

BYGG MESTEREN

UTGAVE 0921 FAGTIDSSKRIFT FOR TØMRERFAGET
WWW.BYGGMESTEREN.AS

BYGGEVARENE DUKKET OPP PERMITTERINGSFAREN AVBLÅST I SISTE LITEN

Byggmestrene vil ha
nye innkjøpsavtaler

Etterlengtet boligmodell
til trange tomter

Hva er beste lyd-
løsning i massivtre?



ISOLA

DU PONT
Tyvek

**Forskjellen
ligger i
teknologien**

KLIKK HER
FOR MER INFO

Isola Tyvek®
Norges mest
fuktsikre vindsperre

**BYGG
REIS
DEG**

21

20. - 23. OKTOBER

Besøk oss på
Stand C 01-16



Tyvek®-duken 150 x forstørret

Bygg bedre, enklere

isola

BYGGMESTEREN

UTGAVE 09/21 - 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: Christopher Kunø

REDAKSJONEN AVSLUTTET: 14. okt.

NESTE UTGIVELSE: 23. november

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,-

F Fagpressen

Opplag: 5.414

Opplagskontrollert av

Fagpressens Mediekontroll

Antall lesere: 39.000

(Kilde: Kantar Media Fagpresse 2018)



Ny regjering har lite nytt om energisparing

Regjeringserklæringen som ble lagt fram midt i oktober, hadde skuffende lite nytt om tiltak for å spare energi i eksisterende bygninger. Den lover store kutt i klimagassutslipp i åra som kommer, men nevner ikke energisparetiltak i noen form selv om det vil gi reduserte utslipp og spart energi.

Den nye kraftkrevende industrien som skal erstatte oljeproduksjonen, vil trenge all energi som er tilgjengelig, og antakelig mye mer. Derfor burde energisparetiltak i eksisterende bygningsmasse ha høyere prioritet.

Beregninger viser at det i hus som er i bruk, kan spares 20 TWh. Til sammenligning kan ny vindkraft som nå er under bygging, bidra med 5 TWh. Det årlige energiforbruket i kraftintensiv energi er 32 TWh (2019).

Den nye regjeringen burde tenke på at energisparetiltak i bygninger vil være fri for mulige konflikter. Ingen går i demonstrasjonstog eller lenker seg fast foran bygg under rehabilitering. Det kan man derimot regne med når ny vind- og vannkraft skal bygges ut.

I alle år med Solbergregjeringene har de store forbrukerne i industrivirksomhet og næringsbygg hatt sugerør i Enova, statens kasse for energieffektivisering. Appeller om å satse på energisparing i eksisterende bygninger, er besvart med satsing på prestisjefylte prosjekter som skal gi «innovativ teknologi». Det er selvsagt framtidsrettet og viktig, men det må være feilslått at det som ligger igjen i potten til private boliger, blir så lite og så begrenset av strenge krav til prosjektene at de ikke blir ansett verdige en søknad. Derfor har Enova blitt sittende igjen med en del

«Det skulle være vanlige folks tur nå, men ikke til energisparetiltak.»

av det som skulle gå til private boliger, og har rett og slett slitt med å få fordelt smulene som lå igjen på de rikes bord.

Slik har det vært, og med slagord om at det nå er «vanlige folks tur», var det grunn til å vente seg noe annet.

Det er derfor naturlig at organisasjonene som før regjeringsforhandlingene oppfordret de to samarbeidspartiene til å satse mer på energisparetiltak for private, er skuffet.

– Det nye regjeringen vil ha mer kraftproduksjon som ødelegger natur, og sier dessverre lite om det enorme potensialet for å spare energi, kommenterer Naturvernforbundet som gikk i bresjen for 14 organisasjoner i en appell om et krafttak for å hjelpe vanlige folk til å spare energi så de kan få en lavere strømregning.

Hvis det ikke nå er vanlige folks tur til å få fart på energisparingen, når skal det da bli?



Per Bjørn Lotherington

PER BJØRN LOTHERINGTON
ANSVARLIG REDAKTØR

Snakk med noen som vet hvordan din bedrift kan bli mer effektiv ved å bruke Min bedrift.

Nils Arne Honningsvåg
Leder digitalisering, Maxbo Proff.



Min bedrift er en digital tjeneste utviklet av Maxbo Proff. Den gir tilgang til et bredt sortiment og du kan bestille hva du vil når du vil, til egne avtalte priser. Her får du også bedre oversikt over prosjektene. Med fakturaer, kreditt, ordre og leveranser på ett sted blir det enklere å få jobben godt gjort. Nytt av året er at vi har lagt inn et miljøfilter



KLIKK HER 
FOR MER INFO

som hjelper deg med å finne de mest miljøvennlige alternativene. Min bedrift er i kontinuerlig utvikling for å gi deg en mer effektiv og bærekraftig arbeidsdag. Din lokale prosjektselger hjelper deg gjerne med å komme i gang. Du kan også ringe Maxbo Proff kundeservice på 21 93 76 25 eller lese mer på maxboproff.no

MAXBO
Proff



34

De største massivtreplatene fra egen skog

INNHold

NYHETER

Unngikk permitteringer i siste liten.....	8
Også metall blir dyrere.....	10
Sementprisene øker fra nyttår.....	12
Brei oppslutning om innkjøpsavtaler for byggmestrene.....	14
Privatkunde kjøpte byggevarene svart – Nå skylder de merverdiavgiften på 400 000.....	16
Flere organiserte kriminelle dømt for svindel og hvitvasking.....	18
En etterlengtet boligmodell til trange tomter.....	20

REPORTASJER

Saltdalshytta satser på elementbygd fleksibilitet.....	24
God start for hyttebygger.....	28
Bygger skånsomt i skogen.....	30
De største massivtreplatene fra lokal skog.....	34
Et stort bygg å vokse med.....	40

TØMREREN

Gjenskapt massivtrehus fra 1933.....	43
Forskalingssystem uten løftehjelp.....	48
Produktnyheter.....	49

FAG

Vil finne den beste lydløsningen for massivtre.....	50
---	----

JUS

Kontrakter som seiler under falske flagg.....	52
---	----

LAUG OG FORBUND

Landsmøtedeltakerne utfordret på vikingvis.....	54
Jan trakk vinnerloddet to ganger på messa.....	56
Nytt styre i Byggmesterforbundet.....	58



Gjenskapt massivtrehus fra 1933

43



Saltdalshytta satser på elementbygging

24



Nothing but **HEAVY DUTY**.™

MILWAUKEE®

GJØR ARBEIDSDAGEN ENKLERE



LES MER PÅ VÅRE
NYE YRKESRETTEDE
HJEMMESIDER

**SE FULLT SORTIMENT
WWW.MILWAUKEETOOL.NO**



KLIKK HER
FOR MER INFO



Nordbolig med beste boligprosjekt igjen

OSLO: For andre år på rad har Nordbolig Innlandet vunnet prisen Årets småhusprosjekt i Boligprodusentenes Forening. Denne gang for prosjektet Gartnervegen i Stange som består av rekkehus og leiligheter i småhus. Juryen framhever at prosjektet oppfyller krav om høy utnyttelse. Det er etablert et sentralt tun som er skjermet for biltrafikk, og utarbeidet en egen formingsveileder for området. På bildet er Stein Nørstebøen og Oddvar Haugen med prisen.



Foto: Jonny Syversen

NYHETER



I SISTE LITEN: Elementproduksjonen går sin gang hos Bakke i Aurskog, men ikke alle elementene blir så ferdige som de burde. (Arkivfoto)

UNNGIKK PERMITTERINGER I SISTE LITEN

OSLO: Helt vanlige produkter som trelast, sponplater, kledning og takstoler har så lang leveringstid at det går på framdriften løs.

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

– Før sommerferien så det mørkt ut, og vi måtte vurdere permitteringer hvis det skulle bli like vanskelig å få tak i material-

ene vi trengte etter ferien, forteller Pål Øye i Tømrmestrene Øye og Knutsen i Oslo.

Materialer som gulvspon og trelast til bindingsverk kom likevel i tide, og firmaet unngikk permitteringer.

– Framdriften holdes som planlagt, men det krever mye større innsats med innkjøpene enn vanlig, forteller Øye. Han driver firma med 28 ansatte. Nå er de godt i gang med å bygge de tre ene-

boligene som det så mørkt ut for på forsommeren.

FIKK TAK, MEN IKKE VEGG

Pål Øye illustrerer noe av problemet med varemangelen: – Vi får materialene etter hvert, men kan bli tilbudt dem i en annen rekkefølge enn en naturlig produksjon krever. Til eneboligene kunne vi få materialene til taket først, men vi kunne jo ikke bruke dem før vi fikk satt opp veggene som vi ikke hadde materialer til!

– Nå ser det ut til at materiallagrene bygger seg opp. Men fortsatt er det lange leveringstider på det meste. Vi får også forsinkelsesmeldinger fra leverandørene underveis, men heldigvis løser det seg, så jeg håper vi klarer å holde planlagt produksjon fram mot jul, sier Øye.

ELEMENTER UTEN KLEDNING

I Aurskog er den store elementbyggeren Bakke Småhus i samme situasjon.

Nina er ny adm. direktør i BNL

OSLO: Nina Solli er ansatt som ny administrerende direktør i Byggenæringens Landsforening (BNL). Solli har jobbet i kommunikasjonsbransjen, og har bred erfaring fra ulike roller i NHO i mer enn 20 år. Hun har hatt ansvar for flere store NHO-prosjekter, og de siste 10 årene har hun vært regiondirektør for NHOs største region, Oslo og Akershus. Hun tiltrer i slutten av november.



Foto: NHO/Eva Helene Storm Hansen

BYGGEKOSTNADSINDEKSEN OPP 30 PROSENT PÅ ET ÅR

OSLO: Prisene på trelast og andre byggevarer har gått opp mye mer enn det som Statistisk sentralbyrås byggekostnadsindeks viser.

Indeksen fra august i år, viser at materialkostnadene for eneboliger av tre gikk opp med 29,8 prosent fra august i fjor. Den siste måneden gikk materialene opp med 7,4 prosent. Totalindeksen for enebolig i tre økte med 14,3 prosent siste år og 4,2 prosent siste måned.

MATERIALER TELLER TI PROSENT

Når indeksen ikke øker så mye som du skulle tro ut fra de stadige prisøkningene på byggevarene, forklarer Statistisk sentralbyrå det på denne måten: – Beregningen av materialkostnadene er basert på ti varer innen kategorien

trelast, og de vekter til sammen ti prosent av totalindeksen for eneboliger av tre. Arbeid, andre varer og transport teller 90 prosent. Dermed kan lavere prisstigning på de andre varene og tjenestene forklare at totalindeksen har en mer beskjeden økning.

Det gjør at totalindeksen kan øke med «bare» fem prosent selv om trelasten er økt med 25 prosent, ifølge SSB.

14 ÅR SIDEN SIST

Siden 1980-tallet er det bare i 2007 det har vært slike økninger i indeksen som det vi ser nå, bekrefter seniorrådgiver Hanne Høiby i SSB. I juni 2007 hadde indeksen for materialer til enebolig av tre økt med 14,2 prosent fra samme måned året før.



TIDSNOK: Materialene kom i tide, så nå er tømrersvenn Espen Kydland og kollegene i Tømrermestrene Øye og Knutsen godt i gang med å bygge tre eneboliger på Grefsen. (Foto: Christopher Kunøe)

Selskapet har 80 ansatte i administrasjon, produksjon og på byggeplasser. Det jobber hardt for å få tak i materialer å bygge med, men det løser seg i siste liten – som oftest.

– Etter ferien måtte vi sende ut elementer som ikke var så ferdige som de burde være.

Vi hadde ikke kledning og vinduer montert, og monteringen måtte skje på byggeplass da varene omsider kom. Det er ikke lønnsomt, konstaterer prosjektsjef for småhus Simon Fossum.

Han gir firmaets logistikkavdeling æren ➔



NYHET!

Casco® MultiTech Verktøykasse på patron!

Fuger
og limer
under alle
forhold



casco.no

for at varemangelen ennå ikke har gjort det nødvendig med permitteringer.

HAR IKKE MER Å HENTE I SVERIGE

– Vi har nå leveringstider på tre–fire måneder for enkelte produkter som vanligvis kan leveres på tre uker, forklarer logistikksjef Jørn Tore Bakke.

Han sier at de må ha lengre horisont på bestillingene. Materialer må bestilles tre – fire måneder før de skal brukes.

– Vi sjekker med flere leverandører, men får samme beskjed hos alle. Er vi ikke kunder hos dem fra før, er det ikke mer å hente.

– *Har dere vurdert å importere fra Sverige?*

– Ja, men det viser seg at leveransene og prisene er like problematiske der som her. Så der er det heller ikke noe å hente, fastslår Bakke.

– HELDIGVIS KAN VI SNU OSS

– Siden vi ikke får de materialene vi trenger for å bygge nye boliger, må vi snu oss i retning rehabilitering. Heldigvis har vi den muligheten, sier Jan Heranger, en av to eiere av Jamo Eiendomsutvikling på Eidsvoll.

Firmaet har 15 ansatte og har slitt med å opprettholde planlagt byggeaktivitet på nye boliger og garasjer. To garasjer og en låve er satt på vent fordi den faste takstolprodusenten ikke klarer å levere til planlagt tid.

– Låven må nok vente til vi får takstoler fra den faste leverandøren, men til garasjene kan vi kanskje få takstoler fra en mindre, lokal produsent, legger Heranger til.

– *Hva sier kundene til at de ikke får bygd hus og garasje som de forventet?*

– Heldigvis er det et kjent problem for kundene at det ikke er nok materialer å få tak i. Var det ikke sånn oppmerksomhet i mediene om varemangelen, kunne vi mistet dem som kunder, mener Heranger. ■

TRELASTPRISENE VIL SYNKE I ÅR, SPÅR DANSKE BANK

– Den store prissenkningen i Europa kommer nå. Likevel vil prisene ligge betydelig høyere enn ved forrige konjunkturnedgang, spår Johan Freij, sjef for forretningsområdet skog og landbruk i Danske Bank.

