserer kledningen til et av de nye infillhusene.

STORE UTFORDRINGER I LITEN Plass

Selv om byggmesteren har sansen for gamle hus, gir oppdragene i Pedersgata flere utfordringer han ikke møter i nye boligfelt. Ikke minst plassmangel. For eksempel måtte fortauet gjerdes inn for å få plass til avfallskonteinerne. Det må også tas ekstra hensyn til naboen, både butikker og beboere, i forhold til støy, adkomst og vareleveranser.

– Det betyr at vi ikke kunne kjøre doble skift da vi ble forsinket. Derfor blir dette prosjektet ferdigstilt tre uker etter avtalt tid, sier Henriksen.

Selv om mange av de gamle husene ikke er tilpasset moderne krav til næringsvirksomhet, er Pedersgata allerede nå Stavangers mest fargerike og mangfoldige gate. Etniske restauranter, butikker og frisørsalonger, mikses med fine dining og sushi med Michelin-stjernestatus. Hus som ikke er pusset opp, kan tilby lave husleier.

GODT EGNET TIL NY BRUK

Byantikvar Hanne Windsholt er stort sett fornøyd med endringene i Pedersgata, selv om hun ikke vil at alle hus skal ha bevertning og endret takhøyde.

– Det er bra at det skjer noe med husene som i mange år har vært gjennom forfall og mye ufagmessig flikking. Hvis det ikke gjøres noe grunnleggende, kan husene i verste fall bli revet, sier hun.

Byantikvaren er positiv fordi dette strøket allerede har variert bebyggelse med mye «hummer og kanari». Hvis nye prosjekt tar hensyn til gammel materialbruk og takhøyder, tåler strøket inngrep.

– Det er ikke slik at disse husene aldri har vært ombygd. Det viktige er å bevare husets historie, sier hun.

LETT Å TILPASSE

Infillhus kan passe der den eksisterende bygningsstrukturen er tett. Det passer ikke like godt i områder der strukturen viser avstand mellom hvert hus. Infillhus med moderne uttrykk er greit, så lenge de tilpasses de gamle nabotrehusene, mener byantikvaren.

Hun ser gjerne at andre sentrumsnære strøk får en ansiktsløftning, men erfarer at det krever at noen går foran med et godt eksempel.

FLERE OPPGRADERINGER

Oppgraderingene i Pedersgata og dens nabolag fortsetter med planer om nye leiligheter og serveringssteder. Anders Ohm har oppstartsplaner for fire nye prosjekt innen neste sommer. Vision bygg har fått ett av oppdragene, og er i forhandling med de tre resterende. Totalkostnaden utgjør 17 millioner kroner.

– Vi forventer å bli enige med Vision Bygg der også, avslutter Anders Ohm. ■



Dører og vinduer produsert for norske forhold

gilje.no



GILJE®

KLIKK HER 
FOR MER INFO



Raskt under tak med elementer

SKI/ENEBAKK: Som boligbygger gjennom 50 år, ser bygg- og tømmermester Per-Erik Østlie AS store fordeler ved å bygge med elementer.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Framdriften blir effektiv og rasjonell. For tømmerne er det også godt å komme raskt under tak, fastslår Per-Erik Østlie. Han startet firmaet som passerte 50 år i fjor, og lever i beste velgående med 13 ansatte. Sturla Kaasa jr. er daglig leder og medeier, og Østlie er hovedeier og prosjektleder.

Østlie viser rundt på en byggeplass i Ski der fem av de ansatte er igang med en stor enebolig i to etasjer. Den er ett av mange oppdrag som firmaet bygger på byggherrens tomt (EAT). Her er det bygd med elementer fra firmaets eget verksted.

INNEJOBB I REGNVÆRET

På denne byggeplassen er basen Svend Harald Kvarme glad for at taket er tettet. Selv om de fortsatt har en del utvendig arbeid gående, kunne alle trekke inn et par

dager tidligere da et uvanlig heftig regnvær skylte ned over Østlandet.

– Heldigvis kunne vi gå løs på isolering og et badegulv som skulle legges med fall. Sånn som det øste ned, hadde det ikke vært trivelig å holde på ute, fastslår han.

Kvarme er i gang med videreutdanning på deltid på fagskolen.

– Jeg ser fram til å få mesterbrev og etter hvert en jobb som prosjektleder. Særlig på de verste dagene, blir det fint. Det motiverer til innsats på fagskolen! sier han.

BLYTUNGE VINDUSGLASS

Da vi møter ham, er han i gang med teiping rundt store foldedører i det som skal bli ei hagestue i andre etasje. Dører og vinduer går fra gulv til tak, og vindusglassene er fem cm tjukke.

– De veier 50-60 kg, og vi måtte bære dem opp og få dem på plass med håndmakt. Vi var fire som bar med sugekopper på glassene, men det var et slit. Så det ble ekstra godt da de endelig var på plass! smiler han.

KUNDER VIL VENTE

Flere prosjekter i egen regi er også klare, men salg- og igangsetting er utsatt på grunn av mangel på tømre- ➔



– Vi bygger mange eneboliger for andre, men ikke så mange som er så store, fastslår Per-Erik Østlie utenfor eneboligen som også skiller seg ut med tre garasjer og ei stor hagestue.



Tømrerbas Svend Harald Kvarme diskuterer en tette detalj med Per-Erik Østlie.



Guntars Avinelis som er ansvarlig for elementproduksjonen, får besøk av Sturla Kaasa jr., Per-Erik Østlie og Even Borge.



I hagestua i andre etasje er det vinduer og foldedører fra gulv til tak.

To bygg som står fram i historien:



Tidlig på 1980-tallet satte firmaet opp Vågsenteret i Ytre Enebakk. Det har også stått for utvidelser seinere. (Foto: Østlie)



Kulturhuset Ignarbakke er nylig gjenoppbygd etter en brann. – En artig jobb å ha gjort. Mange her i bygda har et forhold til stedet, konstaterer Per-Erik Østlie.

– Vi har kunder som venter på at vi skal komme i gang, men som har akseptert at vi må utsette oppstart. Det er flere som kjenner oss fordi vi har bygd for dem eller for foreldrene deres før og som derfor velger å vente.

HOLDER UT I MINDRE VÆR

– Det er ikke lett å rekruttere tømrersvenner hit til bygda, så vi må satse videre på de vi har og på nye lærlinger, forteller Østlie og Kaasa.

– Siden vi bygger med elementer og raskt har tett bygg, regner vi med at en del tømrere kan velge å stå lenger i jobb. Å jobbe ute i all salgs vær, er jo ofte grunnen til at tømrere slutter. Både lærlinger og svenner er med i elementproduksjonen og følger elementene videre til montering på byggeplassen. Det gir litt variasjon for svennene og en god læreprosess for lærlingene, konstaterer de.

Firmaet har måtte leie inn noen håndverkere, men erfarer at flere av dem mangler en del på selvstendigheten og derfor må følges nøyer opp.

