

BYGG MESTEREN

UTGAVE 0123 FAGTIDSSKRIFT FOR TØMRERFAGET
WWW.BYGGMESTEREN.AS



**MED EGNE
SIDER FOR
TØMRERE**

TEMA SPARETIPS:

KOSTNADSKUTT I TRANGE TIDER



REKRUTTERINGS-
UTFORDRINGER?

**Ta inn
voksen-
lærlinger!**

VW ID BUZZ

**Markus er første
tømrer som
tester den
nye folke-
varebilen**



Vindtett og fuktsikker energioppgradering

Isola Tyvek®



Ved utvendig etterisolering skal vindsperren gi et tett og energieffektivt bygg. Bedre vindtetting og utvendig isolering av eldre bygg øker imidlertid faren for at det kan oppstå kondens og fuktskader. Det er derfor viktig at vindtettingen også har gode fukttekniske egenskaper.

Isola Tyvek® Vindsperre består av en patentert, spunnet membran med en oppbygning som raskt og sikkert tørker ut skadelig fukt. Med et komplett program med tape- og tilbehørsprodukter kan jobben gjøres trygt og effektivt, - med vindtetting på passivhus nivå.

Isola Tyvek® - Forskjellen ligger i teknologien!

Bygg bedre, enklere

KLIKK HER
FOR MER INFO 

isola


Utgitt av Byggforlaget AS

Sørkedalsveien 9,

Pb. 5475 Majorstuen, 0305 Oslo

E-post: post@byggmesteren.as

REDAKSJON



PER BJØRN LOTHERINGTON

ansvarlig redaktør

Tlf: 917 21 550

E-post: pbl@byggmesteren.as



CHRISTOPHER KUNØ

webansvarlig

Tlf: 917 63 644

E-post: ck@byggmesteren.as

ANNONSER



ANNE-GRETHE KROGDAHL

Tlf: 948 84 001

E-post: agk@byggmesteren.as

HILDE HOLTEKJØLEN

Tlf: 901 27 006

E-post: hilde@a2media.no

ANNONSEFORMATER OG PRISER

Format (bredde x høyde) 4 farger

Oppslag (420x297 mm): 39.900,-

1/1 side (210x297 mm): 28.450,-

1/2 side (185x130/90x260 mm): 20.100,-

1/4 side (90x130/185x65 mm): 11.100,-

Bilag: 19.650 - 41.900,- Priser eks. MVA

PRODUKSJON

FORSIDEFOTO: Adobe Stock

REDAKSJONEN AVSLUTTET: 2. feb.

NESTE UTGIVELSE: 20. mars

GRAFISK UTFORMING: Jan Almås

TRYKK: Aksell



ABONNEMENT

INFO-SYS

Tlf: 22 53 53 34

E-post: byggmesteren@info-sys.no

ABONNEMENTSPRISER 2023

Papir + digital ordinær pris: kr 1 025,-

Papir + digital pensjonist/student/

medarbeider: kr 590,-

Digital ordinær pris: kr 840,-

Fagpressen

Opplag: 5.127

Opplagskontrollert av

Fagpressens Mediekontroll

Antall lesere: 43.000

(Kilde: Kantar Fagpresse 2022)



Vi må kle oss for kaldere vær

«Nytt år og nye muligheter» sier vi gjerne ved årsskiftet. Det er passe optimistisk og svært aktuelt i inngangen til 2023. For etter en årrekke med sammenhengende økonomisk oppgang, merker

de fleste nå en oppbremsing. Det er nok å vise til salgstill for nye boliger og fritidsboliger som ligger på nivå med finanskrisa i 2008. Dessuten har vi alle utfordringer med matvare-, strøm- og drivstoffpriser, renteøkninger og usikkerheten som følge av krigen i Ukraina.

Folks handlelyst har falt, naturlig nok etter en bonanza i privat oppussing og sportsutstyr gjennom pandemien.

Selv om det er et stort underliggende behov for nye boliger, er utsiktene usikre, også knyttet til prisutviklingen for eiendom. Det fører nye boligprosjekter ned i venteskuffen.

Likevel kan mange faktisk ha nye muligheter dette året. De fleste husene vi skal bo i i 2030, er allerede bygd. Mange av dem trenger sårt til oppgraderinger for å bli mindre energikrevende. Det påpeker også energikommisjonen som la fram sin innstilling i begynnelsen av februar. De sier det vil være behov for mer av alle typer fornybar energi, og anslår at energieffektivisering i eksisterende bygg må bidra med 20 TWh i 2030. Det er det dobbelte av hva tidligere utredninger har konkludert med. Hvor realistisk dette målet er, kan man selvsagt spørre seg om. Ikke minst når vi ser hvor langt unna vi er det første målet

når det bare gjenstår sju år til det skal være nådd.

Som vi omtaler på de neste sidene, lar forutseende tømrere og byggmestre seg skolere i energieffektivisering i eldre

bygg. De gjør seg klare til å møte etterspørselen som vil komme fra tusenvis av huseiere som nå knapt har råd til å holde varmen innendørs. Huseierne vil trenge

råd og hjelp fra erfarne fagfolk om hva de bør gjøre og i hvilken rekkefølge. De må få hjelp til å se at det kan lønne seg å ta flere grep enn det mest nærliggende. Om de selv ser at vinduene er trekkfulle og bør skiftes, ser de fleste ikke at det kan lønne seg samtidig å skifte kledning og etterisolere vegg. Her har energirådgivere og erfarne håndverkere en viktig oppgave.

Om myndighetene også sørger for å legge til rette med bedre låne- og tilskuddsordninger, kan dette virkelig bli en ny mulighet for mange i det nye året.

«Energi-effektivisering kan være en ny mulighet i det nye året.»



Per Bjørn Lotherington

PER BJØRN LOTHERINGTON
ANSVARLIG REDAKTØR

BYGGMESTER SAGEN VOKSER MED VOKSEN- LÆRLINGER

22

INNHold

NYHETER

Går til grønnere og gamle beiter.....	6
Kurser seg opp på ROT og ENØK.....	8
De største boligbyggerne.....	10

TEMA: SPARETIPS

Samler hele bedriften om sparetiltak.....	12
Byggevarerne proffer kan spare mest på nå.....	14
Leaser når kjørelengden tilsier det.....	16
Resultatgraden steg selv om inntektene dalte.....	18
Mye å spare på riktig verktøy når du trenger det....	20

REPORTASJE

Byggmester Sagen vokser med voksenlærlinger....	22
---	----

TØMREREN

Grindebygg utfordret alle.....	25
Jonas så en mulighet da han ble sulten på ny kompetanse.....	30
Markus er første tømrer som prøvekjører den nye folkevarebilen.....	32

KOMMENTAR

JUS: God saksbehandling er avgjørende ved nedbemanning.....	34
--	----

25

GRINDEBYGG UTFORDRET ALLE

34

JUS:

GOD SAKS-
BEHANDLING ER
AVGJØRENDE VED
NEDBEMANNING



FIAT PROFESSIONAL PRESENTERER:

STOL – LAGET AV EN PROFESJONELL MØBELSNEKKER



...MED PLASTVERKTØY

KLIKK HER
FOR MER INFO



**Skikkelig arbeidsverktøy
gir proffere resultat**

Fiat Doblò – like proff som deg



FIAT
PROFESSIONAL

SELFIE MED «PØLSA»-PETTERSEN PÅ VOSS

VOSS: Egil Landøy i Lekven Byggmesterforretning i Arna sikret seg en selfie med foredragsholder Øystein Pølsa



→ LES MER PÅ BYGGMESTEREN.AS

Pettersen da årets byggtreff ble arrangert på Voss. – Han er et stort forbilde, sa Landøy som selv er en milsluker på ski, han har tilbakelagt over 100 mil allerede denne sesongen.

ÅRETS SERVICEHELT I BYGGER'N

TRONDHEIM: Geir Slavolden hos Bygger'n Fåvang er kåret til årets servicehelt i Bygger'n kjeden. Han har gjennom hele fjoråret vist evne, vilje og glede over å spille andre gode. Ikke bare kundene, men også kolleger og leverandører. Han behersker og utfører sine arbeidsoppgaver på en mesterlig og offensiv måte, og baner vei for effektiv og presis drift og kundebehandling, sier Bygger'ns jury.



→ LES MER PÅ BYGGMESTEREN.AS

NYHETER

GÅR TIL GRØNNERE OG GAMLE BEITER



BYTTER BEITE: – Jeg søker til et stabilt marked som vil bli prioritert i tida som kommer, sier byggmester Morten Langset. (Foto: Kristin Veskje, Gudbrandsdølen Dagningen)

RINGEBU: – Bygningsvernet stopper aldri opp, sier byggmester Morten Langset. Nå går han fra hyttebygging på fjellet til verneverdige bygg i Gudbrandsdalen.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Bråstoppen i hyttebygging førte til at Langset og 54 kollegaer ble permittert fra Tinde Hytter. Da registrerte han selskapet FDV-Bbygg AS for å jobbe med dalens eldste bygninger.