Trelastprisene går nemlig i bølger hele tida. Men siden finanskrisen i 2008 har hver bølgedal ligget høyere enn den forrige.

Forklaringene Freij har på de høye prisene, er velkjent: Amerikanerne bygger flere boliger, barkbillene har spist 700 millioner kubikkmeter trær i Britisk Columbia, flere vil bruke tre også i større bygg av hensyn til miljøet. Da koronaen rammet, dro sagbrukene på håndbrekket fordi de trodde at utviklingen kom til å gå i stikk motsatt retning av det den gjorde.



OGSÅ METALL BLIR DYRERE

Illustrasjonsfoto: SSAB

OSLO: Det siste året har prisene på flere metaller skutt i været – med jevnlig og betydelige prishopp. Slik kommer det sannsynligvis til å fortsette inn i neste år.

AV **ODDBJØRN ROKSVAAG**
POST@BYGGMESTEREN.AS

De første prisøkningene kom mot slutten av fjoråret. Siden er prisene regulert mange ganger, sist nå i september. For enkelte produkter har prisen mer enn doblet seg det siste året.

Samtidig har det vært store forskjeller mellom ulike stålprodukter.

– For eksempel har armering ligget etter utviklingen av kaldvalsede plater. Aluminium og rustfrie produkter har også hatt tilsvarende mønstre i sin prising, sier innkjøpssjef Leif G. Hübert i Norsk Stål.

– Siden 1. januar i år er den generelle økningen cirka 70 – 85 prosent på fargebelagt stål på det norske markedet, forteller salgssjef Erik Haltbakk i SSAB. Prisen på galvanisert er mer enn doblet i Europa siden nyttår, og det er den også på flere andre produkter, legger han til.

FORTSETTER I ÅR

Det er ingen tegn til at prisoppgangen er over. Leverandørene venter flere justeringer utover høsten.

– De hyppige og overraskende prisendringene har stoppet opp. Nå er vi mer tilbake til at prisene justeres månedlig, forteller Hübert. Han tror at de produktene som det er vanskeligst å levere nok av, kan øke litt i pris. Da snakker han spesielt om rustfritt og aluminium.

Erik Haltbakk i SSAB peker på at stålbransjen regulerer priser hvert kvartal. Uavhengige prognoser regner med prisøkninger nå i fjerde kvartal.

Også Lindab ser for seg flere prisøkninger den nærmeste tiden, på 10 til 16 prosent, avhengig av produkt.

MER NESTE ÅR

Leif G. Hübert venter et relativt stabilt marked på kort sikt. Produsentene kommer til å lage mer stål, og det jevner ut ubalansen.

Stålbransjen preges fortsatt av et svært presset marked med stor etterspørsel og begrenset tilgjengelighet inn mot fjerde kvartal og 2022.

Haltbakk forteller om et uoversiktlig marked med mangel på stål. Forbruket og tilgangen i verdensmarkedet påvirker utviklingen.

DYRERE FRAKT

Ingvar Skogland, som er salgssjef for blikkenslagere i Lindab, forteller at også prisene på containerfrakt har skutt i været. Det skyldes både prisøkninger og mangel på arbeidskraft som følge av pandemien.

– For øyeblikket ser vi en utfaling som vi selvsagt håper skal bringe oss i retning av lavere priser etter hvert, sier Skogland. ■



Mataki er en av Nordens største leverandører av tettesjikt for tak, vegg og grunn.

Finn gode grunner for å velge oss på mataki.no

ETASJEN OVER REKLAMEBYRÅ



MATAKI®
Tettesjikt for norske forhold



Norcems sementfabrikk i Brevik. (Foto: Norcem)

Sementprisene øker fra nyttår

BREVIK: Norcem legger på sementprisene med 25–30 prosent fra årsskiftet. Årsakene er økte råvare- og fraktpriser, høyere kostnader for CO₂-kvoter og nye investeringer i fabrikkene.

Som for de fleste bygge-materialer, har sement-prisen de siste 20 årene vært stabil og fulgt konsum-prisindeksen. Til sammenlig-ning har prisene på viktige treprodukter økt med over 100 prosent i pris på et år, mens en rekke stål- og plastprodukter har økt med mellom 40 og 50 prosent.

Nå varsler Norcem at pris-ene vil økes fra årsskiftet med inntil 30 prosent og forklarer det med fire faktorer.

– Energiprisene er høye og vil fortsette å stige. Så opplever vi også mangel på enkelte rå-

varer til sementproduksjonen, som flyveaske, sier kommunika-sjonssjef Tor Halvorsrud i HeidelbergCement. Videre må produsenten betale stadig høyere kvotepriser for utslipp av CO₂. Dessuten har Norcem en rekke prosjekter som sel-skapet må investere i for å kunne produsere sement på en mer bærekraftig måte.

– Vi har tatt en stor del av kostnadene ved omlegging-en selv. Nå er kostnadene så store, at kundene også må ta noe. Slik vil det også være fremover, sier kommunika-sjonssjef Halvorsrud.

PROFFENE VELGER BORG

Ekstremt sterk profil for nordiske forhold - Høyprofilplate TR 136

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

BORGA

Bygg uten bekymringer

Stålhaller og byggplater | Ring for tilbud 69 67 60 28



Håkon Toralf Hanssen i Bygg Team Hadsel AS ønskes velkommen i Mesterhus av kjede-direktør Karl Arne Jespersen.

ByggTeam Hadsel AS har valgt Mesterhus

STOKMARKNES: I snart 20 år har ByggTeam Hadsel AS bygd og rehabilitert boliger for private og profesjonelle kunder. Nå vil bedriften med 21 ansatte og lærlinger utvikle seg videre sammen med Mesterhus. – Kjeden er et lokomotiv i bransjen og en sterk merkevare, sier daglig leder Håkon Toralf Hanssen.

– Det er gledelig å få en så fremtidsrettet bedrift som medlem i Mesterhus, sier kjededirektør Karl Arne Jespersen. Bedrif-ten har dyktige fagfolk og har et solid renommé lokalt. Vi kan dra veksler på hverandres kunnskap og erfaring, sier han.



Kåre Olsen, Fred-Einar Jørgensen og Ole-Even Jørgensen eier og driver Materialhandelen AS i Burfjord, Kvæangen kommune.

Byggevarebutikk inn i Systemhus for å bygge hus og hytter

BURFJORD, FINNMARK: Byggevarebutikken Materialhandelen AS med seks ansatte er blitt medlem i Systemhus.

– Vi valgte å bli medlem for å kunne tilby gode hytter og hus fra en kjent og velrenommert kjede, sier de tre eierne som alle jobber i Materialhandelen AS, Kåre Olsen, Fred-Einar Jørgensen og Ole-Even Jørgensen.

Det siste året er Byggtorget-butikken og kontorlokalene rustet opp for over tre millioner kroner.

– Vi holder til på et lite sted og tilpasser oss kundene ved både å selge byggevarer til selvbyggeren og hvitevarer til kommunen og vi får gode tilbakemeldinger for at vi satser i Burfjord. Vi håper at dette vil gi flere arbeidsplasser, fortsetter eierne.



Alle tak som legges kan få 30 års systemgaranti
– gjort riktig med de rette materialene.

Sjekk mataki.no

ETASJEN OVER REKLAMEBYRÅ



MATAKI®
Tettesjikt for norske forhold



Styreleder Per Ove Sivertsen og administrerende direktør Knut Strand Jacobsen sitter dypt i lenestolene mens de gjennomgår styrets redegjørelse.

Brei oppslutning om innkjøpsavtaler for byggmestrene

HAUGESUND: Klar beskjed fra Byggmesterforbundets landsmøte: Sett i gang arbeidet med nye innkjøpsavtaler for medlemmene.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

To deltakere tok ordet for å ønske prosjektet med innkjøpsavtaler lykke til. Ikke én gikk imot forslaget administrerende direktør Knut Strand Jacobsen redegjorde for på landsmøtet i Haugesund i slutten av september.

Strand Jacobsen viste til at byggevareforhandlere, produsenter og huskjeder i de siste tiåra har samlet seg i større enheter.

– Nå er det på tide at byggmestrene også gjør det, dere representerer 24 milliarder kroner i innkjøpsmakt, poengterte Strand Jacobsen, og viste til den årlige omsetningen i medlemsbedriftene.

STARTER MED UTREDNING

Den administrerende direktøren fikk det klarsignalet han trengte til å utrede mulige innkjøpsavtaler, og lovte å presentere resultatet av utredningene i møter med tillitsvalgte og på neste års landsmøte.

Strand Jacobsen forsikret om at nye innkjøpsavtaler ikke skal forhindre gode, lokale avtaler, og at man er klar over at en stor andel av medlemmene har avtaler gjennom huskjeder.

– Avtalene vi inngår, må være frivillige. Derfor må de være så gode at medlemmene vil benytte seg av dem og at vi kan tiltrekke oss nye medlemmer, sa Strand Jacobsen.

ROLIG LANDSMØTE

Landsmøtet i Haugesund hadde omkring 150 deltakere som gjennomgikk en redegjørelse fra styret, regnskap og valg uten de store diskusjonene.

Regnskapene viser inntekter på 27,6 millioner kroner som ga et årsresultat på 2,4 millioner i 2020. Resultatet var en betydelig forbedring fra året før, noe som ble forklart med ekstraordinære kostnader knyttet til feiring av forbundets 100 års jubileum. ■



Sterkeste oppbemanningsplaner på 18 år

OSLO: Arbeidsgivere i alle sektorer planlegger å bemanne opp i fjerde kvartal, ifølge ManpowerGroups nyeste arbeidsmarkedsbarometer. Men stadig flere sliter med å rekruttere de menneskene som trengs.

Norske arbeidsgivere forventer den største bemanningsøkningen på 18 år, ifølge ManpowerGroups arbeidsmarkedsbarometer for fjerde kvartal, gjennomført blant 770 norske arbeidsgivere.

43 prosent av arbeidsgiverne forventer å ansette flere, mens bare 14 prosent forventer nedbemanning. Differensen, kalt netto bemanningsutsikter, er på +30 prosent (sesongjustert). Dette er det høyeste nivået siden undersøkelsen startet i 2003.

Samtidig svarer 66 prosent av arbeidsgiverne at de har utfordringer med å rekruttere kompetente medarbeidere.

– Vi har sett stigende optimisme de siste fem kvartalene, men bemanningsplanene som vi nå ser i fjerde kvartal, er mer optimistiske enn vi noensinne har sett. Vi merker godt hos våre kunder at konkurransen om arbeidstakerne øker. Både norske og utenlandske. Arbeidsgivere Norge rundt må tenke alternativt for å få tak i arbeidskraften de trenger, blant annet ved å sette i gang opplæringstiltak av eksisterende ansatte, sier Maalfrid Brath, konsernsjef i ManpowerGroup Norge.

Det er særlig faglært arbeidskraft det begynner å bli knapt på. 10 prosent av arbeidsgiverne i undersøkelsen svarer at de har store vansker med å rekruttere kompetente medarbeidere, mens 56 prosent har noen vansker.



Tetting av tak og vegg krever både kompetanse og riktige materialbruk for å få godkjent trykktest.

Gå for **MATAKI®** tetteprodukter.

ETASJEN OVER REKLAMEBYRÅ



MATAKI®
Tettesjikt for norske forhold

PRIVATKUNDE KJØPTE BYGGG- VARENE SVART – NÅ SKYLDER DE MERVERDIAVGIFTEN PÅ 400 000 KR

Privatkunder har sin del av
ansvaret for at merverdiavgift
er betalt. (Illustrasjonsfoto:
C. Kunøe)



LILLESTRØM: Private husbyggere som kjøper svart arbeid og byggematerialer, risikerer erstatningsansvar for merverdiavgiften, fastslår Romerike og Glåmdal tingrett i en nylig avsagt dom.

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

I dommen holdes privatkunden ansvarlig for at merverdiavgift ikke ble betalt for byggematerialene til et hus. Saken kan bli anket, i påvente av rettsavgjørelse i en lignende sak, skriver nettavisen Rett24.

Husbyggeren på Romerike er en av mange privatkunder som fikk leveranser fra et serbisk byggevareselskap. Mye ble betalt kontant til selskapet, som senere er lagt ned. Etter at svindelen med merverdiavgift ble oppdaget, har skattemyndighetene forsøkt å innkreve merverdiavgiften fra selskapet, uten resultat.

I Romerike og Glåmdal tingrett forsvarte husbyggeren seg med at kjøp-

ene ikke var grovt uaktksomme og at det er uvanlig at privatpersoner får ansvaret for statens tap av merverdiavgift, når en profesjonell part ikke gjør opp for seg.

Tingretten er uenig. I dommen heter det at mannen burde oppfattet at merverdiavgiften ble unndratt siden kostnadene til materialene var vesentlig lavere enn normalt. Dessuten skjedde en stor del av oppgjøret i kontanter. Husbyggeren ble dermed dømt til å erstatte statens mva-tap på 400 000 kroner.

FLERE MÅ BETALE MVA

Rettsavgjørelsen i Romerike og Glåmdal tingrett kan gjøre det mye dyrere for privatkunder å handle svart arbeid og tjenester.

– Det er ikke vanlig at staten går direkte på kunden, men det har lenge vært et tilgjengelig virkemiddel. I dette tilfellet har staten ikke klart å få en eneste krone ut av selskapet, og da er det oppstått et tap som kunden, etter vårt syn, har medvirket til etter ordinære erstatningsregler. Erstatningskravet utgjør den merverdiavgiften som i utgangspunktet skulle vært betalt til det serbiske selskapet, sier statens prosessfullmektig i saken, Håkon Christian Nyhus fra Regjeringsadvokaten.

Flere av privatkundene til det serbiske byggevareselskapet har fått krav om merverdiavgift fra skattemyndighetene. Noen har betalt og tre andre kunder har sine saker for domstolene nå. ■



Av og til velger du kanskje produkter av gammel vane?