FORTSATT SATSING PÅ ENEBOLIGER

– Vi satser på eneboliger og sikter oss inn på familier som bor i rekkehus sørøst i Oslo som kan tenke seg å flytte hit, forteller Kaasa og Østlie.

– Men de flytter ikke til Enebakk for å bo i leilighet, de vil ha enebolig med hage og skogen i nærheten. Konkurransen om boligkundene er stor, men det er mange nok som tilbyr tomannsboliger, rekkehus og blokkleiligheter, mener de.

Firmaet har mer enn nok å gjøre til alle de 13 ansatte:

– Regner vi med tre hus vi bygger for andre (EAT), og prosjektene vi har i egen regi, kunne vi hatt ett hus til hver av de ansatte under bygging nå, fastslår Kaasa.

FORTETTING VED SKOLEN

– Hvordan passer eneboligsatsingen med å bygge tett som i den nasjonale knutepunktstrategien?

– Her er det for lite areal igjen til å bygge der bussen går, og det som ser ut som ledige og byggbare arealer, er stort sett regulert til landbruk og fritid (LNF). Vi prøver å få endret på det i kommuneplanen som er under revidering. Hvor vi kan bygge etter at vi har bygd det vi har på gang, vet vi ikke nå, sier Østlie og Kaasa.

Firmaet driver også rehabilitering, og får stadig oppdrag fra kunder som de bygd nytt hus til for noen tiår siden. ■

FAKTA

BYGG OG TØMMERMESTER PER-ERIK ØSTLIE, ENEBAKK

Etablert i 1971 av Per-Erik Østlie som fortsatt er hovedeier og prosjektleder i firmaet. Daglig leder og deleier er Sturla Kaasa jr. 13 ansatte som bygger nye boliger, næringsbygg og driver rehabilitering i hjemkommunen og nabokommunene Nordre Follo med tetstedet Ski. Elementproduksjon i egne produksjonslokaler. Driftsinntekter i 2020: 45,3 millioner kroner. Lærebedrift som er medlem i Mesterhus og Byggmesterforbundet.



– Vi samarbeider tett med store produsenter som NorDan, Swedoor, Hörman, VELUX, Scanflex og andre. I tillegg er det en stor underskog av spesialiserte underleverandører, sier markedssjef Richard Ligård.

BYGGMESTERNE LIKER Å HANDLE DØRER OG VINDUER I EN FRI FAGHANDEL

– Når andre blir generalister, spesialiserer vi oss videre, sier Kjell Egil Talmo og Richard Ligård i Tore Ligaard AS.

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

Etter et hektisk år er det tomt inne på hovedlageret ved Granåsen i Trondheim. Landets største, frittstående faghandel for dører, vinduer og garasjeportør må fylle på i hyllene.

– I fjor omsatte vi for 450 millioner kroner som er 15 prosent mer enn i 2020. Brorparten av kundene våre er små og mellomstore byggmestere som kjøper inn til rehabilitering, sier markedssjef Richard Ligård.

Den familieeide bedriften ble grunnlagt i 1962 og stortrives i dagens byggevarebransje.

– Konsolideringen i byggemarkedet med noen få store kjeder har bidratt til at behovet for en spesialisert faghandel sannsynligvis aldri har vært større, sier Ligård.

Frittstående totalleverandører be-

gynner å bli sjelden vare.

– Aktørene blir større og færre for å kunne konkurrere på volum og pris. Men håndverkerne – særlig innen rehabilitering – trenger faghandlere med spesialkompetanse. Kundene setter stor pris på at vi er både direkte og ærlige i forhold til løsninger, sier markedssjefen.

Proffmarkedet stod for 80 prosent av omsetningen til Tore Ligaard i 2021.

– De 20 siste prosentene til forbruker er også viktig. Fordi vi ser at forbrukere som liker det de ser her i utstillingen, leder til nye proffkunder og omvendt, sier Ligård. ➔

STORT UTVALG UTSTILT

Et stort utvalg av ytterdører, innerdører og vinduer er utstilt på Granåsen. Det er ikke to like innerdører på cellekontorene, for å kunne vise fram flest mulig produkter.

– Håndverkere og forbrukere vil føle før de velger. Dette er dyre bygningsdeler. Derfor vil de kjenne på tyngden, vrideren og lære noe om produktet, sier Talmo.

Detaljer og forskjeller mellom ulike valg får du ikke fra brosjyrer eller på internett.

– Vi overvelder ikke håndverkeren med informasjon, men det er klart at stort utvalg og ulike prisnivåer også betyr produktforskjeller og kvaliteter. Det er like viktig å skjønne hva du velger bort som hva du må bruke på grunn av forholdene der du bygger, forklarer Talmo.

Ideen til grunnlegger Tore Ligaard om stort utvalg i butikken og på lageret gjelder fortsatt.

– Vi leverer fra alle de store produsentene, men like viktig er underskogen av spesialiserte underleverandører. For det finnes ikke én som kan levere alt, fastslår Ligård.

VAKUUMIMPREGNERTE VINDUER

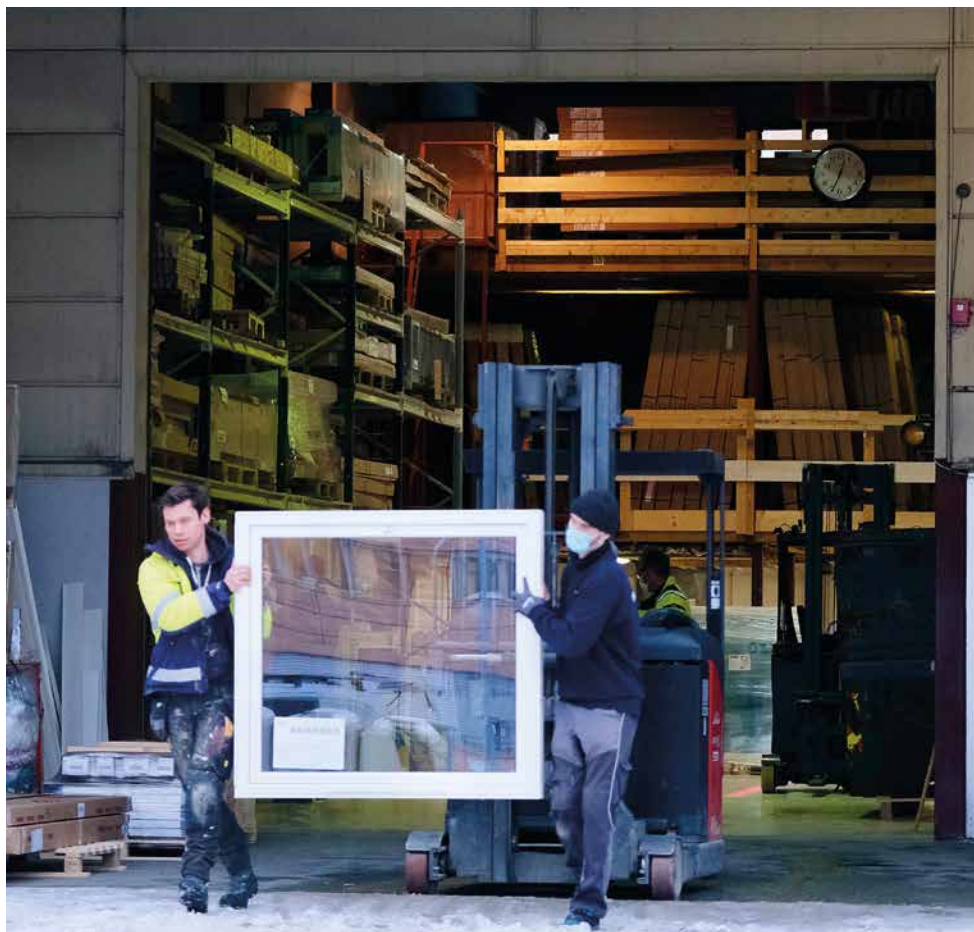
Tore Ligaard as solgte vinduer for 250 millioner i fjor. Flest fra NorDan, men også produsenter som Lillerønning Snekkerfabrikk og Røros dører og vinduer er populære.