– Bygningsvern er et mye mindre marked enn nybygg og hytter. Men det er stabilt, sier Langset.

Når det er lav aktivitet i deler av et marked, må man vurdere andre.

– Se på din egen kompetanse og hvilke markeder som vil bli prioritert fremover, sier Langset som var selvstendig tømrer i en årrekke. Så ble han avdelingsingeniør

ved teknisk etat i Nord-Fron kommune før han ble prosjektplanlegger i Tinde.

GOD ERFARING MED VERNEMYNDIGHETENE

– Jeg har vært med på å bevare mange gamle gardsbygg og bygninger. Det eldste fra før 1600.

De jobbene ga Langset bred erfaring med Riksantikvaren og andre vernemyndigheter. En kompetanse han nå vil bruke til å planlegge og lede prosjekter innen bygningsvern.

– Bygningsvern stopper aldri opp og du vil alltid ha bygninger som må vedlikeholdes. Så er det en del gode håndverkere

som kvier seg for papirarbeidet – her skal jeg være bindeleddet som kommuniserer med vernemyndigheter, søker om støtte og rapporterer, forklarer Langset.

SATSER MED RIKSANTIKVAREN

De neste årene skal det brukes milliarder på bevaring av eldre kirkebygg i Norge.

– Bevaringsprogrammet til Riksantikvaren er en av grunnene til at jeg satser på dette. Her blir det bruk for flere fagfolk som kan kommunisere med vernemyndighetene og ta riktige avgjørelser, sier byggmester Morten Langset. ■

Forenklet, men ikke for enkelt

Regnskap er ikke nødvendigvis enkelt. Og det skal det kanskje ikke være, heller? Det er liksom ikke der man skal slurve. Men heldigvis kan det bli mindre vanskelig. Som for eksempel hvis man bruker Tripletex. Da får du et regnskapsprogram som passer akkurat din bedrift, uansett hva den måtte være.



KLIKK HER
FOR MER INFO 

tripletex 

Et veldig fleksibelt regnskapsprogram



Kurser seg opp på ROT og ENØK

OSLO: Flere håndverkere vil bli mer konkurransedyktige på eksisterende bygg.

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

– Behovet for håndverkere som kan dette er stort og voksende, sier fagsjefene Nils Jørgen Brodin og Jens-Morten Søreide i Byggmesterforbundet.

De har nettopp hatt fullt hus på årets første kurs i arbeider på eksisterende bygg. Her blir håndverkere godkjente Enova energirådgivere og lærer siste nytt om tekniske krav, unntaksbestemmelser og energiberegning.

STABILT PÅ 94 MILLIARDER

Gulroten er det stabile markedet innen Enøk, renovering, ombygging og tilbygg.

Prognosesenteret regner med at norske boligeiere vil bruke 94 milliarder kroner på oppussing og slike tiltak i 2023. En beskjeden økning på 1,7 prosent målt mot 2022. Men nå er vi i 2023.

STOR INTERESSE FOR STRØMSPARING

– Eksisterende bygg er en stor del av arbeidsdagen vår og da må vi følge med, sier Thomas Støle Fidje fra Lindesnes. Han er daglig leder i Audna Bygg og opplever at kundene i Agder også vil pusse opp for å slippe høye strømregninger. Da må han kunne tilby kloke svar og løsninger.

– Folk vil mye, men tar seg god tid. Det er ikke som under korona, der alle plutse-



– Vi får mange spørsmål om etterisolering og løsninger, sier fagtekniker og daglig leder Thomas Støle Fidje i Audna Bygg.

lig skulle pusse opp badet. Det var raske tiltak, men skal du bygge om huset, montere solcellepanel på taket eller etterisolere, så tar det lengre tid å komme fram til bestillingen, forklarer Støle Fidje.

GIR GJERNE ENERGI RÅD

At han nå er godkjent energirådgiver av Enova etter Byggmesterskolens kurs, kan få flere kunder til

å bestemme seg.

– Jeg synes det blir interessant å lage energirapporter. Da kan vi vise kundene hva de får ut av løsninger. Dokumentasjonen er også viktig for lån og søknader om tilskudd, sier daglig leder i Audna Bygg. ■

Trelastprisene har falt med 42 prosent

OSLO: Trelastprisene ut fra produsent har falt med 42 prosent på et år, og er tilbake på nivået før pandemien. Prisutviklingen har snudd, mener Treindustrien med støtte i en markedsundersøkelse.

Undersøkelsen tar utgangspunkt i en konstruksjonspakke på til sammen 15–20 m³ trelast til en enebolig på 160 m² med terrasse og garasje, som nå har en pris på 68.000 kroner. I desember for ett år siden kostet den samme pakke 117.000 kroner.

– Trelast er en viktig byggevare, når prisene reduseres, vil prosjekter lettere kunne gjennomføres som planlagt, kommenterer administrerende direktør Heidi Finstad i Treindustrien.

➔ **LES MER PÅ BYGGMESTEREN.AS**

De 10 største boligbyggerne i 2022

Antall igangsatte boliger med tall for 2021 i parentes:

1. OBOS (med Block Watne)	1.569 (1.735)
2. Systemhus	1.092 (1.198)
3. Byggmann	884 (818)
4. Mesterhus	843 (1 046)
5. Norgeshus	751 (963)
6. JM Norge	605 (636)
7. Selvaag Bolig	517 (880)
8. Vestlandshus	501 (681)
9. Boligpartner	449 (uplassert)
10. Nordbohus	437 (548)

Kilde: Boligprodusentenes Forening

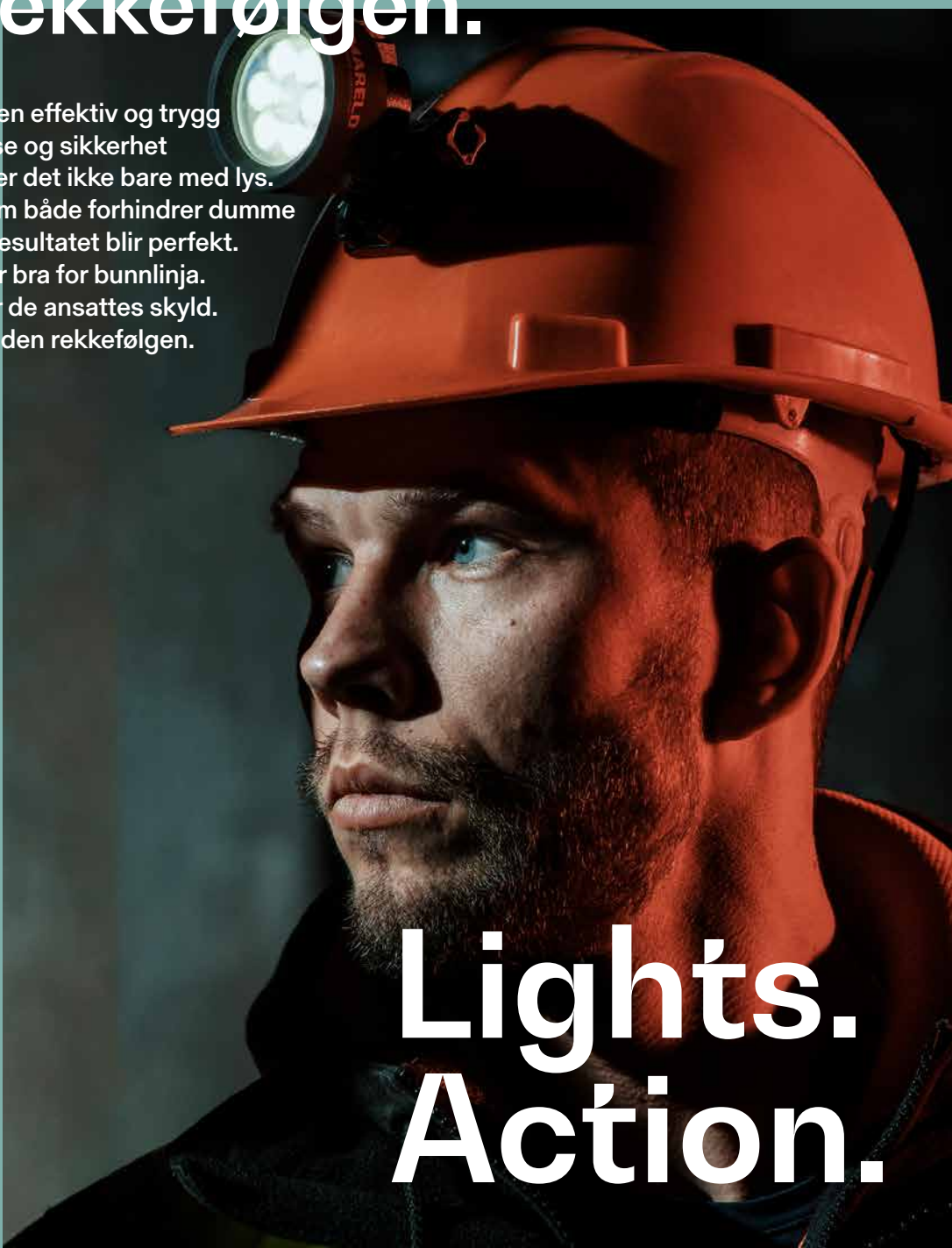
MARELD
PRO LIGHTING®

For de ansattes skyld. For resultatets skyld. I den rekkefølgen.