Finn noe nytt å ta tak i. Prøv **MATAKI®**

ETASJEN OVER REKLAMEBYRÅ



MATAKI®
Tettesjikt for norske forhold

FLERE ORGANISERTE KRIMINELLE DØMT FOR SVINDEL OG HVITVASKING

OSLO: Åtte personer er hittil dømt for økonomisk utroskap mot 20 selskaper i bygge- og renholdsbransjen, sier Økokrim. Totalt er det begått utroskap og hvitvasking av 70 millioner og inndragning av 8,3 millioner kroner.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

En 50 år gammel mann er i Eidsivating lagmannsrett dømt til tre års ubetinget fengsel for grov økonomisk utroskap på over 9 millioner kroner mot to av sine aksjeselskaper og hvitvasking av nesten 450 000 kroner, melder Økokrim.

Saken utgjør en del av et større nettverk for fiktiv fakturering der Økokrim har tiltalt til sammen ni ulike personer. Åtte av dem nå er dømt til ubetinget fengsel.

STØRRE NETTVERK

Utroskapen skjedde ved at tiltalte tappet selskapene gjennom utbetalinger uten noen motytelse, og hvitvaskingen skjedde ved at han mottok urettmessige overføringer som han tok ut i kontanter og leverte tilbake til han som overførte pengene. Mannen må også tåle inndragning av 3,8 millioner kroner.

Like før sommeren falt tingrettens dom der personen fikk to års fengselsstraff, ett år ble gjort betinget.

Inndragningsbeløpet ble av tingretten satt til 2,8 millioner kroner. Økokrim anket straffutmålingen og inndragningen til Eidsivating lagmannsrett, der straffen ble satt til tre års ubetinget fengsel og inndragningsbeløpet økt til 3,8 i tråd med Økokrims påstand. Dommen er ikke rettskraftig.

Nettverket har begått økonomisk utroskap mot 20 selskaper i hovedsak i renholds- og byggebransjen. Domstolene



Nettverket har tappet samfunnet for store verdier og har i tillegg bidratt til arbeidslivskriminalitet. (Illustrasjonsfoto: A-krimssenteret Hordaland)

har i flere av sakene slått fast at hovedformålet med utroskapshandlingene var å unndra skatt og merverdiavgift ved betaling av fiktive inngående fakturaer, og etter tilbakeføring av pengene muliggjøre svart avlønning.

ØKT FOKUS PÅ ARBEIDSLIVSKRIMINALITET

– Dette har vært en omfattende etterforskning av et stort og organisert nettverk som driver med fiktiv fakturering for å unndra betydelige beløp fra statskassen, sier påtaleansvarlig i saken, førstestatsadvokat Marianne Bender.

– Nettverket har tappet samfunnet for store verdier og har i tillegg bidratt til arbeidslivskriminalitet. De 20 selskap-

ene involvert har hatt reelle kunder i markedet, og lovlidige borgere kan derfor uvitende ha bidratt til alvorlig økonomisk kriminalitet og arbeidslivskriminalitet. Det er alvorlig, sier Bender.

Behandling av dette sakskomplekset er et av flere tiltak som Økokrim har igangsatt for å bekjempe arbeidslivskriminalitet. Økokrim har et pågående arbeid for å iverksette ytterligere tiltak som kan bidra til at norsk politi kan heve seg på dette området.

De åtte tiltalte i sakskomplekset er nå dømt for hvitvasking av mer enn 51 millioner kroner og økonomisk utroskap av 18,7 millioner. De må tåle et inndragningsbeløp på 8,3 millioner kroner. ■

Overgangsordning for sentral godkjenning forlenges

OSLO: For å gi bransjen mer tid til å omstille seg, er overgangsordningen for sentral godkjenning nå forlenget med enda ett år, til 1. juli 2023, opplyser Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Det tas ikke sikte på ytterligere forlengelser. Etter 1. juli 2023 skal alle sentralt godkjente foretak oppfylle kvalifikasjonskravene fullt ut.



Kreativitet, høy fagkunnskap, gode leverandører og et teknisk avansert laboratorium gjør oss i stand til å levere produkter som holder under krevende nordiske forhold.

ETASJEN OVER REKLAMEBYRA



MATAKI®
Tettesjikt for norske forhold

En etterlengtet boligmodell til trange tomter

GARDERMOEN: Med bredde på 5,2 meter er katalogmodellen Oslo tiltenkt trange tomter. Som i Oslo.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Denne modellen har jeg venta på lenge. Nå kan vi tilby eneboliger på de trange og dyre tomtene i Oslo, sier en fornøyd Morten Johan Riis. Han driver eget byggmesterfirma og har nettopp sett presentasjonen av den nye huskatalogen fra systemhus der modellen Oslo er en av sju nye modeller.

– I Systemhus har vi mange modeller som er store og mellomstore, men for oss i Oslo er det behov for flere som kan få plass der det er begrensning i bebyggt areal, legger han til.

FLERE VIL HA SMÅ HUS

– Det er flere av forhandlerne våre som har ønsket seg små hus, derfor har vi tilpasset noen modeller og fått tegnet noen nye hus som kan bygges i eplehager eller på andre mindre tomter, fortalte markedsjef Birgitte Andersen og teknisk sjef Elisabeth Jelstad da de presenterte katalogen.



Tre som er fornøyde med den nye katalogen: Markedsjef Birgitte Andersen, byggmester Morten Johan Riis og teknisk sjef Elisabeth Jelstad.

Hus med utleiedel og med integrert garasje, og hus som har en effektiv bygningskropp som kan egne seg til elementproduksjon, sto også høyt på ønskelista, fortalte de.

LAGERPLASS UNDER TRAPPA

I katalogmodellen Oslo mener de å ha svart på flere av ønskene. Den er smal

med sine maks 5,2 meters bredde, den har mulighet til integrert garasje, og har effektive rom innenfor veggene.

Jelstad peker spesielt på kjøkkenet som er plassert midt i bygget og at det er lagt til rette for å ha skap under trappa. Oslo-modellen kan også bygges med takterrasse om det tillates i området. – En fin mulighet til usjenert uteplass når det ikke er så stort uteareal på bakkeplan, poengterer hun.

FLERE SMÅ OG STORE HUS

Modellen Oslo har grunnflate på 70 m² og et bruksareal på 110 m² om den bygges i to etasjer.

Blant 40 modeller i den nye katalogen er det to andre små hus. Det er Lie som har grunnflate på 110 m² og Askøy med grunnflate på 100 m². Lie kan bygges i to etasjer og få et bruksareal på 166 m².

I den andre enden av skalaen er den nye modellen Sotra som har grunnflate på 126 m² og bruksareal på vel 190 m². Den er tilpasset skrånende terreng som på øyene den er oppkalt etter, og er lagt til rette med en utleiedel, framgår det av katalogen. ■



Elisabeth Jelstad viser frem husmodellen Oslo.



Ikke vent med å sjekke mataki.no/for-håndverkeren/
Få tips om å jobbe smart med tetting av bygg.

Spart tid er penger tjent.

ETASJEN OVER REKLAMEBYRÅ



MATAKI®
Tettesjikt for norske forhold



20. - 23. OKTOBER

Besøk oss på stand
D03-10



KLIKK HER
FOR MER INFO 

Ledergruppen fra venstre: Jens Christian Sundem, Trond Bystrøm, Julianne Nagy, Kolbjørn Røstelién, Gro Haug og Cathrine Lier Øygarden.

– ET GODT KONSEPT FOR BRANSJEN

– Som et heleid datterselskap av Byggmesterforbundet er vår «marsjordre» å være best på forsikringer, garantier, skadebehandling og oppfølging, sier daglig leder Kolbjørn Røstelién.

– God kompetanse oppstår ved kunnskapsdeling, internt selvfølgelig, men også sammen med våre gode kolleger i Byggmesterforbundet og samarbeidspartnere med felles interesser for byggebransjen, sier Kolbjørn Røstelién. Vårt konsept dekker

hele feltet av forsikringsløsninger og garantier til byggebransjen. Vi tilbyr ett kontaktpunkt du kan forholde deg til, uansett hvilke løsninger du er på jakt etter. Det gjør at du som forsikringskunde kan konsentrere deg om din virksomhet, og la oss gjøre

jobben med å sørge for at du til enhver tid har tilpasset dekning i forhold til driften og prosjekter.

VI KAN BYGGEPLASS

– Før jeg begynte i Byggmesterforsikring drev jeg egen byggmesterbedrift i 27 år, det var mye å passe på og mye «papirarbeid». En god forsikringspartner er som en god materialleverandør – riktige leveranser til riktig tid bidrar til kvalitet og effektivitet. Derfor er forsikringskonseptet vårt slik at du kan snakke med oss, så ordner vi alt og følger opp, sier fagsjef Trond Bystrøm, og legger til følgende:

– Vår styrke er at vi jobber tett på bransjen. Siden oppstarten i 2003, har vi utviklet et bredt forsikringstilbud, som dekker alt håndverksbedrifter etterspør av forsikringer. Mange av våre kunder har også vokst. I tillegg til driftsselskaper inkluderer vår portefølje eiendoms-, prosjekterings- og utviklingsselskaper. Vi er kort sagt i stand til å tilby deg løsninger og spesialtilpassede vilkår, som dekker hele ditt forsikringsbehov også de som etter hvert har blitt store og komplekse.

Fagsjef pensjon Jens Sundem poengterer:

– I Byggmesterforsikring hjelper vi også kundene med lov-pålagte pensjonskrav. Vi gir råd og leverer enkle løsninger på pensjon.

KONSEPTET BYGGMESTER-FORSIKRING:

- Kvalitet og trygghet med tilpassede forsikringsløsninger
- En garantiløsning med kvalitet, fra leverandører som kan bransjen.
- Skadebehandlingen gjør vi selv, fordi det gir trygghet for deg.
- Strukturert vedlikehold og oppfølging slik at bedriften er riktig forsikret.
- Pensjon er lovpålagt, derfor har vi sørget for en enkel løsning.
- Byggmesterforsikring har spisskompetanse, du kan ringe oss.
- Gode priser!

Byggmesterforsikring AS ble etablert i 2003, og er et selskap som leverer og administrerer forsikringer, garantier og skadebehandling på vegne av stabile forsikringsgivere til seriøse håndverksbedrifter. Selskapet har i skrivende stund 17 medarbeidere med spesialkompetanse innen forsikringer og garantier til byggebransjen. Byggmesterforsikring AS er eid 100% av Byggmesterforbundet.

– Byggmesterforsikring skal være konkurransedyktige på pris, sier kontorsjef Gro Haug, men rådgivningstjenesten og personlig oppfølging er det som virkelig gjør Byggmesterforsikring unike. Vi snakker med alle våre kunder ved den årlige fornyelsen av forsikringsavtalen. Forsikringene må være riktige og korrigert for endringene som har vært og vil komme i neste periode, dette arbeidet skaper gode og nødvendige relasjoner.

DIN GARANTIPARTNER

– Byggmesterforsikring er en stor og voksende leverandør av garantier til byggebransjen. Velger du Byggmesterforsikring som din garantipartner, frigjør du kapital og du slipper gebyrer og skjulte kostnader. Garantiordningen inkluderer rådgiving, og er i sum kanskje markedets beste tilbud til bransjen! Den nye ordningen vil i større grad sikre leveransen selv i vanskelige tider, sier leder garanti Cathrine Lier Øygarden.

SKADEHÅNDTERING SLIK DEN BØR VÆRE

– Fordi vi utelukkende jobber med byggerbransjens forsikringsmessige behov, har vi opparbeidet oss en bred kompetanse og vet hvor viktig det er for våre kunder å ha en profesjonell partner de kan stole på, også i krevende situasjoner. Vår målsetting er å være best på service og kundebetjening, det er ambisiøse mål, som krever at vi strekker oss litt lenger. Det er derfor hyggelig at vi kan vise til spørreundersøkelser, som gir oss toppkarakter på skadehåndtering. Det er en attest som gjør oss stolte, sier leder skade Julianne Nagy.

Om det å strekke seg langt så sier hun også at det handler om å bidra til det beste for kunden i vanskelige situasjoner.

ETT LAG!

– Når alle fagområder hjelper hverandre med å bli bedre, blir det et helhetlig konsept. Ta med deg bedriften din til oss, så gjør vi jobben, og du får akkurat det du trenger. Vi er 17 medarbeidere som står på for deg, sier Kolbjørn Røstelien.

SAMFUNNSOPPDRAGET

Byggmesterforbundet og du som medlem eier Byggmesterforsikring, verdien som skapes går ikke til utlandet eller til store konserner. Deler av premie og overskudd føres tilbake til forbundet og benyttes til faglig oppdatering og advokathjelp til medlemmer, politisk påvirkning, kvalitetsstandards, mesterutdanning, lærlinger, rett og slett bedre vilkår for bransjen og deg som medlem.



Vi gir deg tilgang til alle forsikringsavtaler digitalt via vår hjemmeside www.bmf.no, så du selv kan gå inn å sjekke status når du måtte ønske det.



BYGGMESTER FORSIKRING

WWW.BYGGMESTERFORSIKRING.NO



Stua blir luftig med god takhøyde og store, høye vinduer.



Dette er Solheim som er Saltdalshyttas mest populære modell.

SALTDALSHYTTA SATSER PÅ ELEMENT- BYGD FLEKSIBILITET

LILLESTRØM: Selv om hyttene bygges med standardiserte elementer, vil kundene få fleksibilitet til å sette sitt eget preg på hytta, lover Saltdalshytta.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Vi vet at kunder gjerne tegner skisser av det som skal bli hyttedømmen deres. Det vil vi gi dem digitale muligheter til, forteller administrerende direktør Stine Røsand i Saltdalshytta.