– Tradisjonelle vinduer laget med vakuumimpregnering tre er vårt viktigste produkt. Levetiden på vinduet er mye lenger med slik impregnering. Alle vindusprodusenter impregner, men de fleste foretar såkalt dyppimpregnering som er en vesentlig enklere prosess enn vakuumimpregnering som gjør at impregneringen trekker langt inn i treverket, forklarer de.

For å fjerne myter som at vakuumimpregnering skulle være spesielt skadelig, sørget NorDan for å Svanemerke et vakuumimpregner vindu.

– Kjøper du et vakuumimpregner vindu kledd med aluminium fra NorDan, så har det en forventet levetid på 60 år. Da snakker vi bærekraft og løsninger som varer, sier Ligård og Talmo samstemt.

Faghandelen deltar primært ikke i



Et standard åpningsvindu hentes ut på Granåsen.

FAKTA

TORE LIGAARD AS

Grunnlagt av Tore Ligaard på Stjørdal i 1962. Har siden hatt kontinuerlig vekst til å bli Norges største faghandel innen dører, vinduer og garasjeporter. Godt utvalg på lager og formidler leveranser fra alle typer spesialprodusenter i inn- og utland. 75 ansatte fordelt på åtte avdelinger i Oslo, Askim, Stavanger, Trondheim, Stjørdal, Namsos, Ålesund. Egen E-handel avdeling for proff og privatkunder

konkurransen om å være billigst.

– Vi har rimelige alternativer, men fokuserer først og fremst på kvalitet og løsninger som skal vare. Når det er sagt, er vi med vår posisjon likevel i stand til å konkurrere på pris til tross for fokus på kvalitet, lover Talmo.

– Kvalitet er viktig. For noen år siden hoppet mange på rimelige løsninger fra eksempelvis Øst-Europa og vi ser ofte skrekkeeksempler der vinduer må skiftes ut etter bare noen få år på grunn av råte, sier Ligård.

Talmo forteller at han dessverre også ser en del råteskader på norskproduserte vinduer som gjør at vinduene må skiftes

etter kun 10–15 år. Fellesnevneren er at vinduene har mangelfull impregnering,

Talmo ser at mange bommer ved å ta de aller billigste vinduene.

– Til værharde plasser og langs kysten er det avgjørende å velge kvalitet som tåler det lokale klimaet i lang tid, fastslår Talmo som mener at forbrukerne kan mer om vinduer og dører enn før:

– Får du bare vist og forklart forskjellene, vil de gjerne betale for lengre levetid.

STØRRE FLATER UTFORDRER

De siste årene har vindusflatene på moderne nybygg og hytter blitt stadig større.



Ideen til grunnlegger Tore Ligaard om å alltid ha stort utvalg i butikkene og på lager gjelder fortsatt.



Markedssjef Richard Ligård og proffselger Kjell Egil Talmo viser rundt på det vintertomme lageret som snart fylles opp av nye dører og vinduer til nybygg og rehabiliteringer i Trøndelag.



– Her driver vi eget verksted for å fikse uventede problemer, sier proffselger Kjell Egil Talmo.

– Fem mann til montering holder ikke lenger. Byggmestre må leie inn kran og spesialutstyr, mens vi må bruke forskjellige leverandører for å løse prosjektene. Størrelsen betyr også at vi må anbefale vinduer i ren aluminium, i stedet for åpningsvinduer i tre og aluminium, forteller Talmo.

Noen ganger lurar han på hvordan de skal løse så store vinduer.

– Kanskje det er mulig å produsere det, men blir det mulig å komme til med kranbil? For fasaden står som regel veldig eksponert til på grunn av utsikten, forteller Talmo som gjerne anbefaler at man går ned en dimensjon og bruker velkjente løsninger.

– Jo større og tyngre vinduet er, desto større økonomiske konsekvenser får du ved feil valg eller senere skader. Selv de største vinduene bør kunne erstattes uten enorme kostnader, mener Talmo.

ENERGIVINDUER KOMMER

Tore Ligaard er ofte først ute med nye typer dører og vinduer.

– Det er på godt og vondt. Nye produkter kan ha barnesykdommer og vi vil levere løsninger som vi er helt sikre på. Når det er mye elektronikk og andre løsninger i produktet, er vi opptatt av at kunden skal forstå fordeler og ulemper, forklarer Talmo.

Solfangere i tilknytning til vinduer er en teknologi som de tror vil bli synligere fremover. Med dagens strømpriser er vinduer som produserer varmtvann høyaktuelt.

– VELUX utviklet en god løsning som det ble solgt en del av for 10–15 år siden. Produksjonen ble dessverre stanset da Østerrike og Tyskland kuttet subsidiene til slike i 2014. Dette vil nok komme tilbake siden teknologien er enkel og prisene lavere, og det tar kortere tid å nedbetale investeringen, sier Ligård.

NorDan har utviklet solfangere for fasader i tilknytning til glassfasader. Her ligger det spennende muligheter som arkitekter og prosjekterende bør ta til etterretning.

– Systemet er enkelt og får ned strømregningen i boliger og særlig næringsbygg. Vi håper at det blir flere statlige støtteordninger til energiskaping i norske boliger, sier markedssjef Richard Ligård. ■



DØRER OG VINDUER KAN HOLDE STØYEN UTE

Vi skal bo tettere i framtida, og utnytter trange tomter ved trafikkerte veier. Men inne skal vi være i fred selv om naboer skråler i svalgangen og trafikken dunderer forbi på veien.

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

Det er en utfordring for den som skal bygge og som vil unngå kundeklager på uakseptabel støy. Utfordringen må dør- og vindusprodusentene bidra til å løse. En av dem er Gilje som sist høst lanserte sitt beste svar på lyd- og brannkravene med den nye ytterdøra som ubeskjedent kalles eXcellent (= utmerket).

FØRSTE I SITT SLAG

– Navnet står vi inne for! Dette er ei dør som oppfyller kravene både til lyd, brann og røyk, og det er den nok er alene om, sier markedssjef Elin Gilje Jakobsen og distriktsansvarlig Kjeld E. Madsen.