Dine ansatte fortjener en effektiv og trygg arbeidsplass, hvor helse og sikkerhet kommer først. Da holder det ikke bare med lys. Du må ha *riktig* lys. Som både forhindrer dumme uhell, og sørger for at resultatet blir perfekt. En kombinasjon som er bra for bunnlinja. Mareld Arbeidslys. For de ansattes skyld. For resultatets skyld. I den rekkefølgen.

KLIKK HER
FOR MER INFO 

Luna Group Norge
www.lunakatalogen.no



Lights. Action.



Håvard Brathovde Olsen og Kjell Arne Indresæter.

Stor boligkontrakt sikrer dem jobb i flere år

MODUM: Med en kontrakt verdt 100 millioner kroner har lille Bygdesnekkern sikret jobb til alle sine 16 ansatte i flere år framover.

Kontrakten gjelder 10 firemannsboliger som skal bygges i Vestfossen, et tettsted midtveis mellom Drammen og Kongsberg.

– Det er sjelden vi får en sann mulighet til å bygge skikkelig firemannsboliger i tre, uten for mye betongarbeid. Det passer oss godt, sier daglig leder Håvard Brathovde Olsen i Bygdesnekkern, her sammen med Kjell Arne Indresæter.

➔ **LES MER PÅ BYGMESTEREN.AS**

En tømrerfagets hedersmann er gått bort

Fredag 27. januar døde Erling Askautrud etter lengre tids sykdom. Han ble 71 år gammel.

Erling fulgte i sin fars fotspor og hadde stor interesse for faget og familiebedriften. Han nedla et stort arbeid for bransjens interesser gjennom tillitsverv i lokalforeningen i Oslo og sentralt i Byggmesterforbundet. Han var tillitsvalgt i Bygg- og tømrmestrenes forening i to perioder på 1980- og 1990-tallet, og ledet styret for Opplæringskontoret for tømrerfaget fra 2004 til 2008. Videre var han nestformann og formann i Byggmesterforbundets styre i perioden 1996–99.

Gjennom sitt virke ble Erling kjent med bransjekolleger over hele landet og vil bli husket for sitt gode humør og smittende latter.

Han var iherdig og ivrig i alt han gjorde, enten det handlet om det faglige og prosjekter i Håndverksbygg, eller privat i trening på sykkel, ski og etter hvert golf som i mange år var den store lidenskapen.



Foto: Bjørn Schem, Mesterhus Oslo

Erling overtok og drev familiebedriften sammen med kona Bente. Etter hvert har deres barn Stine og Steffan overtatt virksomheten.

I Byggmesteren og Byggmesterforbundet har det alltid vært lett å spørre Erling og Håndverksbygg når vi har trengt et referanseprosjekt eller noen gode tømrere til å teste produkter og demonstrere nye løsninger. Også på dette området har Erling åpenbart vært en god læremester, for den gode velviljen lever videre med neste generasjon.

Per Bjørn Lotherington

PROFFENE VELGER BORGA



Ekstremt sterk profil for nordiske forhold - Høyprofilplate TR 136

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



TAK-/VEGGPROFIL EKONOMI



TAK-/VEGGPROFIL BPD 18



TAKPANNE ELEGANT

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

Les mer på www.borga.no eller skann QR-koden.



BORGA®

Bygg uten bekymringer

Stålhaller og byggplater | Ring for tilbud 69 67 60 28



Torgeir Moslet

Bygningsvernsentrene må ikke underby firmaer

TRONDHEIM: – At offentlig finansierte institusjoner underbyr private firmaer med langt lavere timepriser, er ikke konkurranse på like vilkår, sier tømrmester Torgeir Moslet i Trondheim.

– Dette temaet burde vi snakke om. Det er like bekymringsfullt som svart arbeid, sier Moslet. Rørosmuseets bygningsvernsenter og Kulturminneavdelingen i Forsvarsbygg imøtegår Moslets påstander. ➔ **LES MER PÅ BYGMESTEREN.AS**

/VÅRE MEST FORNØYDE KUNDER SAMARBEIDER MED OSS OM PROSJEKTERINGEN

Vi gjør ingeniørjobben for deg, og tilbyr en rekke tekniske tjenester.

- Salgskalkyle
- Byggemelding
- Mengdeberegning
- Statiske beregninger
- Brannberegning
- Lydberegning
- Energiberegning
- Arbeidstegninger
- Energimerking



BREEAM®



KLIKK HER
FOR MER INFO

/OPTIMERA/

Monter

Du bygger - Vi tar oss av resten.

SAMLER HELE BEDRIFTEN OM **SPARE- TILTAK**

- Vi hadde fellesmøte igår der alle sparetips ble tatt opp. For nå er det blitt litt stille, sier byggmester Torolf Stenersen i Sandefjord.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

– Det er ikke noe fare for oss og det sa jeg mange ganger på fellesmøtet. Men vi er opptatt av å komme best mulig ut av den lille nedturen vi har nå, forklarer Stenersen som gikk med overskudd i fjor som i alle år før.

– Selv om det har vært strålende tider, har vi ventet de to siste åra på at markedet skulle snu. Ingenting vokser inn i himmelen. Derfor har vi lagt midler til side. Vi vil være forberedt når markedet tar seg opp igjen, sier byggmesteren.

TILBAKEHOLDNE KUNDER

I sommer hadde firmaet en ordresreserve på ca 45 millioner kroner.

– I løpet av ti uker fikk vi beskjed om at flere prosjekter ble utsatt. Kundene merket de økte utgiftene, lånerentene og noen fikk kanskje endret sin arbeids-situasjon også.

I høst kom to andre kunder som ville innrede prosjektene sine selv.

– Her skal kundene bygge, men de synes hele situasjonen er såpass usikker at de vil se dette an. Så kan det jo godt være at de bestiller innvendige arbeider likevel, men det er ikke noe vi kan regne med.

Stenersen og tre kollegaer på kontoret brukte høsten som ekorn og hamstret jobber til vinteren. Han er glad for at firmaet med 34 tømmerne er kjent for å ta alle typer oppdrag.

– Vi har bevisst valgt å spre oss på ulike jobber i markedet. Er du gift med en stor entreprenør og blitt vant til at oppdragene serveres på ei fjøl, da sliter du når det bremses. En annen ulempe ved å legge alle krefter i et stort og langt prosjekt, er jo at alle de mindre kundene glemmer deg, påpeker byggmesteren.

Privatkundene ringer fortsatt i januar 2023.

– Mange hytteeiere er ikke avhengig

– Det er først nå som det ble vinter og stille, at vi kan fokusere på å kutte unødvendige utgifter, sier byggmester Torolf Stenersen.

av strømprisen eller renter – de skal ha det gjort. Rehabilitering går også greit. Etter julestormene er det mange kjellere og loft som vi nå skal ut og kikke på. Og så har vi en og annen ny enebolig, sier Stenersen.

TIDSTYVEN I VAREBILEN

Nå som det er blitt stillere, har bedriften fått bedre oversikt over hvor det kan spares.

– Utfordringen er at vi har hatt hendene fulle med anbud, leveringer og å holde butikken i gang mens det var oppgangstider. Først når det blir rolig, kan du løfte blikket, sier Stenersen.

På fellesmøtet diskuterte alle ansatte hvor det kunne spares inn. Og ikke.

– Vi har gjennomgått alle faste avtaler og utgifter. Vi freder lønna, pensjoner og forsikringer. Vi har tre vanlige tømmerlæringer og tre voksenlæringer som også fredes. Selv om dette blir helt ekstremt og vi må sende ut permitteringsvarsler, skal lærlingene få fullføre løpet sitt. Vi

må ha friske krefter når markedet snur, fastslår Stenersen.

Byggmesteren vil heller kutte i unødvendig kjøring.

– Karene våre er våkne, men faller for fristelsen til å stikke bortom byggevarehandelen. Det blir for mange kilometer i forhold til forsikring, drivstoff og ikke minst at vi mister fakturerbare timer. Her er det mye å hente, sier Stenersen.

Nå skal tømmerne lage ukentlige ønskelister for materialene slik at de leveres ut på byggeplassen.

ANDRE SPARETIPS

Tømmerne i Sandefjord er blitt flinkere til å sjekke lageret før de handler nye varer.