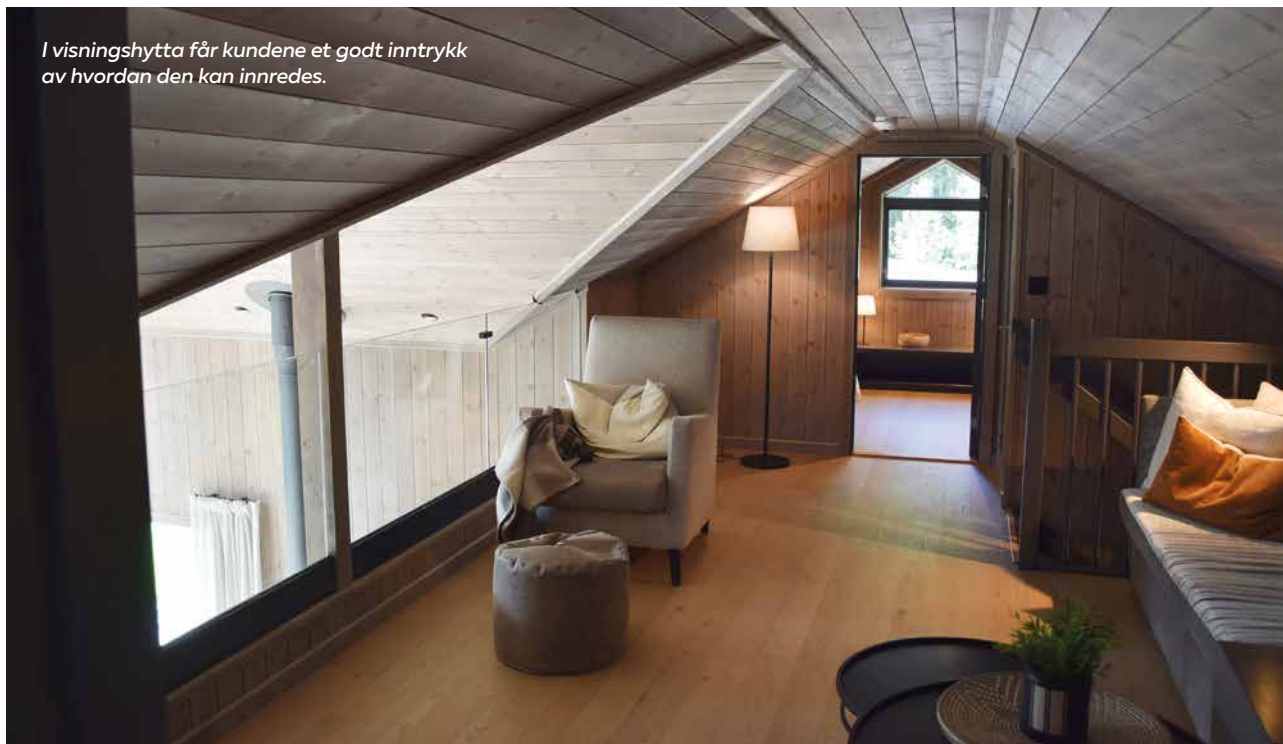
Nå er kjeden i gang med å utvikle et digitalt verktøy for at kunder kan tilpasse hyttemodeller etter eget ønske, hjemme på PC-en.

– Vi tar utgangspunkt i Solheim som er den mest populære modellen vår. Den er bygd opp med tre seksjoner som kan utvides eller krympes etter kundens ønsker. ➔



Stine Røsand er administrerende direktør i Saltdalshytta.

I visningshytta får kundene et godt inntrykk av hvordan den kan innredes.



Foreløpig er det selgerne våre som kan utføre dette på PC sammen med kundene, men om ett års tid, vil verktøyet bli tilgjengelig for kundene så de kan prøve seg fram hjemme, forklarer Røsand.

Solheim er ei hytte i to etasjer, med disponible rom i loftsetasjen. Den har et høyt midtparti med vinduer fra gulv til tak. I dette midtpartiet ligger stua og det er åpent mot kjøkken og spisestue på den ene sida. På den andre sida ligger to soverom.

KRYMPER OG UTVIDER FLØYENE

Alle de tre delene i hytta kan krympes eller utvides etter kundens ønske slik at størrelse og antall soverom tilpasses behovet.

Soveromsdelen kan utvides fra to til tre soverom eller to av soverommene kan gjøres større, og en bod kan bli til toalett, videre kan stue- og kjøkkenseksjonene utvides.

Innenfor samme byggesystem og uten å endre karakter, kan dermed hyttemodellen bygges i tre forskjellige størrelser fra 81 til 103 m² grunnflate.

Med det nye digitale verktøyet får kundene mulighet til å prøve seg fram med disse tilpasningene på egen hånd.

PALETT AV VALGMULIGHETER

– Vi har utarbeidet en egen tilvalgskatalog som skal hjelpe kunden til å gjøre alle valgene før produksjonen settes i gang. Her har vi satt sammen fargepaletter og forslag til valg av panel og gulv med tilbehør av brytere, kontakter og lyskilder. Til sammen vil dette gjøre at kjøperne får ei hytte som er bygd med elementer, men som har deres eget preg, sier Røsand.

FAKTA

SALTDALSHYTTA

Etablert i 1979, har siden bygd 7 000 fritidsboliger rundt om i landet. Egen elementfabrikk i Saltdal i Nordland. 100 tømrere monterer og innreder hyttene. De fleste er østeuropeere fra Polen og Litauen. Saltdalshytta er eid av Mestergruppen. Stine Røsand er administrerende direktør

HYTTEBYGGING MED TURNUS

Saltdalshytta har elementfabrikk i Saltdal i Nordland og leverer hytter rundt om i hele landet. Selskapet har ca. 100 egne ansatte tømrere, en stor andel av dem er østeuropeere som jobber

turnus med noen uker sammenhengende på jobb før de har noen uker fri og kan reise hjem.

– Elementproduksjon som foregår i kontrollerte former i fabrikk, er en nødvendighet så lenge det er knapphet på gode tømrere. Det gir oss også mulighet til å vokse uten å måtte ansette flere tømrere.

– *Hvorfor har dere så mange utenlandske tømrere?*

– Vi skal ha gode håndverkere, uavhengig av nasjonalitet. Vi er på kontinuerlig jakt etter flere dyktige håndverkere, men det er dessverre vanskelig å rekruttere norske håndverkere. Få velger yrkesfag og det er mange som ønsker en arbeidshverdag der man kommer hjem til familien hver ettermiddag. For oss som i all hovedsak har byggeprosjektene våre på fjellet, er det ikke formålstjenlig å kjøre tur/retur byggeprosjektet hver dag.

CODE ORDREBØKER

Saltdalshytta er en av landets største hytteprodusenter, og har som mange andre, hatt svært godt salg av hytter etter at det første koronasjokket ga seg på forsommeren i fjor.

– Vi må nok regne med at veksten demper seg, men det vil være fra et høyt nivå. Vi satser på å ta nye markedsandeler selv om markedet går ned. Det kan blant annet skje ved at vi får nye forhandlere som vi har fått i Saltdalshytta BVT AS i Vikersund, sier Røsand. ■

Beslag med ZPRO-belegg

Korrosjonsbeskyttelsesnivå:



Innendørs

Outdoor

Ekstrem

KLIKK HER
FOR MER INFO



El.zink

ZPRO

A4 syrefast

etter test i salttåke kammer

Sterk overflate for utendørs bruk.

ZPRO-beslag og Impreg+ skruer er utviklet for bruk utendørs i normalt norsk klima.

ZPRO er en mellomting mellom pre-galvanisert stål og syrefast stål, men prismessig ligger ZPRO-beslagene betydelig lavere enn syrefaste beslag.

Vi anbefaler A4 syrefast i kystnære strøk.



20. - 23.OKTOBER

Besøk oss på stand D01-02



Christiania Spigerverk AS | +47 2202 1300 | strongtie.no



– Markedsområdet vårt har svært attraktive hytteområder som gir gode muligheter for oss, mener daglig leder Eystein Ranheim og markedssjef Espen Tangerud i Saltdalshytta BVT AS.

GOD START FOR HYTTE-BYGGGER I ATTRAKTIVT MARKEDSOMRÅDE

VIKERSUND: Kombinasjonen av økt interesse for fritidsboliger og et marked i noen av landets mest attraktive hyttefylker, gir gode utsikter for nyetablerte Saltdalshytta BVT AS.

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

– Det er så mange som 220 000 husholdninger som sier de vurderer å kjøpe seg fritidsbolig, så selv om det kan komme en nedtur, vil det være stor etterspørsel i markedet, mener Espen Tangerud i Saltdalshytta BVT AS. Han er salgs- og markedssjef i administrasjonen i Vikersund som foreløpig teller åtte ansatte. De fleste av dem er prosjekt- og byggeledere som styrer prosjekter der innleide tømrerlag står for utførelsen.

ØKE FRA GOD START

I sitt første hele virkeår solgte Saltdalshytta BVT AS 75 fritidsboliger. I år er målet 100. Markedet spenner over de tidligere fylkene Buskerud, Vestfold og Telemark. Alle har svært attraktive områder for hytteinteresserte.



Dette er den ene av to visningshytter firmaet har bygd på Fjellsteggen i Vinje kommune (Foto: Saltdalshytta BVT)

– Fjoråret ble et godt år selv om vi hadde noen utfordringer med utenlandske arbeidstakere som måtte i karantene eller ikke kom inn igjen i landet. Nå håper vi det løsner, sier markedssjefen.

FAKTA

SALTDALSHYTTA BVT AS

Etablert i 2020 i Vikersund.

Majoritetseier er Nordbohus Modum AS.

Markedsområde i Buskerud, Vestfold og Telemark.

Mål: Selge 100 fritidsboliger i 2021.

Åtte ansatte i administrasjon med Eystein Ranheim som daglig

leder. Jan Henning Kleiv er arbeidende styreleder.

Leier tømmerlag fra Estland, Latvia og Litauen.

Fritidsboligene bygges med elementer som er produsert i fabrikk i Nordland.

Salg av fritidsboliger i Norge ved utgangen av mai: 155 prosent opp fra 2020, igangsetting: 42 prosent opp.

Han mener en vekst til å selge 100 fritidsboliger vil være mulig i år, men at en del av det som selges nå, først kan leveres til neste år. Det henger sammen med kapasitet til å tegne, søke og få godkjent byggesøknader. Dessuten er sesongen for byggstart begrenset i fjellet.

FORNØYDE KUNDER GIR SUKSESS

Eystein Ranheim er daglig leder i firmaet. Han har bakgrunn fra rørleggerbransjen.

– Vi har allerede flinke folk med oss og søker etter flere. Om vi sammen klarer å gi kundene en god opplevelse helt fra første kontakt, via salg til overlevert nøkkel i døra, vil vi lykkes framover, mener han.

ROMSLIGE MED VANN OG VARME

De fleste fritidsboligene som Saltdalshytta leverer, er store og romslige med vann, varme og avløp og de ligger helst i felt selv om det også forekommer bygging av enkelthytter for private (EAT).

Fritidsboligene bygges med elementer fra Saltdalshyttas fabrikk i Nordland. Til byggingen foretrekker firmaet tømmerlag fra Estland, Latvia og Litauen som leies inn via et norsk selskap.

Arbeidende styreleder og majoritetseier Jan Henning Kleiv forklarer hvorfor:

– Saltdalshytta har god erfaring med å bruke tømre og håndverkere til denne byggemetoden. Mye av arbeidet er montering som ikke krever samme tømmerkompetanse som plassbygging av boliger. De utenlandske håndverkere gjør monteringen etter veiledning og etter hvert som de opparbeider seg erfaring. Finsnekingen og den siste finpussen gjøres av håndverkere som vi ser eger seg til det.

ELEMENTER BEST I FJELLET

Kleiv er også daglig leder i Nordbohus Modum der de velger å satse på egne ansatte som plassbygger med prekutt.

– I hyttebyggingen som helst foregår i felt, er det mest effektivt og rasjonelt å bygge med elementer for å få hyttene fort under tak. Når vi bruker utenlandsk arbeidskraft, er det også fordi de foretrekker å arbeide intenst i perioder. De er uansett borte hjemmefra og gjør ikke noe av å være til fjells eller andre steder i arbeidsperiodene. For etter intensive uker på jobb, drar de hjem til familien. ■

BYGGMESTERSKOLEN

NÅ: kampanjepriser på E-LÆRINGSKURS

FAGLIGE KURS



- Massivtre som byggemetode
- Fuktmekanikk og fuktkontroll
- Hvordan treffe bedre på kalkylene
- Trevirke - skogen og trekvalitet
- Prosjektering - krav, risiko og ansvar

LOVPÅLAGTE SIKKERHETS- KURS



- Håndholdt verktøy og bygningssager
- Arbeid i høyden
- Stillaskurs
- Arbeidsgiveropplæring SHA/HMS
- Varme arbeider

KLIKK HER
FOR MER INFO

Bestill og gjennomfør kursene på nett,
når det passer deg!

www.byggmesterskolen.no

BYGGMESTERFORBUNDET



Bygger skånsomt

SKOBN, TRØNDELAGE: Skogsområdet er ikke bebyggt fra før, så Innherred entreprenør legger stor vekt på å bevare naturen når de bygger 10 nye fritidsboliger.

AV HARALD VINGELSGAARD
POST@BYGGMESTEREN.AS

– Her prøver vi oss på å utvikle egne tomter, sier prosjektleder Morten Heggås når vi møtes ved de to første fritidsboligene som snart er ferdige. De ligger i skogsområdet Skogn Grønningen, tett ved det store vannet Grønningen i Levanger kommune.

Firmaet tar sikte på en langsom utbygging. De to første fritidsboligene er solgt og klare til overlevering. De tre neste blir først igangsatt om to år.

Området er kjøpt av Statsskog som ønsket en ensartet utbygging. Derfor blir de 10 fritidsboligene like, men plas-

sert rundt om i terrenget på en skånsom måte for naturen.

I området var det bare skog da entreprenøren kjøpte det, så det måtte hogges trær og føres fram veier og ryddes tomter.

– Vi tar vare på mest mulig av naturen, de store furutrærne og vegetasjonen, forteller Heggås, og utdyper:

– Lyng og skogsterreng skal føres tilbake helt inntil grunnmuren så snart byggingen er ferdig. Her skal det gå an å plukke bær rett utenfor stuedøra, når den tid kommer.

KABLER I BAKKEN

Selv om utbyggingen tar hensyn til naturen, blir det bilvei fram til døra, strøm, innlagt vann og moderne toalett med septiktank. Grovvannet renses i et to meter tykt lag med stein.

– Vi legger strømkabler langs bilveien, slik at det ikke blir synlige ledninger. Vi ville ha solcellepanel her, men det var umulig å finne et firma som kunne gi service på dem.





i skogen

Færrest mulig trær er hogd og minst mulig av skogbunnen er fjernet for å gjøre inngrepet i naturen så skånsomt som mulig.