De er spesielt godt fornøyd med kombinasjonen av lyd- og brannkrav:

– Dermed er den svært godt egnet til boliger i blokker med svalganger til atkomst som vi ser mye av i dag. Her blir jo lyd-isolering viktig for beboernes opplevelse av bokvalitet. Samtidig må brannsikkerheten ivaretas. Med god lydisolering som den har, kan den bidra til arealeffektive leiligheter. Man kan åpne ytterdøra rett inn mot stua, uten å ha en egen entre.

LYDREDUKSJON MED VINDUSFELT

eXcellent-dørene kan leveres med eller uten kikkert og sidefelt i glass. Like fullt skal den stenge lyden ute og forhindre brannspredning.



– Gilje eXcellent ytterdører er spesielt godt egnet i blokker med svalganger fordi de kombinerer lyd- og brannkrav, forklarer Kjell E. Madsen i Gilje. (Alle foto: Gilje)

– Den høyeste lydreduksjonstallet er på 47 dB og den beste U-verdien får vi uten kikkert og sidefelt. Med kikkerten vil lyd-reduksjonen bli redusert tilsvarende 1 dB. Med sidefelt blir det 46 dB.

Tett dør, uten kikkert og sidefelt, er brannklassifisert EI30 med varmrøyk klasse S200.

Lydreduksjon og brannklasse er gitt av SINTEF som kontrollorgan, forklarer Madsen.

VIRKELIG YTTERDØR

– Dette er ei trebasert ytterdør som godt kan stå ute, uten overbygg. Vi risikerer ikke at dørene sprekker opp selv om regnet står rett på, som det ofte gjør her på Vestlandet, forsikrer han.

Madsen forklarer det med at dørbladet har kompakt laminat som i tillegg er malt med en polyuretanmaling.

KONTROLL MED MONTERINGEN

– Riktig montering blir ekstra viktig for at døra skal tilfredsstille de strenge kravene. Her gjelder det dessuten at det er brukt riktig dytte- og fugemasse som er godkjent til det. At monteringsanvisningen er fulgt, skal signeres av den som monterer, understreker Madsen.

For at kravene til brann og røyk skal oppfylles, må det brukes tettelister av en bestemt type rundt dørene. Poenget med dem er at de smelter i sterk varme slik at de sørger for tettingen blir ivarettatt.

STILLE FRA BEBOERNE

– Vi har foreløpig satt inn disse ytterdørene i 36 leiligheter. De ble valgt fordi det var strenge lydkrav som skulle oppfylles, forteller Inge Østbø, daglig leder i Sola Bygg AS. Firmaet er i gang med andre byggetrinn av fire med totalt over 100 leiligheter på Tasta i Stavanger. Blokkene bygges i opptil fem etasjer og konstruksjonen er i massivtre.

– Har dere fått reaksjoner på dørene fra beboerne som har flyttet inn?

– Nei, det har vi ikke, og det betyr vel at de er fornøyd. Er det noe, får vi raskt høre det, fastslår Østbø.

MÅ MONTERES RIKTIG

– Hvordan er monteringen sammenlignet med andre dører?

– Dørene i seg selv er litt tyngre enn andre dører, men for øvrig går monteringen greit. Det gjelder bare å følge monteringsanvisningen. Særlig når vi snakker om å oppfylle lyd- og brannkrav, blir det viktig.

– Vil dere fortsette å bruke denne typen dør?

– Så sant prosjekterende fastsetter lydkrav som det er gjort her, kan vi gjerne bruke dem igjen, konstaterer Østbø. ■



Sola Bygg AS har bygd boligblokkene i Eplestien på Tasta i Stavanger med massivtre i konstruksjonen.



BRANSJEREGISTERET

VINDUER OG DØRER PRODUSERT I NORGE



NORDVEST
VINDUET



WWW.NORDVESTVINDUET.NO

Snekkerverksted
KJØKKEN - BAD - GARDEROBE
SPECIALINNREDNINGER



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 **BRASSEABONNEMENT** 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





Svenske Chromogenics har levert dynamiske vinduer til Avantors kontorbygg i Nydalen. (Foto: C. Kunøe)

FØRSTE VINDUER FRA CHROMOGENICS

Med støtte fra Enova setter Betonmast inn en ny type avanserte vinduer i næringsbygget Gullhaug Torg 5 i Nydalen i Oslo. Vinduene er av typene ConverLight Dynamic og ConverLight Paragon ECO. De reduserer gjennomstrømmingen

av lys med en svak strøm som gjør utsiden mørkere og reduserer kjølebehovet om sommeren.

Vindusleveransen fra Chromogenics i Uppsala i Sverige er den første til Norge.



ID Lock åpnes med brikke, kode eller app og kommer i tre ulike fargevarianter. Sort, hvit og sølv. (Foto: NorDan)

NØKKELFRIE YTTERDØRER DIREKTE FRA FABRIKK

Siden mange huskjøpere bytter ut sine tradisjonelle låsesystemer, leverer NorDan som eneste dør- og vindusprodusent nå ID Lock nøkkelfrie ytterdører direkte fra fabrikk. Da slipper de å produsere låser og hendler som kastes etterpå. Låsen er ferdig testet og tilbys sammen med brann- og tyverialarm, samt andre tilvalg.



Standard Optoglas er 4 mm tykt og herdet slik at det er omtrent fem ganger så sterkt som vanlig glass. (Foto: Optoglas)

NÅR ELDRE VINDUER SKAL STÅ

Forsatsvinduet Optoglas er et 4 mm glass som monteres innvendig på eksisterende vindusrammer. Glasset tar liten plass og gir bedre isolering på antikvariske prosjekter der eldre vinduer må bevares. Systemet er populært i Danmark. Seniorrådgiver Marte Boro hos Riksantikvaren forteller at de opplever en bedre varmekomfort på prosjekter i Norge etter montering av forsatsvindue. Endringene er dessuten lite synlige.

FOR DEG SOM JOBBER I TØMRERFAGET

TØMREREN

Lars fikk en tøff
start på tømrerlivet:

**- At jeg kan
være åpen
om mine
problemer
på jobben
betyr mye
for meg →→**



TRONDHEIM: - Det er mange som sliter psykisk, men de skjuler det, særlig på jobb. Ved å stå fram, håper jeg at andre våger å åpne seg og at sjefene hører dem, sier Lars Jakobsen i Timberbygg.



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

Som 18-årig tømmerlærling i Namsos har han arbeid som venter ute på kanten av bygget tre etasjer oppe.

– Jeg tar slegga og tenker at dette må jeg gjøre. Så detter jeg. Da jeg lander på føttene, får jeg helt panikk for det gjør så utrolig vondt i ryggen. Er jeg blitt lam?

Ambulansen kommer og Lars undersøkes på sykehuset. Tilsynelatende går det bra, selv om muskulaturen i ryggen er skadet. Arbeidstilsynet henlegger saken om mangelfull sikring og lærebedriften gir Lars all skyld for ulykken.