– Vi tok en LEAN-analyse av bedriften som ga oss mange nyttige innspill. Nå er vi blitt enda flinkere til å ha det ryddig på byggeplassene, verksted og lager, forteller Stenersen.

Oppdaterte inventarlistar gjør at materialer på lager blir brukt.

– Dette er sånne helt elementære ting som kutter kostnader. Som at vi har et par dyre borhammere som nå skal kvitteres ut før bruk. Bedre kontroll med hvor ting er til enhver tid, sikrer at gutta har utstyret som trengs og skåner arbeidstida, sier Stenersen.

Han er spent på hvordan våren blir i Vestfold.

– Vi må være enda mer skjerpa når vi leverer. Kvalitet skal vi aldri spare på, sier byggmester Torolf Stenersen. ■

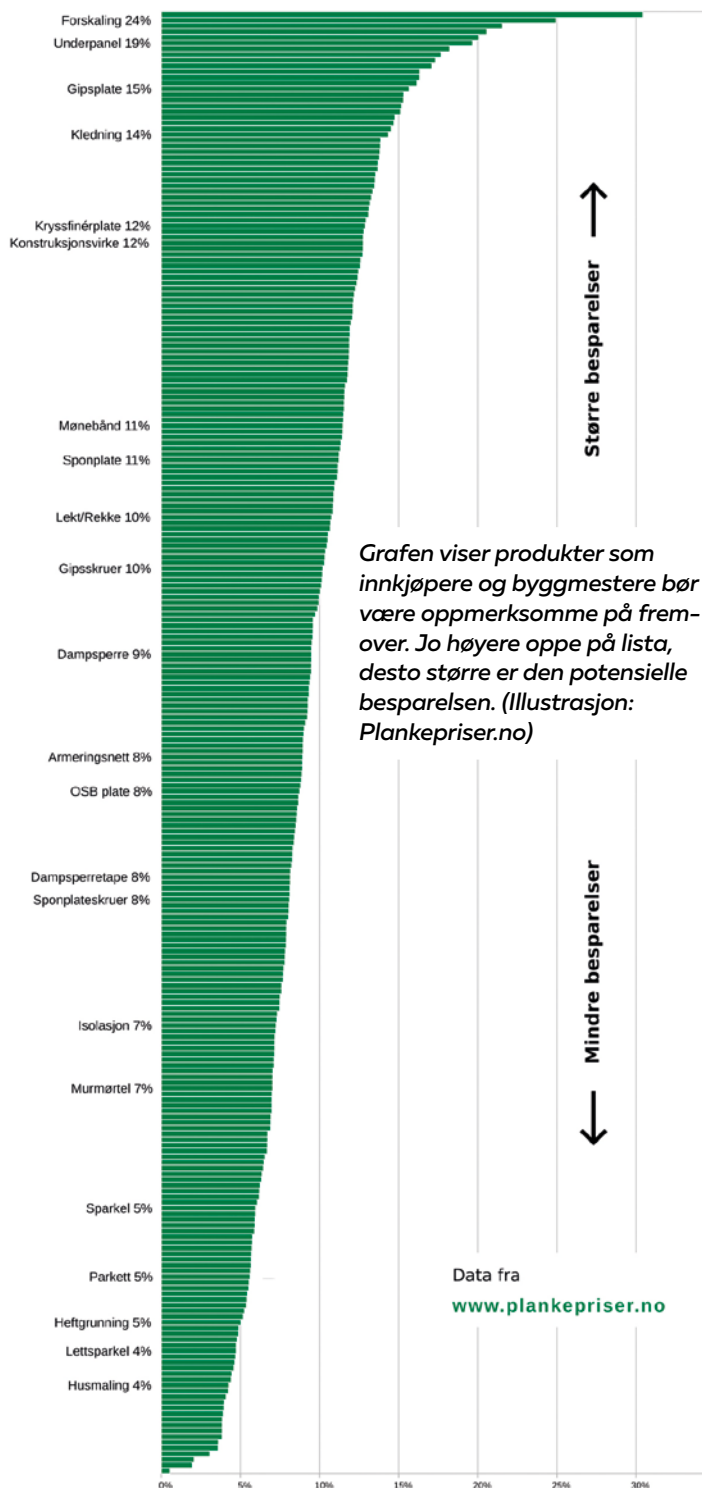


Det viktigste sparetiltaket er at tømmerne ikke kjører unødvendige turer i arbeidstida. Det taper firmaet fakturerbare timer på.

BYGGEVARENE PROFFER KAN SPARE MEST PÅ NÅ

POTENSIELL BESPARELSE PÅ BYGGEVARER

Hver søyle representerer én produkttype. Utvalgte produkttyper er identifisert. Kontakt plankepriser.no for utfyllende liste.



Grafen viser produkter som innkjøpere og byggmestere bør være oppmerksomme på fremover. Jo høyere oppe på lista, desto større er den potensielle besparelsen. (Illustrasjon: Plankepriser.no)

Data fra www.plankepriser.no

Gjennomsnittlig besparelse ved å handle hos en annen kjede enn der man handler i dag. Analysen baserer seg på de veiledende prisene i nettbutikkene til Bygger'n, Byggmakker, Byggtorget, Gausdal Landhandleri, Maxbo, Montér og XL-Bygg, per 20. januar 2023

Hvilke byggevarer varierer mest i pris ut fra byggevarekjedene? Olav Pekeberg ser noen trender som sparelystne håndverkere bør merke seg.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Pekeberg leder plankepriser.no som overvåker prisnivåer i byggevaremarkedet.

Analytikeren starter med å finne snittprisen for hvert produkt i en gruppe. Så ser han hvor mye kjedenes priser på produktet avviker fra det gjennomsnittet. Et større avvik indikerer et større potensial for å finne bedre priser enn de man har i dag.

– Av de store varegruppene, er det forskaling som har størst variasjon, med 24 prosent prisavvik mellom kjedene. Det betyr at en tilfeldig valgt kunde kan spare 24 prosent på å kjøpe forskaling hos en annen kjede enn i dag. Og hvis du i dag kjøper hos den dyreste kjeden, vil det være enda mer å spare på å bytte, forklarer Pekeberg til Byggmesteren.

Analysen ble gjort 20. januar og han minner om at prisene endrer seg raskt. I morgen kan en annen varegruppe ligge øverst. Men han ser flere trender som sparelystne håndverkere bør merke seg: – Høyt på lista, med stor spredning i pris, finner du store produktgrupper med generiske byggevarer. Dette er byggevarer som har like egenskaper og som sjelden selges i en pakke med logo utenpå. Det er typisk trelast og plateprodukter. Her er det stor spredning i prisene, sier han.

En årsak til prisvariasjonen kan være at det er mange leverandører av forskaling og gipsplater. Produktene har mange av de samme egenskapene, men prisen ikke likt inn til kjedene. Da blir det prisforskjeller ut fra butikkene.

– Dette betyr ikke at en kjede har mye bedre marginer enn en annen, men at prisene inn til kjedene varierer ganske mye for disse produktene. Disse bør ses på først når du regner på prosjekter, sier Pekeberg.

Listen gir også en oversikt over kategorier der prisvariasjonen er liten.

– Her er det mindre prisvariasjon kjedene imellom. Det kan jo være greit å vite hva man skal bruke tiden sin på, sier analytikeren i Plankepriser.no

Selv om noen produkter ligger langt nede på listen, kan de ha sparepotensial.

– Nedover ser du varetyper som sparkel og parkett (5 %). Her sammenligner vi prisene på samme type/modell mellom kjedene. Velger du et rimeligere merke eller modell blant disse kategoriene, kan du likevel spare en del, sier Pekeberg. ■



Analytiker Olav Pekeberg.
(Foto: Plankepriser.no)

DET LØNNER SEG Å REPARERE VERKTØYET HOS ET LOKALT SERTIFISERT VERKSTED



- Sertifisert garantiverksted
- Reparasjoner av luft-, gass- og elektroverktøy
- Service på kjente merker

Du finner verksteder i
Oslo, Larvik, Stavanger,
Bergen, Trondheim og
Kristiansand



montasje
utstyr

/OPTIMERA/

SPECIALISTEN PÅ LØSNINGER

KLIKK HER
FOR MER INFO 



Det går i Peugeot Expert i firmaet, med denne Proace'en som eneste unntak. Bortsett fra selve bilmerket, er bilene de samme.

LEASER NÅR KJØRELENGDEN TILSIER DET

Hvor mange kilometer bilene kommer til å gå i løpet av et år, er avgjørende for om Fjellhamar Bygg AS velger å lease eller kjøpe varebiler til de ansatte.

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

– Har vi ansatte som bor i nærheten av jobben og vi kan være ganske sikre på at de ikke vil kjøre mer enn det vi har i en leasingkontrakt, velger vi å lease bil, sier daglig leder og grunnlegger Terje Karlsen.

Firmaet han startet i 2013, har i dag 11 firmabiler. Nå er alle kjøpt. Men det har også hatt to biler på leasingkontrakt.