Solceller måtte droppes fordi ingen ville påta seg service på dem.



INNHERRED ENTREPRENØR AS, LEVANGER

Etablert i 2016. Martin Sivertsen er daglig leder og en av fem eiere. Driftsinntekter på 156 millioner kroner i 2020. 88 ansatte. (Proff.no) Marked som strekker seg fra Stjørdal i sør til Steinkjer i nord. Bygger eneboliger, tomannsboliger, leilighetsbygg og næringsbygg – og hytter. Rehabilitering av boliger. Tømrerarbeider er den største delen av virksomheten, men bedriften utfører også betongarbeider.

FAKTA

Prosjektleder Morten Heggås foran en av de nye fritidsboligene ved Grønningen i Levanger.



Tømrer Piotr Ciaglo leker ut for å legge på kledningen.



Her er den kombinerte stua og kjøkkenet, et luftig rom med store glassfasader.

BYGGENE PREGES AV NATUREN

– Fargevalget inne og ute er også bestemt av naturen. Inne bruker vi furupanel, lister og himling med steingrå farger. Når de sitter inne i stua, skal brukerne få følelsen av å være ute i skogen, sier han.

Den følelsen blir forsterket av store vinduer. Endeveggen i den kombinerte stua og kjøkkenet består av vinduer fra gulv til tak og det er stor takhøyde: 4,5 meter. Også i de to andre veggene er det store vinduer.

Fritidsboligen bygges med til sammen 120 kvadratmeter, inkludert et lite anneks med teknisk rom.

– Hva skiller fritidsboligene fra vanlige boliger?

– Vi bygger dem i prinsippet som vanlige boliger, men følger TEK 10 for fritidsboligene og TEK 17 for vanlige boliger. Veggene er for eksempel 20 centimeter tykke mot 25 centimeter i nye boliger, sier han.

BEGRENSER LYSBRUKEN UTE

Elektrisk strøm og lys inne er selvsagt i ei moderne hytte, men utvendig skal det ikke være sjenerende lys fra veilys og fasadelys.

– Vi legger bare utelys i to spalter i himlinga så blir stjernene på himmelen godt synlige overalt i feltet, forteller Heggås.

LANGT FRA BEBYGGELSE

Skogsområdet ligger flere mil øst fra Levanger sentrum og mange kilometer fra nærmeste bebyggelse som er det lille tettstedet Markabygda. Her ligger det godt til rette for alle som ønsker friluftsliv, enten de vil fiske eller gå turer. Det var et sus fra skogen, fugler som kvitret og en mann som sto og fisket i vannkanten da vi var der. ■

**ESSVE****GET IT DONE**

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

Magnus Karlsen, Brix Bygg

KLIKK HER
FOR MER INFO



Helt luktfri

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.

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

BESØK OSS PÅ



20. - 23. OKTOBER

*Splitkon er en av få norske industribedrifter som for-
edler norsk tre til ferdige
byggematerialer i stor
skala for salg i Norge
og utlandet.*

DE STØRSTE MASSIVTRE- PLATENE FRA LOKAL SKOG

MODUM: – Hver dag får vi inn fire-fem trailere med god skurlast av gran. Av den produserer vi masterpaneler av massivtre på inntil 16 x 3,5 meter skåret nøyaktig på millimeteren, sier fabrikkssjef Lene Weum i Splitkon.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Vi starter på trelastlageret i fabrikken som åpnet for to år siden.

– Som eneste industrielle produsent av massivtre i Norge, er vi heldige som får så godt råstoff. Sagbrukene leverer limtrekvalitet som gjør at våre elementer har veldig høy kvalitet i alle sjikt, sier Weum.

Enten sjiktet er øverst i overflaten eller innerst, er det godt nok til å brukes som ren vegg. En fordel som Splitkon er alene om.

– Vi måler fukten i hver planke før bruk. Så snus de slik at alle ligger samme vei før de fingerskjøtes og høvles på alle fire sider. Etter fingerskjøting og høvling kappes plankene i gitte lengder, det er forutbestemt om de skal være langsgående eller tverrgående i masterpanelet som alle elementer lages ut i fra, forklarer fabrikkssjefen.

Masterpanelene fra Splitkon består av 3 til 9 sjikt med lameller. Sjiktene krysslegges 90 grader i forhold til hverandre, på langs og tvers annenhver gang. Platen kan bli inntil 36 cm tykk.

– Hvert sjikt limes med et tokomponent, miljøvennlig lim. Limet herder under press i løpet av 40 minutter, sier Weum. Det herdete limet får samme egenskaper som trevirket. Dette har stor betydning for å unngå delaminering ved brann.

På fabrikken i Modum foredles norsk tre til ferdige byggematerialer – i stedet for å eksporteres til utlandet.



– På to år har vi knekt mange av «nøttene» og erfart hvordan vi skal produsere smart på ulike prosjekter, sier fabrikkssjef Lene Weum i Splitkon.

Weum mener at fabrikken fortsatt har et potensiale i produksjonen.

– Vi har god fremgang og har løst hvordan ulike prosjekter produseres best mulig, men vi er ikke ferdig utvikla. Det er hele tiden noe å gå på, fastslår fabrikkssjef Weum.

DYRERE RÅVARER

På to år har Splitkon levert massivtre til store og små prosjekter som Skipet i Bergen (Årets trebyggeri 2020), studentboliger og Modums nye ambulansestasjon. →

– Akkurat nå produserer vi til helsebygg og nye skoler i Drammen, Oslo og Møre og Romsdal, sier salgsdirektør Per Roar Brox.

Hans største utfordring er prisøkningene på trelast det siste året.

– Vi er i samme båt som håndverkerne. Prisøkningen har vært enorm og ikke bærekraftig for noen, sier Brox.

Han minner om at Splitkon leverer og priser bygg for levering et eller to år fram i tid. Når råvareprisen økes så dramatisk som det siste året, er det like utfordrende for fabrikken som for husbyggeren.

– Indeksreguleringen fanger ikke opp prisøkningene for vår del heller. Vi har justert prisene, men dette er uvant og krevende for alle parter, sier Brox som håper at prisene blir mer stabile.

– Markedet regner med prisfall på sikt, men foreløpig er det bare signaler. Det viktigste for oss er at prisene blir forutsigbare. Når prisingen er så krevende, får det byggherrer til å utsette treprosjektene sine, alternativt erstatte massivtre med mindre miljøvennlige byggevarer, advarer Brox.

NYE BYGNINGSTYPER

Splitkon har en årlig produksjonskapasitet på 50 000 m³ massivtre.

– Vi kan produsere mer om nødvendig. Så pleier jeg å si at «hundre kubikk ikke er hundre kubikk». Enkle dekker på 16 x 3,5 meter krever mindre arbeid og ressurser enn unike elementer med mange detaljer, forklarer Weum.

Hun og Brox merker at flere vil bruke massivtre på nye måter.

– Vi har allerede levert flere påbygg av massivtre til eksisterende bygg. Du kan bygge med en fjerdedel av vekten til betong og får helt nye muligheter oppå eldre bygg, sier Brox.

Etter brannen i parkeringshuset på Stavanger flyplass, har flere som bygger garasjeanlegg, kontaktet Splitkon.

– De vurderer å bygge med massivtre fordi det har et forutsigbart brannforløp. I Skellefteå i Sverige er det nå oppført et slikt anlegg med gode brannegenskaper og klimafordeler, forklarer Brox.

MASSIVTREPANEL TIL ELEMENT

Midtveis i fabrikken limes og herdes masterpanelene. Deretter heises platene bort til et arbeidsbord og låses for bearbeiding i CNC-maskiner. Landets største CNC-maskiner gjør denne jobben.

Det bores, freses og skjæres ned til en nøyaktighet på under millimeteren, av de to maskinene fra italienske Biesse. Platen ligger urørlig på arbeidsbordet, mens den enorme maskinen beveger seg rolig over den. Så er panelene klare for finpuss og levering.

– Nøyaktigheten du får med massivtre er viktig. Noen håndverkere blir forbløffet over hvor detaljert de kan få det, sier Weum.

Avkappet fra CNC-fresene varierer i størrelse fra spon til meterstore stykker.



40 000 løpemeter om dagen: Lokal skurlast av gran høvles på alle fire sider og fingerskjøtes til lange lameller.

Splitkon har levert avanserte massivtrepanel til mange byggeprosjekter i Norge. Nå rigger fabrikken seg for nye bygningstyper.



Holder masterpanelet bom fast: To enorme Uniteam CLT 400 fra italienske Biesse skjærer, freser og borer nøyaktig med millimetermål, uten vibrasjoner.



En operatør styrer maskindelen av CNC-fresingen mens andremann overvåker at utsparingene følges i CAD/CAM programmene.





– Norsk byggebransje har såvidt begynt å ta i bruk massivtre. Nå skal vi skape trygghet om bruken og vise fram fordelene med materialet, sier salgssjef Per Roar Brox i Splitkon.

FAKTA

SPLITKON AS

Norges eneste industrielle produsent av konstruksjoner i massivtre. Leverer konstruksjoner av limtre i samarbeid med svenske Holmen. Fabrikken flyttet fra Drammen til Modum i 2013. I 2019 åpnet Splitkon sin nye massivtrefabrikk i Industriveien i Åmot til en kostnad på ca 250 millioner kroner. Bedriften har 58 ansatte og en årlig omsetning på 250 millioner kroner – målet er 500 millioner om tre til fire år. Splitkon AS er eid av Ski Bygg Gruppen Invest (39,20 prosent), administrerende direktør i Splitkon, Morten Leander Johansen med Limtre Holding AS (37,27 prosent) og Holdit AS (23,52 prosent).



Masterpanelet herdes: MUF-limet (melamin-urea-formaldehyd) har samme egenskaper som trevirket og smelter ikke under brann. Platen herdes i 40 minutter før den er klar for fres.

– Vi ønsker jo at mest mulig av hvert masterpanel skal brukes og vi ser nå på nye bruksområder for avkappet – for eksempel møbler, gapahuker og levegger, sier Brox.

RETURTRE OG DEMONTERING

Brox og Weum ønsker at mest mulig av massivtrepanelet blir brukt.

– Vi samarbeider med flere aktører for å utnytte det flotte materialet vårt, sier Weum.

– Kan returtre brukes til massivtre?

– Vi har deltatt i forskningsprosjekter om returtre (bl.a. reSirk) og er avventende. Den tekniske godkjenningen vår stiller krav til styrken i treverket og vi har en stor industriell produksjon. Når vi bruker så mye skurlast, må vi ha en stabil forsyning av tre – uansett om det er fersk skurlast eller returtre, svarer fabrikkssjefen.

Splitkon får faste store leveranser av skurlast. Det samme vil være en utfordring med returtre.

– I et massivtrepanel må vi ha kontroll på trekvalitetene. Og det er risiko for at spiker eller betongrester havner i anlegget. Da ryker høvelstålet eller verre. Men på sikt kan returtre bli noe for oss også – for eksempel inne i panelene, sier fabrikkssjefen.

Flere byggherrer ønsker trebygg som kan demonteres etter mange års bruk. Bygg med gjentakende, like elementer og gjerne i mange etasjer, er egnet til det.

– Vi har levert flere slike bygg, blant annet SporX i Drammen, O2-bygget i Steinkjer, Blindernveien i Oslo og flere står på trappene, sier Brox og legger til at en utfordring med demontering i fremtiden er dagens innfesting.

– Det brukes lange skruer som er utfordrende å få ut igjen ved demontering. Er hodet ødelagt på en 50 cm lang skrue, sliter du. Derfor utvikles det nå nye skruetyper som vi håper kan løse dette. Da blir bygg av massivtre enda mer attraktive i prosjekter med krav om bærekraftighet og genbruk, mener Brox.

EFFEKTIV TREBRUK

Markedet for industrielt massivtre i Norge har såvidt startet, mener sjefene i Splitkon.

– Massivtre er fortsatt nytt for mange arkitekter, byggherrer og håndverkere som skal montere dette. Det er helt klart et behov for flere montører i denne delen av tømrerfaget, sier Brox.

– Vi får mange henvendelser om eksport, men nå fokuserer vi på det norske markedet. Vi er en ny stor produsent og liker å ha stålkontroll på kvaliteten i hele leveransen, fastslår Brox.

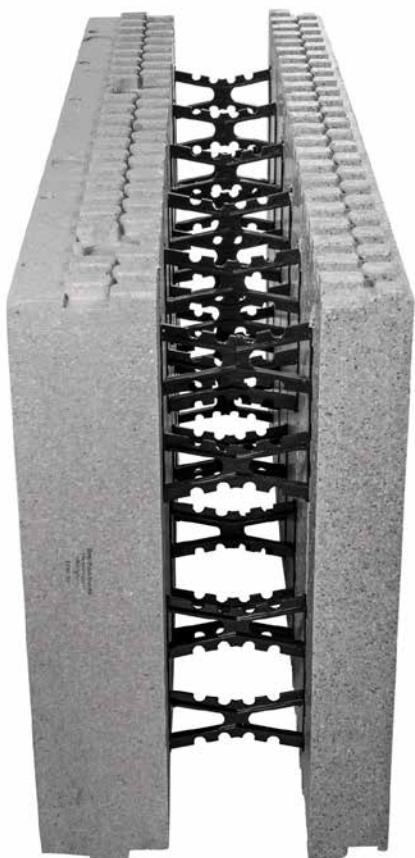
Lene Weum håper at flere vil bruke massivtre – gjerne sammen med andre materialer.

– Man må ikke bruke massivtre til alt i bygget, men det er et godt valg til store areal i dekker og vegg. Lønnsomheten for oss og kunden øker jo mer vi bruker av hver plate, det prinsippet tenker vi mye på, sier fabrikkssjef Lene Weum i Splitkon. ■

BEWI Byggesystem

Lavenergihus etter byggekloss-prinsippet, den absolutt enkleste veien til et nytt bolighus, fritidsbolig, industribygg, svømmebasseng etc. Med BEWI Byggesystem er alt mulig!