– Jeg sykemelder meg på grunn av ryggen og får da beskjed om å si opp læreplassen, ellers vil de gi meg sparken. Det gjorde noe med meg, forteller Lars til Byggmesteren.

Han blir sittende hjemme i syv måneder før han får fullført læretida hos byggmester Steinar Jakobsen. Her tar han svennebrevet og trives.

– Samtidig mangler jeg trua på meg sjøl og det syns. Selv om Steinar gir meg gode skussmål, blir vi uenige og jeg bruker ryggen som unnskyldning for å sykmelde meg.

UNG OG USIKKER

Som tyveåring har Lars arbeid som venter og eget hus som skal pusses opp. Han stenger seg inne og orker ingenting. Jobben sier han opp.

– Jeg er langt nede og ser ingen vei tilbake. Du trenger hjelp som om du har brukt noe, men ikke vet hva. Jeg bor i sofaen, sover i 12 timer og er helt utslitt når jeg våkner.

Alkohol og et vanskelig kjæresteforhold

fører Lars helt ut på kanten en gang til.

– Jeg våkner opp i stua og ser blålysene utenfor. Og tenker «nå får jeg hjelp», forteller Lars.

Han har ingen gode minner fra disse årene.

– Jeg måtte selge huset og flyttet fra Namsos til Levanger. På en liten plass blir det rykter og sladder fra mange som visste mer om hva jeg feilte enn jeg selv gjorde.

I Levanger konsentrerer han seg om å jobbe og sove.

– Å jobbe gir mestringsfølelse og får deg videre i livet. Og for første gang er det en kollega som jeg kan snakke med om dette. For nå sliter jeg med å holde maska på jobb, sier Lars.

Han møter Henne og blir samboere. De bestemmer seg for å flytte til Trondheim i 2017. Den første annonsen Lars får opp når han søker etter jobb, er fra Timberbygg.



- Med en fysisk skade vet alle hvordan du kan bli bra igjen. Med psykiske lidelser er det mye vanskeligere fordi ingen vet akkurat hva som hjelper, sier tømrer Lars Jakobsen [29] i Timberbygg.

TILLIT I TIMBER

På intervjuet merker Lars at det er en annen kultur her. Han tar en råsjanse og forteller om problemene sine, selv om det er over 50 søkere til stillingen.

– Du kommer til å passe godt inn her, svarer daglig leder Anders Øiaas.

Jobben som tømrer i Trondheim blir et vendepunkt i livet, men Lars har gode og vonde perioder. Han innser at han har skader inni seg som ikke går bort av seg sjøl.

– Selv om jeg var åpen med Anders, så visste ikke de andre at jeg sleit. Det var godt å fortelle alle om dette. Jeg tror det er viktig at du slipper å holde maska, at du ikke går og skammer deg over disse plagene i årevis på jobben, sier Lars.

Han ber Øiaas om hjelp til behandling. Dagen etter har han sin første time med psykolog gjennom bedriftshelsetjenesten.

Han behandles for depresjon og får diagnosen ADHD.

– Jeg har vært ekstremt heldig med den hjelpen jeg har fått både fra Anders, psykologene og fastlegen. Nå trenger jeg ikke lenger å late som at alt er fint. Jeg kan si at jeg har en dårlig dag, sier Lars.

Han tenker på alle de som sliter uten å ha noen å snakke med.

– Selvmord og uførhet tar altfor mange unge menn. Hvorfor det er blitt sånn, vet jeg ikke, men jeg vet at vi må vise mer forståelse, være åpne og lytte når noen sier at nå er det vondt. Da gir du ham en ny sjanse i livet, sånn som jeg fikk, sier tømrer Lars Jakobsen. ■

HJELPETELEFONEN 116 123

Hjelpetelefonen er Mental Helses gratis døgnapne telefontjeneste for alle som trenger noen å snakke med. Du kan være anonym og de har taushetsplikt. Telefonen er åpen hele døgnet, alle dager, året rundt. Les mer på mentalhelse.no/fa-hjelp

- Vær et godt medmenneske

– Når en ansatt er åpen med meg, kan vi finne en løsning sammen, sier daglig leder Anders Øiaas i Timberbygg.

Han er glad for at Lars våget å si fra.

– Selv om slike plager er vanskelige å se og forstå, så respekterer jeg dem fullt ut. Generelt mener jeg at folk med psykiske lidelser bør være åpne om dette med sin nærmeste leder, sier Øiaas.

Men psykolog er han ikke.

– Vi kan være åpne og snakke sammen når som helst, men hjelp til å bli bedre får man hos psykologen. Hos det offentlige er det lite akutthjelp å få, men via bedriftens helsetjeneste kan ansatte raskt komme i behandling, sier lederen i Timberbygg.

Øiaas har et stort ønske om at hverdagen til Lars skal bli bedre.

– Lars er en meget dyktig fagmann og en trivelig person. Timberbygg er en stor familie der vi tar vare på hverandre, sier daglig leder Anders Øiaas.



«Jeg respekterer fullt ut en ansatt som forteller at han sliter psykisk.»

ANDERS ØIAAS, DAGLIG LEDER I TIMBERBYGG

FAKTA: BERGEN DOMKIRKE

Ei langkyrkje i stein med sideskip og skrudhus, 60,5 m lang og 20,5 meter brei. Det finst restar av to eldre kyrkjer her også.

Fyrste gongen ein høyrer om kyrkja, er i 1181 då den vart kalla «Olavskirken i Vågsbunnen».

Er bygd om fleire gonger.

Ei omfattande restaurering skjedde i 1880-åra under leiing av arkitektane Christie og Blix.

Kyrkja har eit minne frå slaget på Vågen i Bergen, mellom engelske og nederlandske skip i 1665 – ei kanonkule er støyt fast i vegg.

Bergen Domkirke
under restaurering.



Byggmeister med vossaskifer til Domkirken i Bergen

Då taket på Bergen Domkirke vart restaurert i fjor, var det med skifer levert av byggmeister Olav Langesæter på Voss.

AV **JAN EGIL DYVIK**
POST@BYGGMESTEREN.AS

Totalt vart det 1 200 m² med skifer, så mykje som 60 tonn, før Langesæter og dei tilsette hadde levert alt til den staselege kyrkja.

– Dette er den største skiferleveringa som har vore ut av Voss på fleire ti-år, understrekar Langesæter.

Han har spesialisert seg på skifer, held kurs og legg skifer på Voss og mange andre stader rundt om i landet. I lange

tider har Langesæter også samla, kjøpt og henta skifer frå mange kantar av landet. Det kom godt med då han fekk spørsmål om å levera skifer til kyrkja. Langesæter henta ut av eige lager og fekk hjelp av Jan Olav Grevle som driv med skiferproduksjon på Voss.

Alle fem tilsette var med på å få til leveransen.

– Eg har også vore med som rådgjevar i planlegginga og tilrettelegginga av restaureringsarbeidet, fortel Langeæter.

USLITELEG TEKNING

– Det er mykje stein å få kjøpt på nettet, og mange trur dei sit med store ressursar, men ein god del er ikkje salgsvare. Difor kjøper eg ikkje noko stein utan å ha sett han og vurdert kvaliteten, understrekar han.