MINIMERE TAPET

– Det koster å ha en verktøykasse på hjul, som en god varebil skal være. Så uansett om man leaser eller kjøper, er det viktigste å minimere tapet. Klarer vi å begrense kjøringen til 14 – 15.000 km per år, er det lønnsomt å lease, forklarer Karlsen.

– Med leasing kan vi ha mer forut-

sigbare kostnader. De to bilene vi har leaset, har faktisk vært de billigste vi har hatt. Men det er to usikkerhetsmomenter, antall kjørte kilometer og eventuelle

skader. Det blir dyrt om vi overstiger kjørelengden i kontrakten. Skader i leasingperioden må vi gjøre opp for når perioden er over. En av de to vi leaset, hadde en skade. Vi fikk likevel et greit oppgjør.

BILENE GÅR MYE MER ENN LEASINGPERIODEN

– En annen fordel med leasing, er at man alltid har ny bil, om det er et poeng. Man kan bytte til ny etter tre år. Bilene vi kjøper går ofte både fem og seks år før vi bytter. Når vi har flere års bruk, reduseres også kostnadene ved bilholdet. Selv etter



Linnea Strømme Moldestad er lærling og har førerkort, men synes det er greit å kjøre med tømrersvenn Bjørn Egil Eid.

så mange år, kan vi dessuten ha forhåpninger om at de har en viss verdi i brukmarkedet. Det er bare én bil vi har hatt som vi var uheldig med og til slutt måtte selge som delebil. Andre har vi fått litt for ved innbytte eller salg.

OVERSIKT MED ELEKTRONISK KJØREBOK

Hos Fjellhamar Bygg disponerer tømrerne hver sin varebil som de bruker til kjøring mellom hjem og arbeid.

– All kjøring blir registrert i elektronisk kjørebok og selv om det ikke er så mange kilometer de kjører privat, blir alt rapportert til regnskapsføreren som sørger for å belaste dem for egen bruk, forklarer Karlsen.

KJØPER HOS NABOEN

Fjellhamar Bygg har utsikt fra kontoret til en stor bilforhandler. Det er derfor naturlig å handle med dem. Som oftest er det Peugeot Expert det går i.

– Det er bare merkene som skiller denne typen varebiler fra Toyota, Nissan og Citroën, men vi velger å være trofaste med Peugeot. Det gir oss også god pris ved innbytte.

Som alle andre, har også denne importøren hatt problemer det siste året med å levere så mange biler som det norske markedet etterspør.

Fjellhamar Bygg måtte vente nesten ett år på den siste bilen de bestilte, og da kunne de få en levert fordi en annen kunde hadde avbestilt den. ■



– Uansett om vi leaser eller kjøper varebiler, har de en kostnad, fastslår daglig leder Terje Karlsen.

FAKTA

FJELLHAMAR BYGG AS, LØRENSKOG

Startet som AS i 2013. 14 ansatte, tre av dem er lærlinger. Marked i hjemkommunen Lørenskog, andre kommuner på Romerike og Oslo. Omtrent 70 prosent av virksomheten er ulike rehabiliteringsprosjekter, for øvrig handler det om nybygg, blant annet som forhandler av Byggmann hus. Driftsinntekter på vel 52 millioner kroner i 2021. (proff.no) God ordreservere i 2023.

BYGGMESTERFORBUNDET



Hjelp når du trenger det

Lønnsomme medlemsfordeler

Nettverk og faglig tilhørighet

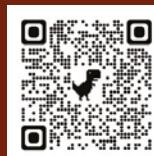
BLI MED OSS!

Scann koden og les mer om medlemskap.

Eller kontakt oss for en prat:

Sør-Norge: Frank Pedersen,
tlf. 46 91 96 01

Nord-Norge og Midt-Norge:
Bård Vegard Skogli, tlf. 93 49 39 46



SERIØSE BEDRIFTER STÅR STERKERE SAMMEN



Inge Straume er en av firmaets grunnleggere og er nå prosjektleder. Marianne Furheim er daglig leder.

RESULTATGRADEN STEG SELV OM INNTEKTENE DALTE

I koronaåret 2020 sank omsetningen med 39 prosent, likevel klarte Straume Mesterbygg å bedre resultatet. Hvordan gjorde de det?

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

Regnskapstallene gjengitt i proff.no viser at omsetningen falt fra 93 millioner kroner i 2019 til 57 millioner i 2020, men resultatgraden steg fra 7,2 til 8,4 %. Året etter steg omsetningen igjen til over 100 millioner. Og resultatgraden fortsatte å stige til 9,16 %.

Daglig leder Marianne Furheim og faglig leder Inge Straume forklarer utviklingen slik:

– Vi var forberedt på at omsetningen ville gå ned fra 2019 til 2020 blant annet fordi vi skulle i gang med et boligprosjekt i egenregi. Det betyr jo at vi ikke får penger inn før boligene blir overlevert. Noen prosjekter var i avslutningsfasen, og andre i oppstart. Vi var forberedt på noe lavere omsetning i 2020 og la planer deretter.

RETTE FOLK PÅ RETT PASS

– For øvrig er det hard jobbing, vi har dyktige folk i alle ledd og rette folk på rett plass. Tømrerne kjente prosjektene og da nedstengningen ble et faktum, var tømrerne på samme byggeplass uten å kunne flytte fra det ene stedet til det andre. Vi har fokus på HMS og at dette skal være et godt sted å være, noe engasjerte og velfungerende verneombud bidrar til. Ansatte skal være trygge på jobb selv om de har det travelt.

Firmaet har 48 ansatte, hvorav åtte er lærlinger og to er blikkenslagere.

Furheim og Straume regner med et noe svakere resultat i 2022 fordi materialer, strøm og drivstoff har økt mer og raskere i pris enn de har kunnet hente inn av kundene. Lønningene har også steget mye, og byggelån er dyrere. Vi kjenner på konsekvensene av dette, som alle andre, sier Furheim.

KOM SNART OPP AV KJELLEREN IGJEN

Koronanedstengningen 13. mars 2020 kom så ubeleilig som den kunne for Straume Mesterbygg. Dagen etter at regjeringen stengte landet, lanserte de

et boligprosjekt i egenregi som de hadde jobbet med i 10 år. Det skulle endelig ut i markedet, men hvordan skulle det gå nå?

– Vi var avhengig av salg for å komme i gang, og var redd det skulle gå helt ad undas, og stupte nok litt i kjelleren! forteller Straume.

Men de kom gradvis opp igjen:

– Leiligheter ble solgt jevnt og trutt fram mot sommeren likevel, og prosjektet ble igangsatt som planlagt samme høst. Vi hadde jobb, og bortsett fra fire ansatte som måtte i karantene tidlig i pandemien, slapp vi greit unna korona, forteller Furheim.

LÆRTE AV SMITTEVERNET

– I pandemien måtte vi holde arbeidslag sammen for å hindre smittespredning, så vi kunne ikke flytte på ansatte som vi kanskje ellers ville gjort. Dermed kjente alle godt prosjektene de var på, og de visste alltid hva de hadde å gjøre. Vi har hatt rette folk på rett plass, fortsetter de to.

De legger til at fokus på innkjøp, bevisst bruk av materialer og mindre sløsing, ble viktig og god lærdom. Kapp som kan brukes, blir ikke kastet. Materialer

blir levert direkte til byggeplass, minst mulig skal måtte hentes, og det skal helst ikke gå tid til å vente på materialer eller andre håndverkere.

STABILE SAMARBEIDSPARTNERE

Gode samarbeidspartnere i lokale underentreprenører innen rør, elektro og grunnarbeider, har vært svært viktige for firmaets resultater.

– Vi har holdt oss til de samme leverandørene og ikke gått ut og shoppet billigste pris her eller der. Gjennom mange år har det gjort oss kjent med dem og de med oss, vi er enige om hvordan vi vil ha det, forklarer de.

– Med eget blikkenslagerverksted og to blikkenslagere ansatt, sikrer bedriften leveransene innen dette fagområdet. Dette gjør at vi kan løse ting raskere og mer effektivt, forteller Furheim.

LAGERPLASS OG LIKVIDITET

– Vi kan ikke bygge hus uten trelast, fastslår Inge Straume. Firmaet har god lagerplass og økonomi til å handle i store kvanta der det har vært materialer å få. Det var en stor fordel da prisene begynte å gå kraftig opp.

– Vi har faste leverandører gjennom Mestergruppen, men har også måttet benytte andre dersom de faste ikke har kunnet levere. Gode priser er avgjørende, og vi har gått noen runder med flere leverandører for å få så riktig pris som mulig, forteller de.

FÆRRE SKOLEBYGG, FLERE BOLIGER

Helt fra starten for 20 år siden har Straume Mesterbygg bygd skoler og andre offentlige bygg for de tre kommunene, Øygarden, Fjell og Sund som nå er slått sammen i Øygarden. De siste årene har de vært involvert i de fleste skolebygg i kommunen.