KLIKK HER
FOR MER INFO



Egenskaper:

- Miljøvennlig
- Permanent, isolerende forskaling
- Kort byggetid
- Flatpakkede elementer = lavere transportkostnad = markedes mest miljøvennlig byggesystem
- Fleksibel betongkjerne.
- De innstøpte "spikerslagene" gjør festing av kledning/fasade/bygningsplater enklere
- Ingen kuldebroer i konstruksjonen
- Alle produkter som lagervare = kort leveringstid
- Rask, landsdekkende distribusjon
- Lett å bygge med
- Tåler høyt støpetrykk
- Spesialtilpasset støttesystem
- Element størrelse 600x1200 mm = 0,72 kvm



Besøk oss på Bygg reis deg 2021. Stand C03-31 20.-23. Oktober



MARKEDETS MEST FLEKSIBLE BYGGESYSTEM

BEWI
for a better everyday

bewi.com

ET STORT BYGG Å VO

STEINKJER: Omsorgsboliger på 1 000 m² er det største firmaet noen gang har bygd. – Et godt prosjekt å lære av, mener sjefen.

AV HARALD VINGELSGAARD
POST@BYGGMESTEREN.AS

– Vi har bygd boliger, leiligheter, rekkehus og næringsbygg tidligere. Denne gang bygger vi omsorgsboliger med til sammen 1.000 kvadratmeter. Det er dobbelt så stort som vi noen gang har bygd, sier Ove Endre Sundli som er daglig leder i Brødrene Sundli AS. Han er eiere i firmaet med 12 ansatte.

Vi møter ham på byggeplassen i utkanten av Steinkjer sentrum.

– Her bygger vi omsorgsboliger med åtte leiligheter som alle får stue med kjøkken, soverom, bad, gang og bod. I tillegg kommer blant annet felles stue og kjøkken. Bygget er i to etasjer. Kontraktsummen med kommunens eiendoms-selskap, Steinkjerbygg, er 25,2 millioner kroner, forteller Sundli.

Jobben fikk firmaet i konkurranse med fem andre. Oppdragsgiver sier alle anbyderne oppfylte kravene til kvalitet, og at Brødrene Sundli vant med laveste pris.

– Vi synes det er veldig bra at et lokalt firma kunne få denne jobben, sier prosjektleder Heidi Engan i Steinkjerbygg.

Bygget skal stå ferdig i oktober.



OKSE MED

ET PROSJEKT FOR LÆRING

– Dette er et prosjekt for læring. Vi har lært mye av å være totalentreprenør på et stort offentlig anbud som dette, fastslår daglig leder Ove Endre Sundli som mener det blir et veldig fint referanseprosjekt for dem.

– Vi viser at vi kan bygge stort selv om vi er et lite firma. Vi viser også at vi kan konkurrere med de store firmaene på slike prosjekter i framtida.

Firmaet har lært mye om dokumentasjon av system for kvalitetssikring.

– Vi har vært gode på HMS i praksis tidligere. I dette prosjektet må alt dokumenteres bedre, under- ➔



Her er oversiden av bygget.



FAKTA

BRØDRENE SUNDLI AS, INDERØY

Stiftet i 2006 av brødrene Ove Endre og Robert Sundli. Ove Endre er nå eneeier. 12 ansatte som bygger nye boliger, næringsbygg og hytter, driver med rehabilitering og tar forskjellige småjobber på Inderøy, i Steinkjer og Verdal. Driftsinntekter på 22,5 millioner i 2019 (proff.no)



Tømrer Tim Ove Sundli og Martin Holtan Jenssen (t.v.) monterer bjelkelag.



– Vi lærer mye i dette prosjektet, sier prosjektleder Kent Ove Hellan.



Her er et bredt limtrebord med spor. Alle yttervegger kles med slike.

streker Kent Ove Hellan som er prosjektleder på omsorgsboligen og byggingeniøren i firmaet.

Råbygget er satt opp i stål og betong. Alle ytterveggene og skilleveggene inne i bygget blir bindingsverk i tre.

LIMTRE ERSTATTER ROYALIMPREGNERT

Noe av det mest spesielle, er den utvendige kledningen.

– Vår opprinnelige plan var å bruke royalimpregnert kledning utvendig. Men vi måtte velge noe annet etter at det har oppstått usikkerhet om brannklassifisering, fastslår han.

– I stedet valgte vi en limtrekledning fra Norsk Limtre i Mosvik. Dette er 22 millimeter tykke og 330 millimeter brede bord med spor, forklarer Sundli. Når bygget ses på avstand, gjør disse sporene at den ser ut som en rettkant kledning.

Limtrekledning er mer stabil enn annen kledning, den bøyer seg minimalt når den tørker. Den er også raskere å legge, ettersom den er bredere enn vanlig kledning.

LANG LEVERINGSTID

Det ble lang leveringstid på ytterkledningen så den måtte legges puljevis etter hvert som den ble levert. Materialene til råbygget ble levert i prekutt til riktig tid. Men deretter ble det problemer med gipsplater og andre byggevarer fordi leveransene ble forsinket.

Da vi var på besøk, var det nettopp gjennomført en tetthetsmåling med et svært godt resultat.

– Målingen viste 0,36 luftskifter i timen. Kravet er 0,6. Vi har tilegnet oss god kunnskap på dette fagområdet gjennom flere års erfaring. Vi er svært nøye med å tape fuktsperrer ved overganger, skjøter og rundt gjennomføringer av rør, ved vinduer og ved dører, sier prosjektleder Hellan.

FRA PØLSE TIL BYGG

Sundli kom inn i byggebransjen tidlig på 2000-tallet med erfaring som pølsemaker og kjøttkjærer. Siden lærte han seg faget gjennom praksis, og regner seg som selvlært.

I firmaet har han ansatt flere med god kompetanse: En byggmester, en med teknisk fagbrev og en som går teknisk fagskole ved siden av full jobb. I tillegg kommer Hellan som er byggingeniør.

Brødrene Sundli skulle hatt flere ansatte, men daglig leder må fastslå at det er svært vanskelig å få tak i fagfolk. Som del av framtidig rekruttering, satser firmaet derfor på læringer.

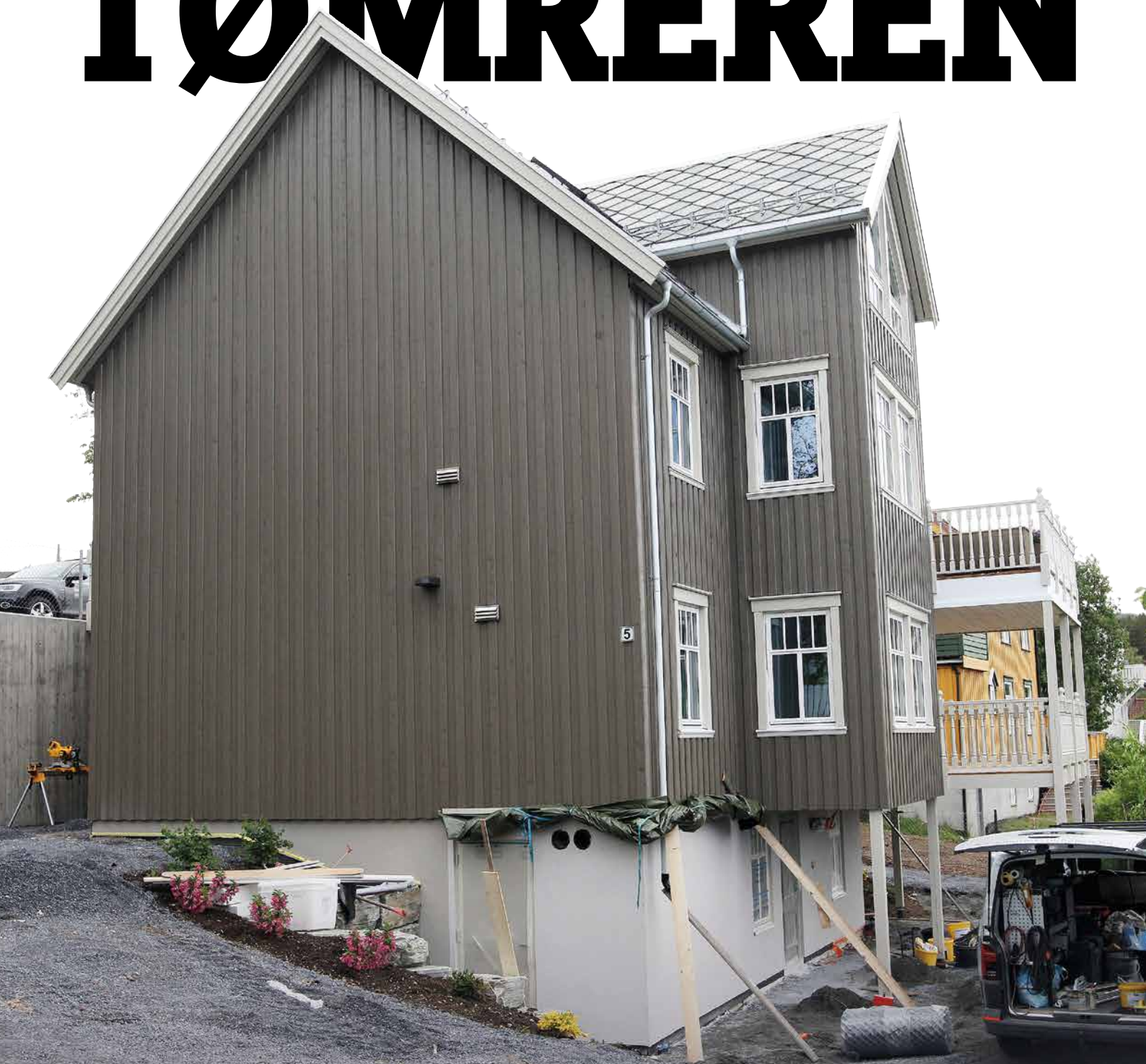
LITE SJUKEFRAVÆR

– Som tidligere ansatt, vet jeg mye om hvordan de ansatte tenker. Det hjelper meg svært mye med tanke på å tilrettelegge arbeidet for mine ansatte. Jeg tilrettelegger slik at de skal trives på jobben, sier Sundli.

– I fjor var det én prosent sjukefravær. I år har det ikke vært en eneste dag sjukefravær, sier Sundli. Unntaket er tømrere med barn som har vært syke enkelte dager. ■

FOR DEG SOM JOBBER I TØMRERFAGET

TØMREREN



Gjenskapt massiv-trehus fra 1933

STEINKJER: Huset fra 1933 var i så dårlig stand at det tok lang tid å få solgt det. Inntil en byggmester så mulighetene med det. →



- Jeg er veldig godt fornøyd med rehabiliteringen, sier Jørgen Binde om ene-boligen familien nå har flyttet inn i.



FAKTA: BYGGMESTER BINDE AS, STEINKJER

Etablert: I 2009 av Jørgen Binde, som er anleggsleder og hovedeier. Kristian Breivik er daglig leder.

23 ansatte: To byggmestere, en murmester, en ingeniør, tre lærlinger og 13 tømrere. Bygger nytt og rehabiliterer boliger og næringsbygg. Driftsinntekter på nesten 35 millioner kroner i 2020. (proff.no) Medlem i Mesterhus.

AV HARALD VINGELSGAARD POST@BYGGMESTEREN.AS

– Jeg ville heller ta vare på det gamle huset enn å rive det og bygge nytt, sier byggmester Jørgen Binde.

Vi møter ham utenfor det staselige huset. Råbygget står nesten som det gjorde før oppussingen. Huset ble bygd for snart 90 år siden og datidas massivtrevegger er bevart. Det vil si at det i alle ytterveggene er sju centimeter tjukke liggende plank.

– Å bygge i massivtre, er ikke noe nytt selv om det her er ett lag plank, ikke flere lag som er limt sammen som i moderne massivtre, understreker han.

Det fire etasjes huset på totalt 230 kvadratmeter er blitt hans private bolig. Den er utenom det vanlige, med spesialhøvellet kledning utvendig. Taket er belagt med skifer fra den gamle militærleiren på Steinkjer.

Jørgen Binde er hovedeier i firmaet Byggmester Binde i Steinkjer, i tillegg til at han driver med forskjellige eiendomsprosjekter.

HUSET VENTET PÅ KJØPERE

– Huset var til salgs lenge, og var i dårlig forfatning. Men jeg så at det var mulig å pusse det opp. Huset hadde solid konstruksjon, solide gulv og god takhøyde i de tre øverste etasjene. Jeg så også at det kunne bli mulig å leie ut nederste etasje.

– Det står på en svært fin tomt med fantastisk utsikt. Her var det også ei tomt jeg kunne bygge mer på, sier eiendomsutvikler Binde.

Han kjøpte huset før koronakrisa slo inn over landet i fjor. I sommer stod det ferdig pusset opp. Tømrere i hans eget firma har utført det meste arbeidet, men han har også gjort mye selv.

– Det har vært både artig og slitsomt, fastslår han.

– Det er artig å ta vare på gamle bygninger. Det synes jeg er byggmesterens jobb. Vi vil gjerne ha kunder som gjør det samme, sier byggmester Binde.

– *Men enkelte ganger river vel også dere hus for kunder, for å bygge nytt?*

– Ja. Rehabilitering kan bli for dyrt for kundene. Løsningen blir å rive det gamle og bygge nytt. Det er ofte billigere. Huset mitt er ikke verneverdig. Derfor kunne jeg ha revet det. Men jeg synes det var mye bedre å restaurere det gamle enn å rive og bygge nytt.

– Huset ble akkurat som jeg tenkte at det skulle bli. Jeg er kjempefornøyd.

39 KONTEINERE GAMMELT TREVERK

Selv om han har tatt vare på råbygget og bygd det opp igjen, ble mye revet.

– Vi rev treverk og kjørte det bort i 39 containere, sier han.

De begynte med nederste etasje som var bare 1,9 meter fra gulv til tak. Gulvet ble fjernet og det ble gravd ut og bygd opp igjen til normal etasjehøyde. På ytterveggene er det lagt på 20 centimeter bindingsverk og isolasjon. Huset har fått tre lags vinduer.





Her er Jørgen Binde på lemmen som han bygde for å få inngang til tredje etasje.