– Skifer er omtrent usliteleg. Eg har sett 120 år gammal skifer som når den vert vaska og stelt, nesten ikkje viser at den har vore i bruk. Betongtakstein har berre 30-40 års levetid. På dei åra har skiferen →



Byggmeister Olav Langesæter midt i stablane av stein som vart levert til Bergen Domkirke.



Magnar Bøyum
i Akasia var bas
for taktekinga.

enno ikkje nådd konfirmasjonsalderen, understrekar Langesæter.

Etter at steinen er komen på lageret, vert den vaska, sortert og det vert skore nye spikarhakk i skiferen.

– Dersom steinen er skadd, vert den skanta om til mindre dimensjonar.

KVALITET FRÅ VOSS

– Det er kvalitet det me får frå Voss, det er det ingen tvil om. Kvar skiferhelle er vaska og ordna på begge sider, så det er eit stort arbeid som Langesæter har lagt ned, seier Magnar Bøyum. Han var bas for skiferarbeidet i Akasia som sto for tak-restaureringa.

Han er også glad for at Langesæter har fått tak i og kan levera så mykje som dette til Bergen.

– Det er rift om slik skifer, så dette set me stor pris på, seier basen.

UTFORDRANDE REKRUTTERING

Langesæter har drive byggmeisterverksemnd sidan 1992, i lag med ein kollega fram til 2003 då han starta eiga verksemd. No har han åtte-ti tilsette og driv for det meste med rehabilitering, ein del takarbeid og noe nybygg. Firmaet tek gjerne inn lærlingar, men i mange tilfelle vel dei å gå til vidareutdanning eller andre verksemdar etter sveinebrevet. Rekrutteringa blir difor vanskeleg.

– Me treng stadig flinke unge som vil arbeide som handverkarar, seier byggmeisteren.

REHABILITERINGA STARTA I 2015

Arbeidet med å rehabilitera Bergen Domkirke vart starta i 2015.

– Me tok til med ytre rehabilitering av kyrkjetårnet. Taka vart lagde på nytt. Seinare kjem innvendig rehabilitering, også der er behovet stort, fortel Arne Tveit, kirkebyggsjef i Bergen.

– Vi gjer ei heilt nødvendig rehabilitering av kyrkja og legg stor vekt på å ta vare på gamle bygningsdelar der dette er mogleg. Når vi skal erstatta bygningsdelar, gjer vi i samarbeid med Riksantikvaren ei grundig avveging av kor ein kan henta materialar, understrekar Tveit. ■

Artikkelen er gjengjeve etter avtale med lokalavisa Hordaland og journalisten.



Langesæter må
skjære til, skante,
noen av steinane.
(Foto: Lars Olve
Hesjedal)



Ei grundig sortering måtte til
før steinen skulle opp på taket.

PRODUKTER



Prototypen av roboten Splitlift løfter og skiller tunge bygningsplater skånsomt. [Foto: C. Kunøe]

SPLITLIFT

DEN NORSKE ROBOTEN VIL FORBEDRE GIPSHÅNTERING PÅ LAGER OG BYGGEPLASS

Oppfinnelsen til byggmester Rune Møkkelgård og Jørgen Valstrand har hatt første testrunde på Optimeras hovedlager i Oslo.

Splitlift tres på en gaffeltruck og skal automatisk sortere ut ønsket antall plater fra hele pakker, kombinere og så pakke ulike plater i en ferdig sending.

– Logistikkroboten skal sørge for at færre plater skades underveis til byggeplassene, forklarer Møkkelgård.

Gipsplater leveres i dag med 40 til 50 plater pr. pall. Splitlift tror at mange håndverkere kan ende opp med flere plater enn de trenger, fordi disse store pallene er vanskelig å dele opp.

– Den største besparelsen ligger derfor i at byggeplassene får tilpasset mengde plater med færre skader. Da unngår man

mye spesialavfall som det koster å bli kvitt, forklarer byggmesteren fra Trondheim. Etter testen hos Optimera, fortsetter utviklingen av Splitlift.

UTVIKLES VIDERE

Driftssjef Oddbjørn Dørum Smedsrud ved logistikkanlegget til Optimera på Østre Aker vei i Oslo er spent testen.

– Vi som håndterer store mengder gips daglig, ser at Splitlift har et stort potensial, sier Smedsrud til Byggmesteren.

– Vil dette være mer effektivt enn vi plukker i dag? Jeg ser HMS-fordelene om vi kan gå bort fra dagens løsning med gipskiler, samt redusere skader på gipsplater. Det blir mye ut og inn av trucken – kan en maskin ta ut rett antall plater selv, er det bedre for våre ansatte, sier Smedsrud.

Prototype med hovedkomponentene i BoxWall yttervegg-system.

FØRSTE MODUL-HUS FRA BOXWALL

Det trønderske oppstartsselskapet BoxWall er sikre på at de har utviklet en ny måte å bygge hus på. Nå skal det første pilotprosjektet i Trondheim vise hva teknologien er god for.

I et nytt byggeprosjekt på Reppe i Trondheim samarbeider selskapet med entreprenøren Timberbygg om å sette opp en stor enebolig i fire etasjer.

– Teknologien flytter bærekonstruksjonen ut av veggen, til utvendige og innvendige sideplater, noe som gir 25 prosent bedre energiutnyttelse, 40 prosent redusert materialbehov og 80 prosent raskere byggetid. Problemet med energisløsende kuldebroer i bindingsverk blir minimert, sier bedriften.

PETZL DUO RL

KRAFTIG OPPLADBAR HODELYKT

Den oppladbare hodelykten Petzl DUO RL er designet for teknisk redning og arbeidsplasser, og gir en lysstyrke på inntil 2 800 lumen, skriver importøren AAK Safety. Lykten er produsentens kraftigste og mest robuste for krevende arbeider i vått vær.

Lampehuset i aluminium gir utmerket slagfasthet. DUO RL veier 390 gram og er velegnet for bruk i våte omgivelser siden den er vanntett i inntil 30 minutter.



WÜTOP THERMO

TAKDUKER SOM TÅLER TUNGE TRÅKK

– Dukene Wütop Thermo L-2SK og Wütop Thermo ND+ 2SK tåler tunge tråkk og er kanskje markedets sterkeste undertak, ifølge produsenten Würth.

Ved siden av normale skråtak med kaldloft, kan Wütop Thermo L-2SK som en av få duker også benyttes under andre primærtettinger enn standard takstein.

Dukene Wütop Thermo L-2SK og



Wütop Thermo ND+ 2SK er så hardføre at man slipper dobbelt luftesjikt om man følger trinnene og minsteverdiene for luftespalte i monteringsveiledningen, som man må gjøre ved bruk av duk med asfalt.

Thermo L-2SK tåler gjennomtramp på hele 165 kg per 5X5 cm. Dette sikrer deg dersom du skulle trå på duken når du går mellom sløyfene.