Etter sammenslåing av kommunene, har den offentlige utbyggingen dalt, men Øygarden er en vekstkommune og det vil skje mye framover. I mangel av offentlige oppdrag, har firmaet satset mer på boliger i egen regi og på oppdrag for andre.

– Dette året er det mye som skjer, og vi har prosjekter på gang med en forventet omsetning på oppimot 95 millioner kroner. Til våren kommer vi til å trenge flere tømrere, og bedriften søker etter fagkompetanse innen tømrerfaget. Dette kunne vi løst gjennom innleid arbeidskraft, men fra april gjelder nye regler for innleie. Vi satser på å kunne knytte til oss gode, lokale tømrerlag, sier Furheim og Straume. ■

FAKTA

STRAUME MESTERBYGG AS, ØYGARDEN

Etablert i 2002 av Inge Straume, Kim Straume, Oddvar Jakobsen og Stig Fjell. 48 ansatte, åtte lærlinger, to blikkenslagere.

Driftsinntekter i 2021: 101 millioner kroner. Bygger nye boliger i egen regi og på oppdrag. Har også bygd en rekke skoler og andre bygg for Fjell og Sund kommuner som nå er slått sammen i Øygarden.

Medlem i Byggmesterforbundet, forhandler av Systemhus.

Ansnes Entreprenør AS er et av Norges ledende tømrer- og entreprenørfirmaer. Godt håndverk og høy kvalitet er vår identitet. Vi tilbyr totalentreprise innen nybygg, restaurering og rehabilitering. For våre oppdrag stilles det ekstra store krav til kvalitet, presisjon og detaljer.



Vi søker etter **tømrer(e)** med fagbrev til Ansnes Entreprenør AS

Vi ønsker deg som er faglig dyktig innen tømrerfaget. Du har lang og bred erfaring i bransjen, er norsktalende, positiv og løsningsorientert.

Du må like å jobbe i et hektisk miljø hvor kunden settes i fokus. Samtidig er du en inspirasjonskilde for dine med-kollegaer.

Ansnes Entreprenør AS kan tilby mange spennende og utfordrende arbeidsoppgaver i et miljø basert på trygghet, tillit og åpenhet. Jobber aktivt med kompetanse og internopplæring som gir mulighet til videreutvikling i selskapet for den enkelte medarbeider. Det viktigste for oss er fornøyde kunder hvor Ansnes Entreprenør AS er den foretrukne samarbeidspartner innenfor vårt felt.

Ta kontakt med Ivar Rune Ansnes for ytterligere informasjon. Mobil: 90 02 23 60

Søknaden sendes: firmapost@ansnes.no



ansnes
ENTREPRENØR



Nye Vakås vei 12 A, 1395 Hvalstad
Telefon: 66 77 63 00 www.ansnes.no



MYE Å SPARE PÅ RIKTIG VERKTØY NÅR DU TRENGER DET



Den terrenggående liften går på strøm og én lading holder hele arbeidsdagen.



Byggtørker er en av «sesongvarene» som mange velger å leie.



Snappy rullestillas er sammenleggbart, lett å sette opp med lemmer i ønsket høyde, forklarer Frode Mathiassen.

Det er god økonomi å ha det best egnede verktøyet tilgjengelig når du trenger det. Men du må kanskje ikke eie alt.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Verktøy er som død kapital når det ikke er i bruk, påpeker Frode Mathiassen, salgssjef for Østlandet i utleiekonsernet Ramirent.

– Særlig i trangere tider, når likviditeten er utfordrende, vil det være gunstigere å leie enn å kjøpe kostbart utstyr og verktøy. Så binder du ikke opp kapital som trengs til annet, forklarer han.

Salgssjefen har flere argumenter for å leie utstyr: – Innkjøp, lager og vedlikehold står vi for. Alt som leies ut, er nytt eller nyoverhålt. Skulle noe stoppe i leieperioden, sørger vi for å få levert ut en erstatning. Dessuten er det mer bærekraftig å leie enn å kjøpe, hevder han. Les mer om leie og bærekraft i faktaboksen nedenfor.

HÅNDHOLDT OG PERSONLIG

– Alt en byggmester trenger, kan leies, så nær som håndholdte maskiner som alle må ha. Det er jo nesten personlig verktøy og koster så lite i innkjøp at det ikke er aktuelt å leie. Hovedregelen er som en klok person har sagt: Du skal leie det som faller i verdi, og eie det som stiger i verdi, sier Mathiassen.

BÆREKRAFTIG Å LEIE

Leie av maskiner og utstyr kan redusere CO₂-utslippene betydelig av fire grunner, forklarer Ramirent på nettsidene.

- Ved å velge rett maskin til jobben, bedres effektiviteten.
- Kundesentre i nærheten av byggeplasser reduserer transportbehovet. Transportbiler kan få med flere maskiner til levering forskjellige steder og hente maskiner til retur, og dermed redusere drivstofforbruk og utslipp.
- Leid utstyr blir brukt mer. Færre maskiner står uvirksomme på byggeplassene.
- Godt vedlikehold på leide maskiner gjør dem mer effektive og forlenger levetida.



«SESONGVARER» PÅ LAGER

Noe av det mest vanlige for byggmestre å leie, er typiske «sesongvarer» som leveres tilbake når det ikke skal brukes igjen på en stund. Lysmaster og byggvarmer har noen måneders høysesong på vinteren, mens minigraver på den andre sida, er sjelden i bruk i vintermånedene med tele i bakken.

– Mange leier også maskiner som de kanskje bare trenger én dag, eller noen timer en dag. Som kjernebormaskin. Den er dyr i innkjøp, og dermed kostbar å ha liggende på lager om den ikke brukes mye. Industristøvsugere er også populære. Antakelig fordi de kan trenge hyppig ettersyn for å virke optimalt og fordi det nok er greit å overlate vedlikeholdet til utleier. Utstyr kan leies for så kort tid som én dag, men det meste leies over lengre tid.

GRØNT SKIFTE I UMLEIE OGSÅ

Etter hvert som flere oppdragsgivere krever utslippsfrie byggeplasser, må de utførende sørge for overgang til elektriske maskiner og sikre seg lademuligheter. I Oslo skal alle kommunens bygg- og anleggsplasser være utslippsfrie fra 2025. Det har utleieselskapet forberedt seg på.

– Over 95 prosent av det vi har kjøpt inn i år, er utslippsfritt eller går på biodiesel. Nå har vi både elektriske grave-maskiner, hjullastere og ladekonteinere til leie, forteller Mathiassen.

– Tyngre elektriske maskiner koster mye mer i innkjøp enn de dieseldrevne. Ukeleien for en 9 tonns elektrisk grave-maskin kunne ha vært dobbelt så høy som for en tilsvarende med diesel, men vi har valgt å tilpasse prisene for ikke å

skremme kundene fra å teste utslippsfrie maskiner.

– Ladekonteinere har en batteribank på 200 kW. De veier sine 5 tonn, så det krever noe logistikk å få dem plassert på rett sted, men vi har løsninger på det også, poengterer Mathiassen.

ELEKTRISK LIFT

To av nyhetene blant 35 000 utleieprodukter, er rullestillas og terrenggående elektriske sakselifter med opptil 22 meters arbeidshøyde.

Sakseliftene er enten hybrid eller helelektriske. En elektrisk sakselift går hele dagen på én lading, forsikrer han og klatrer opp i en av liftene på lageret. Den er terrenggående og har firehjulsdrift.

Rullestillas er til god hjelp når man skal arbeide med himlingen i store rom som gymnastikksal, trappeløp eller kjøpesentre. På toppen får man en god arbeidsplattform.

De enkleste stillasene av typen Snappy er sammenleggbare og går opp til to meter, demonstrerer Mathiassen.

Han trekker ut et sammenbrettet stillas fra stabelen med mange sammenbrettede. Med fullt uttrekk, har han et stillas det kan legges lemmer på i flere høyder.

NORGES STØRSTE PÅ UMLEIE

Ramirent er et internasjonalt selskap og er en av de største på utleie her i landet. Konsernet omsatte for 1,1 milliarder kroner i Norge i 2021 og har over 400 ansatte over hele landet. «Ramirents misjon er å gi våre kunder Smidig Service med et Smil!» forsikrer selskapet på egne nettsider. ■

Byggmester Sagen vokser med voksenlæringer



– Kombinasjonen av smarthus og solcellepanel på taket, har økt interessen for disse boligene, forteller prosjektleder Arild Helgaland (t.h.) og daglig leder Jo Frøyen i Byggmester Sagen. (Alle foto: Alf Bergin)

FAKTA

BYGGMESTER SAGEN AS, STAVANGER

Établert i 1951 av Håkon Sagen. Bygger nytt og rehabiliterer for private og offentlige oppdragsgivere. Ny boligavdeling driver boligbygging i egen regi og på oppdrag. Omtrent 140 ansatte, 15-20 av dem er lærlinger. Driftsinntekter i 2021: 227 millioner kroner (proff.no)

STAVANGER: Da det var vanskelig å finne kvalifiserte fagfolk på vanlig måte, valgte Byggmester Sagen å lete etter talentene de kunne utdanne selv.