– Bygget er isolert etter dagens krav i vegger, gulv og tak. Det er installert to balanserte ventilasjonsanlegg, sier han. Enova ga 150 000 kroner i støtte til oppgradering og 15 000 kroner til balansert ventilasjonsanlegg. – Det er veldig positivt at Enova gir støtte til slike prosjekter, sier han.

SMARTE LØSNINGER

– Ytterkledningen var god, selv om den hadde stått i snart 90 år. Men den måtte skiftes. Jeg ønsket en lignende kledning. Det ble senvokst gran fra Aavatsmark Sag AS på Høylandet, sier han.

Kledningen er i samme stil som den opprinnelige.

Bygget hadde skifertak. Det måtte skiftes, og ble byttet med Alta-skifer fra et hus i den nedlagte militærleiren i Steinkjer.

Skifersteinene ble spylt og rengjort, før de ble lagt på taket. Inne i huset er noe av det gamle synlig, for eksempel én massivtrevegg og en etasje med furugulv. Ellers er det meste bygd i moderne stil.

Før var det inngang i nederste etasje. Den inngangen har Binde beholdt til dem som skal leie første etasje. I tillegg har han laget inngang inn til tredje etasje på oversida av huset. Der er det kjørt på mye fyllmasse, slik at det er blitt en ny gårdsplass. Fra gårdsplassen og inn til huset er det lagt en lem som også fungerer som veranda.

BÆREKRAFTIG OG MILJØVENNLIG

Jørgen Binde ble inspirert til å satse på det gamle huset etter å ha hørt mye om bærekraftig og miljøvennlig bygging i det siste, fra blant andre Mesterhuskjeden og Statsbygg.

– Det snakkes mye om bærekraft for tida. Vi blir tvunget til å tenke på det. Men det holder ikke bare å tenke bærekraft, vi må vise handling i praksis, sier Jørgen Binde som er svært fornøyd med sitt nye hjem i et gammelt, nyoppusset hus i utkanten av Steinkjer. ■



Det er lagt spesialpanel på en del av veggene i fjerde etasje, etter inspirasjon fra interiørarkitekt.



Det opprinnelige huset, sett fra nedsida. (Foto: privat)



Norges mest solgte ståltakpanne



Decra® ståltakpanner har prydet norske hustak i mer enn 30 år, og representerer det ypperste av kvalitet og holdbarhet for norske tøffe forhold.

Decra® er 100% resirkulerbart. I tillegg brukes 25 - 30% resirkulert materiale i produksjonsprosessen.

Med **Decra Qube** Takpanner tilbyr vi et av markedets mest gjennomtenkte, moderne og holdbare tak.

Anleggsleder Kristian Lading og prosjektleder Bjørn Christensen i MA Totalbygg fant nye løsninger da nye vegger skulle støpes i kjelleren. (Begge foto: Katrine Lunke)

FORSKALINGSSYSTEM UTEN LØFTEHJELP

Entreprenøren kunne ikke bruke kran eller annet løfteutstyr da nye vegger skulle støpes i kjelleren i en gammel bygård.

Tunge forskalingssystemer var umulige å få ned uten kran, og det ville tatt for lang tid å bygge forskalingen selv på stedet.

– Så løsningen ble det bærbare forskalingssystem Alufix fra Meva, forteller anleggsleder Kristian Lading i MA Totalbygg i en pressemelding fra Maxbo Teknikk.

Firmaet rehabiliterer en bygård i Oslo sentrum og har gravd ut kjelleren for å få økt takhøyde. Nye stålplæer er satt ned for å stabilisere bygget.

BÆRER FORSKALINGEN NED

Forskalingssystemet er lett og kan bæres på plass uten kran. Elementene settes sammen nesten som Lego. Et vanlig element er tre meter høyt, og finnes i flere bredder. Vekten varierer fra 21,4 til 46 kilo.

I dette tilfellet måtte det monteres støttebukker til ensidig støp for å ta opp støpetrykket. Bukkene veier sine 170 kilo, og

måtte bæres av fire mann og noe hjelp av en gravemaskin.

Det er første gang MA Totalbygg bruker Alufix-systemet, men ikke den siste, ifølge anleggsleder Lading: – Dette passer veldig godt til vårt bruk, siden vi som regel ikke får brukt kran. Det er enkelt å bruke og sparer oss for både tid og kostnader.

– Alufix har på ti år gått fra et smalt

produkt for en liten og spesielt interessert gruppe til et produkt som brukes av alle, sier Pål Kjustad, regionsjef i Maxbo Teknikk. De er eksperter på betong og forskalingsutstyr, som de både leier ut og selger.

Alufix forskalingselementer tåler et støpetrykk på 50 kN/m², og aluminiumsprofilene har en Alkus-plasthud som kan gjenbrukes over 1 000 ganger. ■



Det var ensidig støp så forskalingen måtte støttes med kraftige bukker.

PRODUKTER



NISSAN LANSERER KOMPAKT ELVAREBIL

Nissan erstatter sine varebiler NV250 og e-NV200 med Townstar – en kompakt varebil som kan leveres med elmotor, 3,9 m³ lasterom og hengervekt på 1500 kilo.

Nissan Norge opplyser at Townstar kan bli levert tidlig til neste år, uten at de vil oppgi noen bestemt dato.

Townstar har to drivlinjeløsninger i varebiler og kombi (passasjer). Med fossildrivlinje leveres Townstar med en 1,3-liter firesylindret bensinmotor på 130 hk og med et dreiemoment på 240 Nm. Motoren tilfredsstiller de siste Euro 6d-Full-utslippskravene.

Med elektrifisert drivlinje får modellen 44 kWt-batteri med intelligent energistyring og effektiv termisk kjøling av batteriet.

Den nye bilen har dreiemoment på 245 Nm og en rekkevidde på 285 km, ifølge WLTP-kombinert syklus.

Lasterommet tar opp til 3,9 m³ og har fleksible løsninger. Det kan transporteres to Europaller og opptil 800 kg nyttelast. I tillegg kan begge drivlinjer for Townstar by på en hengervekt på 1500 kilo.



AKUSTIKKHIMLINGER MED DIFFUS VENTILASJON

Rockfons akustikkhimlinger med diffus ventilasjon oppfyller nye standarder og tar mindre plass i høyden.

Konseptet er utviklet av Rockfon i Danmark som har god erfaring med diffus ventilasjon i blant annet skoler og kontorbygg.

– Med diffus ventilasjon presses kald luft gjennom akustikkhimlingen ved lavere innblåsningshastighet enn ved tradisjonell ventilasjon. Det skaper en jevnere luftstrømming uten trekk, samtidig som du forbedrer akustikken, sparer bygningshøyde og du får

en enda flottere estetisk himlingsløsning, fordi du sparer på innblåsningsarmaturer, sier teknisk sjef Jonny Siig i Rockfon Norge.

Luft siver ned gjennom himlingen med lav hastighet, og derfor er det mulig å bruke den kalde luften uten forvarming. Løsningen sies å være energibesparende og miljøvennlig. Den har ingen nedhengte kjølebafler eller synlige innblåsningsarmaturer, noe som gir en mer visuell løsning.



WÜRTH SHARK UR EN SKIKKELIG FASADEPLUGG

Würth lanserer allsidige Shark UR fasadeplugger som ekspanderer i fire retninger og har rotasjonslås. De nye Würth Shark UR-pluggene erstatter modellen W-UR, og er beregnet for bruk i materialer som betong, tegl, hulltegl, porebetong og lettklinker med mer. Den er produsert i høykvalitets polyamid, ekspanderer i fire retninger og gir dermed svært høy innfestingskapasitet i alle typer underlag.

Pluggen kan monteres mellom -20 og +40 grader celsius og har et temperaturområde mellom -40 og +80 grader.



BOSCH GBH 18V-45C PRO KRAFTIG BATTERI- DREVET BOR- HAMMER

Bosch lanserer en batteridrevet borhammer som kan måle seg med maskiner med ledning. I en test gjennomført for Bosch, viser GBH 18V-45C Professional seg også å være kraftigere enn konkurrentene, hevder produsenten i en pressemelding.

Borhammeren er en av flere nye verktøy i den nye Bitturbo-serien. 18V-maskinen har et kompakt design, beregnet til profesjonelle håndverkere. Den sies å få en spesielt god ytelse når den brukes med ProCORE18V-batteriet med 8,0 eller 12,0 Ah. Den har børsteløs, høytytende motor og ytelse på opptil 1 800 watt. Den kan brukes til å meisle og bore i betong, mur og stein.

Verktøyet er kompatibelt med eksisterende el-verktøy og ladere med 18V.



Knut-Arne Johansen og Lars Strand er spente på hva de pågående målingene vil vise.

HER VIL DE FINNE DEN BESTE LYDLØSNINGEN FOR MASSIVTRE



De tre boksene står inntil og over hverandre som om de var studentboliger.

Mange løsninger er prøvd for å tilfredsstille lydkravene i massivtreprosjekter. Nå skal omfattende forsøk finne svar på hva som gir trygt og godt resultat.

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

Flere gode krefter jobber sammen om forsøkene som pågår i et fabrikklokale i Askim i Østfold. Tre bokser på 6 x 3 meter er satt oppå og inntil hverandre som om de var tre hybler i en studentbolig.

Massivtreprodusenten Splitkon, akustikkeksperterene i Brekke & Strand akustikk, rådgivende ingeniørfirmaet Ny struktur og Green Advisers er samarbeidspartnere.

– Målet er å finne fram til gode løsninger og redusere antall alternativer å velge blant til kommende prosjekter med massivtre, forklarer prosjektleder Joakim Dørum i Green Advisers.

I alt er det 20–25 forskjellige løsninger som skal prøves i forsøkene som pågår over et halvt års tid fram mot jul. Flere produsenter har meldt seg på underveis for å få sine produkter med i målingene.

LETTERE Å BRUKE MASSIVTRE

– Prosjektet er finansiert med midler fra blant andre Innovasjon Norge og Skogtiltaksfondet, Splitkon og Brekke & Strand. Resultatene skal bli tilgjengelige for alle. Meningen er at de skal gjøre det lettere å bruke massivtre, understreker Lars Strand i Brekke & Strand.

Splitkon er prosjekteier og har bygd massivtre-boksene.

– Når forsøkene er over, skal boksene flyttes til fabrikk i Modum i Buskerud der de blir gjort om til visningsleiligheter, forteller teknisk sjef Knut-Arne Johansen.

HØRBART INNENFOR KRAVENE

En av utfordringene med massivtre, er forskjellen mellom faktiske måleresultater og hva beboere hører.

– Målestandarden tillater avvik for enkelte frekvenser, mens beboere kan oppleve dem som uønsket. Det gjelder særlig bassfrekvensene fra musikk, men kan også være en kontorstol som rulles over gulvet. I enheten under kan en beboer oppleve stolbevegelsen som sjenerende, selv om det ikke høres stemmer, forklarer prosjektleder Dørum.

PENT, MEN KOSTBART

Akustiker Lars Strand illustrerer utfordrin-

gen: En byggherre valgte ikke å føre ned himlingen i studentboligene selv om det var anbefalt. De fine overflatene i massivtreet skulle være synlige i himlingen. Etter at boligene var tatt i bruk, kom det så mange klager på lyden at byggherren måtte bestille nedføring med gips. Alle materialer må bæres inn i det flere etasjer høye bygget.

MANGE VARIABLER

– Det er tre temaer for forsøkene, forklarer Lars Strand: Det gjelder knutepunkter mellom vegg og gulv, beslag og skruer.

Det hører med forsøk med ulike typer

og tykkelser på underlag som ligger i skillet mellom enhetene, bruk av pukk eller isolasjon mellom enhetene, og ulike varianter av lydhimling og lyd-gulv.

– Lydgulv er en fordel fordi man da fører opp så mye at det blir plass til ledninger og rør, legger Strand til.

– Vi har litt ulike erfaringer med pukk som lyddemper mellom enheter, sier Dørum.

– Pukk har sine fordeler fordi det er tørt, og den tilfører ikke bygget fukt som betong som er et annet alternativ. Dessuten er pukk gunstig i pris sammenlignet med isolasjon. ■



På veggene er det festet sensorer som skal måle lyd fra naboenheten.



Lars Strand demonstrerer bankemaskinen som blir brukt for å måle trinnlyd-gjennomgang til underliggende enhet.



Skillet mellom enhetene består av fem lag og er 16 cm tjukt. Her testes effekten av en polyuretanmatte.

Kontrakter som seiler under

I en rekke tilfeller inngås kontrakter som gir seg ut for å være i tråd med standardkontrakter fra Norsk Standard (NS), men som i realiteten avviker på flere punkter. Ofte innebærer avvikene en betydelig overføring av risiko fra byggherren til entreprenør.

Når entreprisekontrakter inngås med private (forbrukere), finnes det lovgivning som regulerer partners rettigheter og plikter. Denne lovgivningen kan ikke fravikes ved avtale til skade for forbrukeren.

I praksis innebærer dette at den juridiske reguleringen av slike avtaleforhold er relativt forutsigbar.

Når entreprisekontrakter inngås mellom profesjonelle parter, finnes det imidlertid ingen anvendelig lovgivning. Dette innebærer at avtalen alene regulerer partenes rettigheter og forpliktelser. I stor grad har partene avtalefrihet.

OM BRUKEN AV STANDARDKONTRAKTER

I de fleste tilfeller inngås avtaler mellom profesjonelle ved bruk av standardkontrakter. Dette er ferdigforhandlede avtaler som regulerer en rekke sider av kontraktsforholdet. Vanlige standardavtaler er NS 8405, NS 8406 og NS 8407.

Det er flere fordeler ved å bruke standardkontrakter. Dette sikrer en tilnærmet komplett regulering av partenes avtaleforhold. Videre er kontrakten fremforhandlet av komiteer med representanter fra både entreprenør og byggherresiden. Ofte omtales derfor disse standardkontraktene som balanserte. Kontraktene balanserer den risikoen hver side tar.

MISBRUK AV AVTALEFRIHETEN

Partene står fritt til å avtale avvik fra hva som følger av standardkontraktene.