Tømrere finner faglig fellesskap på Instagram

Hun var alene som jente på byggeplassene, men fant et faglig fellesskap på Instagram.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Det var kolleger på jobben som satte meg på ideen å følge med på tømrere som er aktive på Instagram, forteller Hege C. Esaassen (25) som har profilen #tømrerfrøkna på Instagram.

– Det virket som en god idé. Særlig siden det er flere aktive tømrerdamer på Instagram, mens jeg var den eneste jenta på jobben, og sjelden ser jenter på andre byggeplasser, sier hun.

I snart seks år har hun vært tømrersvenn i byggmesterbedriften HWA på Nøtterøy i Vestfold. Hun utgjør ett av firmaets eneboligteam som har ansvar for boliger fra grunnen til nøkkel i døra. Først i det siste er det kommet ei ung jente til i firmaet, hun er lærling på større byggeplasser og de ser lite til hverandre.

MØTER KOLLEGER PÅ INSTA

På det sosiale mediet har Hege C. Esaassen funnet et faglig fellesskap av både kvinnelige- og mannlige kolleger. Når hun legger ut bilder av hus, hytter og andre ting hun har bygd eller vært med på å bygge, får hun snart kommentarer med klappende hender og smilefjes.

– Arbeidsdagene er varierte og det vil jeg gjerne vise fram. Ofte kommer det kommentarer og hilsener fra kolleger som jeg bare kjenner via Instagram. Jeg synes også kolleger har tips og løsninger som jeg tar med meg. Har jeg spørsmål om noe, får jeg som regel svar fra flere.

BLIR OPPMUNTRET AV KOLLEGER

– Jeg er overveldet over det gode tømrermiljøet på Instagram, sier også Katarina Solend (35) som har profilen #katsol på Instagram. Hun er ei av favorittene til #tømrerfrøkna.

– Kolleger bygger hverandre opp, vi møter mye positivitet og hjelper hverandre. Det er mye triveligere enn i andre medier, som TikTok der det stadig er noen som har negative kommentarer, sier hun.

Solend er tømrer i firmaet NA Bygg i Horten og har hatt svennebrevet i tre år etter å ha gått fire år som voksenlærling i bedrift.

JENTER TAR KONTAKT

– Jeg er stolt av faget mitt, og veldig glad om noen lar seg inspirere av det jeg viser fra arbeidsdagene mine, enten det er jenter eller gutter, sier Solend.

– Jeg får mange henvendelser fra



– Nå er jeg klar! sier tømrerfrøkna Hege C. Esaassen. Hun har lagt ut en film fra forberedelsene til dagens jobb.



Katarina Solend blåser av kruttrøyken, som de gamle cowboyheltene, etter en dag med himlingsplater: – Har ikke brukt krampepistol mye før, så må si at denne mandagen har levert! kommenterer hun bildet.

jenter om tømrerfaget. De lurte på om det er tungt fysisk og hvordan det er å være jente i en mannsdominert bransje. Jeg lurte på det samme da jeg skulle velge studieretning for mange år siden. Det ble allmennfag fordi jeg ikke torde annet. Den gangen var det jo enda mindre vanlig med jenter i byggfag enn det er nå.

LÆRER BLIR TØMRERLÆRLING

Det er blitt mange kontakter gjennom ett års tid som aktiv med #katsol på Instagram. Men Solend er spesielt glad for én kontakt: – Det var ei ung dame som sendte meg melding med flere spørsmål om faget og det å være voksenlærling. Hun hadde lærerutdanning, men lurte på om hun skulle skifte yrke. Nå er hun voksenlærling i tømrerfaget! Sånt blir jeg stolt og glad over å høre! sier Solend. ■

Les mer på www.byggmesteren.as:

Tor Gaute viser tømrerfaget på Instagram

NYHET: I MARS KOMMER BYGGMESTERENS SPESIAL-UTGAVE FOR FESTEMIDLER

MATERIELLFRIST FOR ANNONSØRER: 7. MARS

BYGG SPESIAL
MESTEREN
**FESTE-
MIDLER**
16 SIDERS BLAD I BLADET

Entreprenørens vanligste frist: «uten ugrunnet opphold»

Blant mange frister entreprenøren må forholde seg til underveis i byggeprosjektet, er kravet til varsling «uten ugrunnet opphold» den vanligste.



JUS

AV HÅVARD
ALTERSKJÆR
ADVOKAT-
FULLMEKTIG I
BYGGMESTER-
FORBUNDET



For det andre viser det lojalitet overfor egen kontraktspart ved at vedkommende kan innrette seg og holde seg orientert.

Fristen for når en varsling skal skje, er da som oftest «uten ugrunnet opphold».

HØYESTERETT VURDERER

Høyesterett har i HR-2020-2254-A tatt stilling til innholdet til kravet til reklamasjon «uten ugrunnet opphold». Saken gjaldt en avtalt reklamasjonsfrist, men den generelle forståelsen av formuleringen har overføringsverdi til øvrige bestemmelser i standardkontraktene.

Det oppsto en tvist om feil prosjektering av mengder mellom Statens vegvesen og Rambøll i forbindelse med omlegging av riksvei 3 i Østerdalen. I prosjektet ble det oppdaget betydelige overskridelser fra prosjekterte mengder omkjøringsveier. Opprinnelig skulle det være 1 000 kvadratmeter omkjøringsveier, men de faktiske mengdene endte med å bli 17 000 kvadratmeter. Prosjekteringsoppdraget var regulert av NS8401 og det ble fremmet krav om erstatning for prosjekteringsfeil. Et av spørsmålene for Høyesterett var om Statens vegvesen hadde reklamert «uten ugrunnet opphold».

HVOR LANG TID ER «UGRUNNET OPPHOLD»?

Når det gjelder fristens lengde, uttalte Høyesterett at «[d]et dreier seg om en kort frist som normalt begrenser seg til den tid det tar å saksbehandle kravet». Dette betyr at man i praksis skal sende varselet på tidligst mulig tidspunkt. Formuleringen viser

at ethvert opphold må ha en saklig grunn, og den saklige grunnen vil da knytte seg til saksbehandlingstiden.

I denne saken måtte Statens vegvesen ha tid til å «bearbeide foreliggende informasjon og dessuten til å avklare reklamasjonen på relevant nivå i organisasjonen». Hvor lang tid man har er altså avhengig av både «kravets kompleksitet og entreprisens omfang».

Statens vegvesen brukte fire uker på å reklamere, men Høyesterett mente dette var for lenge og uttalte at «en frist på rundt to uker til å saksbehandle reklamasjonen burde vært tilstrekkelig». Konklusjonen ble derfor at Statens vegvesen hadde reklamert for sent.

VARSLE SÅ RASKT SOM MULIG

Dommen innebærer at et varsel bør sendes så raskt det lar seg gjøre. Det er en frist som innebærer at man bare har tid til å skrive varselet, behandle det internt i organisasjonen, for så å oversende det til mottakeren.