AV KJETIL S. GRØNNESTAD
POST@BYGGMESTEREN.AS

– Vi så det var vanskelig å få tak i folk. Derfor satte vi i gang en kampanje der vi søkte etter voksenlæringer, forklarer Arild Helgaland, prosjektleder for boligavdelingen i Byggmester Sagen.

– Responsen var god, og søkerne var gode, sier han.

– Vi fikk tilstrekkelig antall søknader. De fleste som ble kalt inn til intervju, ble ansatt. Nå er ti av ca. 140 ansatte voksenlæringer. I tillegg pleier vi å ha fem til ti ordinære læringer inne, sier Helgaland.

Nær kommunegrensa til Sandnes bygger firmaet 16 boliger i tre rekkehus på ei tomt som før inneholdt en enebolig med stor hage. De sju første boligene til «Forus-skogen 34» er straks klare til overlevering. Boligene i byggetrinn to og tre skal stå ferdige til sommeren.

DEDIKERTE FOLK FØLGER LÆRLINGENE

Byggmester Sagen har én ansatt på kontoret som skal sikre at lærlingene får god oppfølging. I tillegg har en erfaren tømmer rollen som mentor. Sammen med én fra Opp-læringskontoret i Rogaland, besøker han lærlingene på byggeplassene rundt om i fylket.

– Basene og de andre på byggeplassen, har hovedansvaret for lærlingenes opplæring, mens mentor bistår ved behov, forklarer Helgaland.

Lærlingene har vært med under hele byggeprosessen på Forus-skogen. Helgaland ser det som en fordel at firmaet får formet og utdannet fagfolkene de trenger.

– Vi ser etter de som har interesse for faget. Har de også evner, er det stort potensial, mener han.

FÅR GODSKREVET TIDLIGERE UTDANNING

– Mange bedrifter er interesserte i voksenlæringer, så den som virkelig ønsker en læreplass som tømmer, får det, konstaterer Karoline Danielsen Hidalgo, opplæringskonsulent ved Opplæringskontoret i Rogaland.

– Vi ser en stor økning i antallet voksenlæringer. Alle våre opplæringsbedrifter er interesserte i å ta inn voksne læringer, sier hun.

Full opplæring i bedrift krever fire års læretid. Mange voksenlæringer har ofte videregående utdanning fra før. De kan derfor få godskrevet noe slik at læretida reduseres. Opplæringskontoret tilbyr teoriundervisning på kveldstid, men det er også en mulighet å lese teorien på egen hånd.

MOTIVERTE VOKSENLÆRLINGER

En fordel med voksenlæringer er nettopp at de er voksne. De er ofte mer modne enn ungdom som kommer rett ➔



Ismaila Aarre (t.v.) er en av voksenlærlingene som får besøk av mentor og medansvarlig for opplæring, Arvid Clementsen, og Karoline Danielsen Hidalgo, opplæringskonsulent fra Opplæringskontoret i Rogaland.



Håvard Bryplass fikk fast jobb som tømmersevern i mai etter å ha gått vanlig løp med to år på videregående skole og to år som lærling i Byggmester Sagen.



To brødre i tømmerfaget: Isaiah Aarre (t.h.) har svennebrev etter ordinært 2+2 løp i skole og lære, mens storebror Ismaila Aarre følger etter som voksenlærling.



– Vi har nå 2–300 boligenheter under utvikling, forteller prosjektleder Arild Helgaland (t.v.) og daglig leder Jo Frøyen i Byggmester Sagen. Fra Forusskogen 34 har de utsikt mot Gandsfjorden og Dalsnuten.

fra skolen. De har vært i arbeidslivet før og vet hva som forventes. Voksenlæringer er motivert og trenger ikke å bli fortalt at de må stå tidlig opp for å være klar til å jobbe klokka sju.

– Både alderen deres og at de har tidligere erfaring, er en fordel med voksenlæringer, bekrefter Helgaland.

FAGFOLK LØSER PROBLEMER

Forusskogen 34 er det første prosjektet Byggmester Sagen bygger i ny boligavdeling. Her fikk de se fordelene av å ha godt skolerte ansatte da en leveranse av prefabrikkerte

materialer var pakket og kuttet feil. Det medførte både ekstra bæring mellom boligene, og merarbeid med å tilpasse materialer som ikke passet inn.

– Men godt kvalifiserte fagfolk tok dette på strak arm! sier Helgaland fornøyd.

Usikkerhet om brannbestandigheten i Royalimpregnert kledning, ga dem en annen utfordring:

– Vi valgte ordinær gran som ble beiset lokalt, forteller Helgaland.

Salget av boliger har gått bra, ikke minst fordi rekkehussene leveres med smartteknologi, vedovn og solceller på taket, forteller han. ■



Materialer måtte løftes inn med stor kranbil fordi uteområdet boligene bygges rundt ligger oppå en parkeringskjeller.



Glad for nytt yrkesvalg

En av dem som sager, spikrer og monterer i boligprosjektet i Forusskogen, er 38-årige Terje Andreassen.

Han er den ene av to voksenlæringer på byggeplassen. Andreassen har studert på Idrettshøgskolen i Oslo og Universitetet i Stavanger, og var lærer i kunst og håndverk på Bryne ungdomsskole da han så at Byggmester Sagen søkte etter voksenlæringer

– Dette er noe jeg har tenkt på i flere år. Jeg valgte tømreryrket fordi jeg liker å skape og jobbe med hendene, sier Andreassen, som også har snekret på hobbybasis hjemme. Da vi møter ham, har han vært lærling i drøye fire måneder. Han har fått godskrevet seks måneder, så nå har han tre år og to måneder igjen av læretida.

– Jeg trives veldig godt. Det er mye spennende å lære i byggeprosessen, og jeg er veldig glad i en fysisk jobb. Det er gøy å være med og skape noe hver dag, sier han.

Andreassen er fornøyd med arbeidsgiveren og kollegene:

– De er flinke folk og behjelpelige uansett hva man spør om, synes han.

FOR DEG SOM JOBBER I TØMRERFAGET

TØMREREN



Grindebygg utfordret alle

STAVANGER: Tømrer Bjørn Kåre Espevik jobber konsentrert med et sperrehakk, en liten del av takkonstruksjonen til naustet byggmester Slyk & Espevik AS har gjenoppbygd.





Det var ikke alle dager med bygging som foregikk i så fint vær. (Foto i denne saken: Bjørn Kåre Espevik og Per Bjørn Lotherington)

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

Naustet er bygd på gammelt vis og takkonstruksjonen er som i et grindebygg. Ingen i firmaet har bygd noe lignende før selv om de driver mye med restaurering og bygger spesielle arkitekttegnede hus og hytter. Det hadde ikke basen, 25 år gamle Magnus Sønsterud heller, men i utdanningen i klassisk bygningshåndverk og restaurering ved Fagskolen Vestland hadde han lært mye både teoretisk og praktisk om eldre konstruksjoner.

Den svært drevne restaureringshåndverkeren Trond Oalann og Atle Østrem er lærere ved skolen.

– De har vært god å søke råd hos nå. Oalann har også en blogg der jeg har fått mye inspirasjon, fastslår Sønsterud.

RASKERE ENN ANTATT

– Det er spennende og lærerikt å få være med på dette, og det har gått mye raskere å sette sammen konstruksjonen enn vi regnet med. I løpet av to uker vil vi være ferdig med hele konstruksjonen, enda vi har hatt et avbrekk og gjort noe annet inni-

mellom, forteller han.

Vi møter ham sammen med Bjørn Kåre Espevik og lærling Øystein Pedersen i en verkstedhall i Hillevåg.

De hogger til alle delene og setter dem opp som et byggesett. Etter halvannen ukes arbeid er de ferdig med å sette sammen stavlægger (toppsvillene) og bjelker (beter/undergurt). De første taksperrene er satt opp, og eldstemann Espevik sitter over skreps på en av stokkene og hogger sperrehakk.

BEST TILPASNING UNDER TAK

Her i verkstedet bygges hele konstruksjonen midlertidig før alle delene skal merkes, plukkes ned og flyttes til montering på Mosterøy som nå er en del av Stavanger kommune.

– Det er best å stå under tak når vi skal bearbeide og sette sammen delene. Når monteringen skal skje, kan vi jo få all slags vær. Derfor vil det være en fordel at alt er tilpasset på forhånd, forklarer Bjørn Kåre Espevik.