Ved motstrid går andre kontraktsdokumenter foran standardkontraktene. Eksempelvis vil bestemmelser i tilbudsgrunnlag gå foran standardkontrakten.

Det kan være gode grunner for å avtale slike avvik. I praksis ser vi imidlertid i utstrakt grad at slike avvik brukes av byggherrer for å flytte risiko over på entreprenøren. Dette kan innebære at entreprenøren påtar seg et langt større ansvar og risiko enn hva som ellers vil følge av standardkontrakten. Sagt med andre ord innebærer avvikene fra standardkontrakten at balansen i kontrakten forrykkes.

EKSEMPLER PÅ PROBLEMATISKE AVVIK

Det er enkelte typer problematiske avvik fra standardkontraktene som er gjengangere.

I utgangspunktet har byggherren risikoen for den prosjekteringen han har fått utført. Det skjer imidlertid relativt ofte at det i tilbudsgrunnlaget forutsettes at entreprenøren tar på seg ansvaret for feil også i den prosjekteringen byggherren har fått utarbeidet. Dette kan være meget problematisk for entreprenøren. For det første kan man i praksis ikke ettergå den utførte prosjekteringen i detalj før det avgis tilbud – risikoen for at det finnes feil i prosjekteringen som ikke oppdages, er derfor relativt høy. For det andre vil feil i prosjekterings tidlige fase



JUS

AV EIRIK GÅSKJØNLI
ADVOKAT
BYGGMESTER-
FORBUNDET



falske flagg

kunne få omfattende konsekvenser.

Et annet eksempel på avvik som er problematiske for entreprenøren, er overføring av risiko for grunnforhold. Vanskelige grunnforhold kan medføre både omfattende forsinkelse og store kostnadsøkninger i prosjektet, så overføring av risikoen for grunnforholdene innebærer en betydelig risiko for entreprenøren. I praksis vil entreprenøren aldri igangsette grunnundersøkelser før tilbudet eventuelt blir akseptert, så entreprenøren har liten mulighet til å vurdere denne risikoen.

En type avvik som ved første øyekast kan se relativt uskyldige ut, er endringer av betalingsbetingelsene. Eksempler kan være lengre betalingsfrister eller at entreprenøren plikter å utstede ny faktura – med ny betalingsfrist – ved den minste feil i faktureringen. Slike bestemmelser kan medføre at det hersker usikkerhet om entreprenørens krav på fremdriftsbetaling er forfalt, noe som igjen kan medføre at entreprenøren ikke er i posisjon til å stanse egne arbeider. Retten til stans ved manglende betaling kan være et effektivt middel for å oppnå oppgjør, og en svekkelse av denne retten kan være svært negativt for entreprenøren.

FØLG MED FØR SIGNERING

Overføring av avvik fra standardkontraktene kan innebære betydelig risiko. Det er sjelden man i realiteten kan få betalt for en slik risikooverføring.

Det er viktig at entreprenøren er oppmerksom på hvilke kontraktsmessige avvik byggherren eventuelt legger opp til. Jo tidligere det tas opp at avvikene er uakseptable, desto lettere vil det være å få medhold i forhandlingene.

Generelt kan det sies at det sjelden er gode grunner for å avvike fra standardkontraktene og alle slike avvik bør bli møtt med betydelig skepsis fra entreprenørsiden. ■



Overføring til entreprenøren av risiko for grunnforhold kan medføre forsinkelser og kostnadsøkninger.
(Illustrasjonsfoto: PB Lotherington)

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!**

BYGGMESTERFORBUNDET

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



Frank Pedersen, Byggmesterforbundet, får skikkelig dreis på stokken og satte stevnererekord med dette kastet.

Landsmøtedeltakerne utfordret på vikingvis

Tømmerstokkast og bueskyting, spydkast og «pinne og påle» var utfordringer som møtte deltakerne på Byggmesterforbundets landsmøte i Haugesund.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

Lto puljer var landsmøtedeltakerne på tur til Avaldsnes der vikingleiren ligger. Inndelt i lag, ventet det konkurranser i uvante grener.

Alle gikk på med krum hals, heiet hverandre fram gjennom den ene øvelsen etter den andre. Under lunsjen i vikinghuset, ble vinnerlagene kåret til stor jubel hos vinnerne, desto større var skuffelsen hos resten.

– Vi skulle bare truffet med et par piler til, kastet tømmerstokken litt lenger, summet det rundt bordene.

STARTET MED ET GLIMT I ØYET

Dagen startet med et foredrag «med glimt i øyet». Den tidligere politimannen Vidar Hansen fortalte og forklarte om tankelesing og kroppspråk, og hvordan tolkning av bevegelser med kroppsdeler, blikket og ulike faktorer, kan avsløre den som har noe å skjule.

Han regner seg som Norges svar på Sherlock Holmes, og levde opp til påstanden: «Du tror det ikke før du ser det».

SLUTTET MED EN STOR TAKK

Lørdag kveld var det festmiddag med om-

trent 150 gjester rundt bordene som ga de lokale arrangørene en stor takk og en rungende applaus for et flott arrangement.

Forsamlingen ble revet med da det lokale «Det norske festorkester» spilte opp til dans. De introduserte seg selv med Queens «Bohemian Rhapsody», en pangåpning med en vokalist og musikere som kunne måle seg med originalen! Og fortsettelsen var ikke dårligere!

Det var knapt ledig plass på dansegulvet resten av den kvelden.



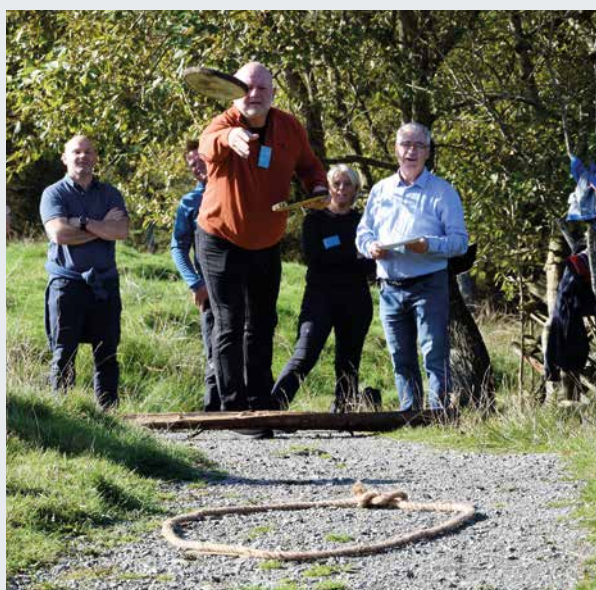
«Pinne og påle» er en krevende øvelse, må Roald Nesse fastslå. Med kjeppen mellom beina skal han slå ned pinnen på pålen.



Den første puljen får en introduksjon til aktivitetene som venter dem.



Vinnerlaget i første pulje kan jubile: Jan Ole og Anne Holter Schnell, Roy Skorstad, Anne Marit Stork, Bjørn Skoglunn, Frode Severinsen, Marie og Geir Ove Stokke.



Thomas Mila, Norgips, har god styring på bjørkeskivene.



Lokale og sentrale arrangører får applaus for et flott arrangement: (f.v.) Eva Andresen og Mona Veslum, Byggmesterforbundet, og fra Haugesund: Ernst Eielsen, Geir Ove Stokke, Olav Andre Olsen, Svein Helge Vestre, Kenneth Susort, Frode Severinsen, og Svein Egil Sandvik, samt Knut Strand Jacobsen, Byggmesterforbundet.





Jan Eskeland tar det første av to vinnerloddet den dagen. Et gavekort fra Proresult, ved Øyvind Krogenes. I bakgrunnen Laila Vilnes Helgheim, Proresult, i samtale med Kenneth Frostrud Werner, Region Øst.

Jan trakk vinnerloddet to ganger på leverandørmesse

Byggmester Jan Eskeland fra Skien ble mestvinnende på Byggmesterforbundets landsmøte.

Han vant i to av konkurransene som ble arrangert under leverandørmessa. Den gjeveste var en iPhone 12 som han vant hos Telenor. Trekningen foregikk under festmiddagen lørdag. Tidligere på

dagen hadde han vunnet et gavekort på tjenester fra Proresult med programvare-leverandørens lykkehjul.

– Fantastisk moro å vinne, og ekstra moro med en sånn telefon som jeg hører er mye verdt, sier vinneren.

Optimera arrangerte en konkurranse som handlet om å gjette vekt på en ny vernesko. To premier med elektroverktøy gikk til Per Ove Sivertsen og Odd Arvid Bjørnstad som begge hadde vært tre gram fra helt riktig vekt.



Trond Stokken, Motek, presenterer Festools populære dykksag TS 55 for Torstein Lium, Region Øst.



– Helt sikkert en god sko, mener Ole Fremmersvik mens han prøver å kjenne hvor lett verneskoen er. Lars Milje fra Optimera følger hemmelighetsfullt med.



Tre av deltakerne fra Haugesund får høre Espen Sandstø redegjøre for Isolacs vindtettesystem: Geir Ove Stokke, Frode Severinsen og Olav Andre Olsen.





MONTERINGS-
VERKTØY



- SKAL IKKE PARKLES
- ER SKRUFEST
- TIL NYBYGG OG
RENOVERING
- LEVERES I 4-PK

SLETTE TREBASERTE TAKPLATER

Etter stor suksess med Walls2Paint har markedet over tid etterspurt et trebasert produkt som med enkelhet kan gi et slett tak.

Vi har gleden av å presentere **Forestia Premium Ceiling**, ferdigtapetsert takplate med 4-sidig låseprofil beregnet for maling. Plateformat er 12 x 620 x 1220 mm. Se step-by-step monteringsfilm på YouTube- søk opp Forestia Premium Ceiling.

Forestia.no



**KLIKK HER
FOR MER INFO**

STABIL OG VANNAVSTØTENDE KRYSSFINERPLATE



Vi anbefaler KRYSSFINER KONSTRUKSJON WATER REPELLENT (WR)

WISA-Spruce WR er en lettvektig og vannavvisende kryssfinerplate for bruk i konstruksjoner.

Kryssfineren er behandlet med et vannavvisende trebasert middel som beskytter platene mot vær og vind. Det bidrar til effektivitet og lavere kostnader på byggeplassen. Middelet skaper en barriere som reduserer muligheten for fuktinntrengning i platene. Samtidig vil overflaten puste og tørke opp platene slik at swelling og dimensjonsavvik unngås.

**KLIKK HER
FOR MER INFO**

FAKTA

Treslag Gran Densitet 470 kg/m³

Overflate G/III

Format 2400x1200mm TG2- 2400x600 TG4

Tykkelse 12-18 mm



BF BYGGFORM[®]
Byggform.no

member of

BYGGMA
group



Nytt styre i Byggmesterforbundet: (f.v.) varamedlem Trond Harry Hansen, styremedlemmene Odd Arvid Bjørnstad og Pål Øye, styreleder Per Ove Sivertsen, nestleder Thor Steinar Sandvik og styremedlem Arild Kolltveit. (Styremedlem Jo Ivar Rostad var ikke til stede)
(Foto: Øivind Ørnevik)

Nytt styre i Byggmesterforbundet

Per Ove Sivertsen og Thor Steinar Sandvik fortsetter som leder og nestleder i Byggmesterforbundets styre.



Sandvik fra Byggmesterforbundet Rogaland ble gjenvalgt til to nye år, mens Sivertsen, Telemark, ikke var på valg.

Med seg i styret fikk de to nye styremedlemmer og ett nytt varamedlem. Jo Ivar Rostad, Trøndelag, og Pål Øye, Region Øst, ble nye styremedlemmer. Rostad hadde allerede i perioden rykket opp fra vara til fast møtende da styremedlem Fredrik Ringstad, Region Øst, gikk ut av styret etter eget ønske.

Trond Harry Hansen, Helgeland, ble valg til nytt varamedlem til styret.

To styremedlemmer var ikke på valg i år: Odd Arvid Bjørnstad, Østfold, og Arild Kolltveit, Bergen.

Roy Skorstad, enkeltstående medlem fra Trondheim, gikk ut av styret etter åtte år som er maksimalt antall år for tillitsvalgte.

Valgene gikk som landsmøtet for øvrig, rolig for seg. Alle valgkomiteens forslag ble godkjent ved akklamasjon. ■

Roy Skorstad, enkeltstående medlem fra Trondheim, takkes av styreleder Per Ove Sivertsen etter åtte år, maksimal tid som tillitsvalgt i styret.

Pust ut!

SUDOKU 0921

LETT:

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

VANSKELIG:

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

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:

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

VANSKELIG:

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



GODT Å HØRE!

Tømrerbasen dukket en dag opp på jobben med ring i øret. Etter hvert som dagen gikk, var det flere av kollegene som undret seg over at han, som ellers aldri gikk med ring eller kjede, hadde pyntet seg på den måten.

I matpausen var det derfor en ved bordet som våget seg på å spørre:

– Jeg visste ikke at du likte å gå med smykker og sånt?

– Liker og liker, sa basen litt fårete.

– Når begynte du med ørering, da?

– Det var vel den dagen kona fant den i senga!

MESSETILBUD

HALV PRIS

PÅ DITT BESTE VERKTØY I 2022

**BYGG
MESTEREN**

Få Byggmesteren hjem på døra i hele 2022 for kun kr 425,-
Du får hele 10 utgaver og digital tilgang.

Bestill på byggmesteren.as/
abonnement

Messetilbud på



20. - 23. OKTOBER



VÅR MINSTE ELEKTRISKE VAREBIL



Nyhet!



275 KM
ELEKTRISK
REKKEVIDDE

OPPTIL
728 KG
NYTTELAST

OPPTIL
750 KG
HENGERVEKT

80 % FULL-
LADET PÅ
30 MIN

Endelig er den her: Vår aller minste varebil i el-utgave! Og som de andre i Proace City-familien, perfekt for deg med store behov på små flater.

Uansett hvilken du velger av våre varebiler, har du hele Toyotas forhandler-apparat i ryggen, med Express Service, veihjelp og rask levering av deler over hele landet. Alt for at du skal kunne holde hjulene i gang.

PROACE CITY ELECTRIC
Pris fra kr 303 260,-*

KLIKK HER
FOR MER INFO 