Om man skulle være i den situasjon at man har varslet i seneste laget, eller varsel ikke er sendt, er ikke nødvendigvis alt håp ute. Det kan fortsatt være spørsmål om når fristen startet å løpe, om byggherre har påpekt det sene varselet i tide eller at byggherre uansett burde hatt kunnskap om det forholdet som det skulle vært varslet om. ■

Om den oversettes, risikere entreprenøren økonomisk tap gjennom erstatningskrav, dagmulkt eller bortfall av krav. I praksis kan manglende varsling føre til at entreprenøren ikke får betalt for en endring og samtidig må betale dagmulkt for den ekstra tiden det tar å utføre arbeidene.

TRE VANLIGE VARSLINGSGRUNNER

Som tommelfingerregel vil varsling kreves i følgende situasjoner underveis i prosjektet:

Endringer – der kunden krever at det skal leveres noe mer eller mindre enn avtalt, eventuelt at det skal leveres noe av annen art eller kvalitet.

Vederlagsjustering – hvor entreprenøren krever mer betalt enn det som følger av kontrakten.

Fristforlengelse – entreprenøren krever en annen frist enn den fristen som er gjeldende etter kontrakten.

Normalt kreves det at varsling skjer skriftlig i tråd med hva kontrakten bestemmer.

Et varsel vil dermed ha to funksjoner. For det første vil det være en del av kontraktsdokumentene som sikrer bevis for hva som har vært avtalt mellom partene.

NYHET: STORE SPESIAL- UTGAVER

BYGG
MESTEREN

BYGG SPESIAL MESTEREN FESTE- MIDLER

16 SIDERS BLAD I BLADET

Smartere skruer, spiker og beslag gir bedre framdrift og kvalitet. Utvalget av festemidler er stort og det kan være vanskelig å avgjøre hva som er riktig skrue, spiker eller lim til forskjellige formål. Til gjengjeld er valget avgjørende for å få best mulig resultat over tid, enten det er til kledning, sammenføyninger eller terrassen.



03/22
MARS
MATERIELL-
FRIST: 7/3

BYGG SPESIAL MESTEREN BATTERI- VERKTØY

16 SIDERS BLAD I BLADET

Sager, bor og driller som er batteridrevne, blir stadig kraftigere og tåler lengre tids arbeid uten stopp. Vi ser på driftssikre verktøy av flere typer og henter inn erfaringer fra brukere.



06/22
JUNI
MATERIELL-
FRIST: 3/6

BYGG SPESIAL MESTEREN YRKESBIL

16 SIDERS BLAD I BLADET

Elbilene toger inn på byggeplassene, men ennå holder mange en knapp på dieselen. Alle vet jo at den går og går, og det vil den fortsette med også etter 2025 da det skal være slutt på å selge fossildrevne biler. Hva er gode bilkjøp for 2022 og 2023?



KOMMENTAR

Feilvalg og frafall

AV ØIVIND ØRNEVIK

FAGSJEF KOMPETANSE I BYGGMESTERFORBUNDET

Hvert år er det tusenvis av unge som velger feil videregående utdanning. De fleste av dem fullfører feilvalget, og en del av dem ønsker senere å om-skolere seg.

Uavhengig av om det er feilvalg eller ikke, er det stadig flere som dropper ut underveis grunnet dårlig psykisk helse. I tillegg melder flere opplæringskontorer at «ikke-formidlingsbare» lærlinger i bl.a. tømrerfaget stadig øker i antall. Trenden startet lenge før koronapandemien.



Situasjonen for bygge-bransjen og tømrerfaget er ikke helt håpløs, men den er i endring, krever tilpasning og nye tiltak. Slik at vi kan tiltrekke oss flere flinke hender og kloke hoder.

Jeg har hørt mange eksempler på at skoleflink ungdom blir rådet til å velge studieforberedende, mens de som sliter med de teoretiske fagene, blir rådet til å velge yrkesfag. Slike forenklede og sikkert velmenende råd passer kanskje noen, men langt fra alle. En umoden eller skolelei elev blir ikke mer motivert av ytterligere to år i et tilfeldig valgt yrkesfaglig utdanningsprogram, for deretter å begynne i læra i et fag vedkommende ikke brenner for. Tvert imot vil årene i skole forverre situasjonen ytterligere.

HUNDREVIS OMBESTEMMER SEG

Vi ser også at opptil flere hundre personer som har fullført studieforberedende og i noen tilfeller høyere utdanning, ønsker omskolering til tømrerfaget. Selvsagt kan det, og det er vel og bra for vår bransje, men sett i et samfunnsperspektiv, er det neppe bærekraftig å investere så mye i feilvalg grunnet dårlig rådgivning til de skoleflinke.

Hadde derimot rådgiverne vært klar over hvor mye teori og praksis samspiller i yrkesfagene, kunne flere av de skoleflinke fått riktige råd med en gang. Muligheten for at de vil trives er stor, og ønsker de større utfordringer på et senere tidspunkt, er det ingen begrensninger for etter- og videreutdanning. Personer med kombinasjonen praktisk utdanning, praktisk erfaring og teoretisk videreutdanning, er uten tvil de mest ettertraktede i arbeidslivet.

*Av plasshensyn er denne kommentaren forkortet.
Les det hele på www.byggmesteren.as:
byggmesteren.as/2022/01/19/feilvalg-og-frafall/*

Pust ut!

SUDOKU 0222

LETT:

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

VANSKELIG:

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

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:

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

VANSKELIG:

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



GODT Å HØRE!

En ung mann med sportsbil var innom bensinstasjonen for å fylle opp tanken da en pensjonert byggmester rullet inn med mopeden sin, og ble stående rett bak bilen. Den unge sjåføren fylte opp og dro av gårde. Men da han var kommet godt opp i fart, fikk han øye på en mørk liten prikk i speilet som vokste og vokste, og snart ble til mopedisten – som suste forbi. Det irriterte selvsagt sportsbilisten. Han ga på, og kjørte forbi mopedisten i stor fart. Bare for å oppleve det samme på nytt – mopeden tok ham igjen og suste forbi. Da kjørte han opp på sida av mopeden og ropte ut av vinduet: – Hvor fort går den mopeden, egentlig? Og byggmesteren ropte tilbake: – Den gikk i 40 inntil jeg satte bukse-selene i døra di!

LES ALT
MED 
I 3 UKER
FOR
KUN 19,-

www.byggmesteren.as/abonnement

**BYGG
MESTEREN**





DITT NYE ELEKTRISKE VERKTØY



OPPTIL 314 KM
EL-REKKEVIDDE**

925 KG
NYTTELAST

1 TONN
HENGERVEKT

ENOVA-STØTTE

Proace-familien teller nå flere elektriske medlemmer, med Proace Electric som den største av disse. Den lader raskt, har god rekkevidde og leveres i flere lengder. Få full oversikt og komfort med 360 graders ryggekamera, Apple CarPlay/Android Auto, nøkkelfri låsing og fabrikknavigasjon så du enkelt finner nærmeste ladestasjon.

Les mer og bestill på toyota.no

TOYOTA PROACE ELECTRIC

Pris fra 434 060,- eks.mva*

KLIKK HER
FOR MER INFO