TRE PÅ DOBBEL STEINMUR

Naustet de nå bygger opp igjen, var svært

FAKTA: BYGGMESTER SLYK & ESPEVIK, STAVANGER

Etablert av Kjetil Slyk og Svein Inge Espevik i 1986. De er fortsatt aktive eiere. 15 ansatte tømrere og til enhver tid to lærlinger. Driver med restaurering, rehabilitering og nyere arkitekttegnede hus og hytter. Driftsinntekter i 2021 var nesten 36 millioner kroner. (proff.no) Medlem i Byggmesterforbundet.

forfallent og ble revet for flere tiår siden. Takkonstruksjonen er som i et grindebygg, en svært vanlig byggemetode rundt om på Vestlandet.

Den er tegnet av arkitekt Helge Schjelderup, og godkjent med applaus av byggesak og byantikvar (se undersak).

– Grindebygg har mange lokale variasjoner. Det gir en sterk konstruksjon, som får stående kledning som det hadde før. Denne byggemåten står bedre i et kystklima enn laft, og er mindre ressurskrevende. Ofte ble det brukt lokalt tømmer som var tilgjengelig og ikke måtte transporte-

res. Furu var nok det vanligste treslaget som ble brukt rundt omkring, forteller Sønsterud.

Flere i firmaet var på befarings til andre naust i området for å se hvordan sammenføyninger var gjort.

Takkonstruksjonen skal legges oppå den gamle doble steinmuren. Når taket er ferdig lagt med takstein, vil regnvann fra taket renne ned midt i steinmuren slik at jorda holdes fuktig. Det antas å være for at det skal være utrivelig så skadedyr ikke vil etablere seg der.

LOKALT TØMMER

Tømmerstokkene er levert av Riska Sag i Hommersåk, ca. 30 km fra Stavanger. Sønsterud legger vekt på at det er godt furutømmer som er håndbarka med bandkniv, slik det skal være fra gammelt.

Tømmeret til stavlæggene og bjelkene er 20x20 cm (8x8 tommer) og til sperrene 15 x 15 (6x6 tommer).

– Antakelig er det litt overdimensjonert, men det er for å være sikker på at det holder, sier han.

TRADISJONELLE VERKTØY

De bruker gamle metoder i sammenføyningene, øks, høvel, stemjern og håndbor,

men hjelper også til med håndsag og elektrisk sag for at det skal gå fortere.

Lærling Øystein Pedersen skjærer til dømlinger (nagler) på ribbesag. Så runder ham dem med øks. De skal gå inn i hullene uten å være for runde. Da sitter de bedre.

– *Lærlingen har fått den kjedeligste jobben?*

– Nei, det er ikke noe som er kjedelig her! Jeg må bruke hjernen på alt. Dette er jo en del av oppgaven. Det har tatt mye tid, og det er det kjedeligste. Men vi må bare prøve og feile for å få det til, sier lærlingen.

STØTTER SEG PÅ ARBEIDSPRØVE

På langsiden måtte stavlæggene skjøtes for å få full lengde på 11 meter. Det kunne kanskje vært gjort med spikerplater i et moderne bygg, men ikke her!

– Vi har lagd én fransk lås for å skjøte til hver av stavlæggene. Ingen i firmaet hadde gjort det før, så det var godt å ha prøvd det på fagskolen, fastslår Sønsterud.

Han har med seg en arbeidsprøve fra

skolen, men har også søkt støtte i boka Rehabilitering som ble skrevet av Anders Frøstrup på 1990-tallet.

– Den boka er god å ha til mye restaureringsarbeid. Her er blant annet formelen til fransk lås. Denne låsen er 80 cm lang, den er fire ganger så lang som stokken (stavlægje) er bred. Hakk og innfelling skal stå i et visst forhold til hverandre, sier han begeistret.

TJUKK OG TYNN

Bjelkene settes med 90 cm mellomrom, og veksler rotendene annenhver gang opp og ned. Disse felles inn med en svalehale og sikres med en dømling.

Sperrene fordeles i forband av bjelkene og settes med rotenden ned, legges så i sperrehakk og dømlinger bores ned i stavlæggja.

– I toppen felles sperrene sammen med kløv og tapp – og dømlinger. Det gjør vi fordi vi heller vil forankre for mye enn for lite. Med tunge skiferheller som tekking, ville det ikke vært nødvendig, forklarer Sønsterud. ■

«Ingen i firmaet har bygd noe lignende før selv om de driver mye med restaurering.»



Øystein Pedersen konsentrerer seg når trenaglene (dømlinger) skjæres til.



– Vi har kommet overraskende langt på mindre enn to uker, fastslår Magnus Sønsterud [t.h.] som er bas på dette bygget med lærling Øystein Pedersen og tømmer Bjørn Kåre Espevik på laget.



Bjørn Kåre Espevik og Magnus Sønsterud diskuterer en mulig-løsning.



Idet taksperrene er satt opp og undertaket lagt, er naustet nesten ferdig.



Bjelker (undergurter) og taksperrene er nøyaktig felt inn i stavlæggene (toppsvillene).



– Nei, det har vi ikke avtalt skriftlig, men snakket om og gjort det klart at vi regner med at tømmerne blir noen år etter utdanningen. Men om de først begynner å tenke på å bytte jobb, må vi vel bare finne oss i det, mener den daglige lederen.

Mye å lære av gammelt - og nytt

- Det er både morsomt og spennende å sette opp en konstruksjon som vi ikke har bygd før, sier daglig leder Svein Inge Espevik.

– Vi gjør mange restaureringsjobber og bygger nye arkitekttegnede hus og hytter som gir oss utfordringer, men et grindebygg har vi aldri satt opp. Vi lærer av alle jobbene vi har, enten det er nytt eller gammelt og passer på at tømmerne går i lag med forskjellige så de kan lære av hverandre.

Espevik er glad for å ha unge tømmerne i firmaet som er dedikerte til oppgaven.

– Magnus har alltid vært på for å gjøre en god jobb og lære mer, så det var fint at han kunne ta ansvar for dette prosjektet med fersk kunnskap fra fagskolen. Øystein som er den ene lærlingen vår, er også svært interessert i tømmerfaget. Og en kveld jeg var innom på verkstedet, var han i full gang med å restaurere håndtaket på en gammel høvel. Jeg fikk nesten tårer i øynene! smiler Espevik.

DEKKER SKOLEKOSTNADENE

Bedriften ser gjerne at tømmerne som er interessert og har evner til det, kan ta videreutdanning. Magnus har som førstemann gått fagskolen med lønn og skolepenger betalt av firmaet. Nå er en annen tømmer i gang på den samme skolen.

– *Betaler dere for mesterutdanning også?*

– Ja, kanskje det, men vi tror det passer bedre med Byggmesterforbundets byggeplasslederstudium. De gode tømmerne trenger å bli tryggere på det administrative.

– *Krever dere «plikttår» som gjenytelse fra den som får videreutdanning?*

Byantikvaren applauderer naustbygget

I en uttalelse om denne byggesaken, skriver byantikvar Hanne Windsholt begeistret:

«Ut fra et kulturhistorisk perspektiv er det utelukkende positivt, ja, svært gledelig - hver gang et slikt naust settes i stand eller gjenoppbygges, i alle fall så lenge dette skjer i tråd med den opprinnelige byggeskikken. Søknaden gir klart uttrykk for at målet er å gjenreise naustet slik det opprinnelig har vært, med bruk av rundtømmer og med gamle Sandnespanner.»

«...dette lyder veldig bra og kan bare applauderes.» «...det gjenoppbygde naustet vil bli et flott og gjennomført byggverk til stor berikelse i nærmiljøet.»

Jonas så en mulighet da han ble sulten på ny kompetanse

OSLO: Fagskolen var en god mulighet da jeg ville styrke kompetansen etter noen år som tømrer, sier Jonas Røgeberg [27].

AV **EIVIN KRISTENSEN VANGNES**
POST@BYGGMESTEREN.AS

– Den toårige fagskoleutdanningen er myn-
tet på praktikere som har kunnskap fra en
byggeplass, og er en fin mulighet til å bygge
videre på kompetansen jeg allerede hadde,
sier Røgeberg.

Nå er han prosjektfunksjonær i Oslo Bygg-
entreprenør der han også gikk læretida si.

Utdanningen han tok ved Fagskolen Inn-
landet på Gjøvik, dekker et bredt spekter av
kompetanse som er viktig for byggenærin-
gen. Den gir flere muligheter og kan brukes i
mange deler av bransjen, forteller han.

BRED UTDANNING

– Fagskolen er en kombinasjon av leder-,
ingeniør- og administrativ utdanning. Man
lærer blant annet bedriftsøkonomi, bygge-
teknisk matematikk, logistikk rundt driften av
byggeprosjekter, tegning og BIM (Bygnings-
informasjonsmodellering). Vi hadde også
tverrfaglige emner, hvor vi lærte om andre
fagfelt, som rør og strøm. Så får man en viss
innsikt i andre deler av bransjen så det er let-
tere å samarbeide med forskjellige fagfolk.

Fagskoleutdanningen gir mange spen-
nende arbeidsmuligheter. Det kan være som
prosjektleder, med administrasjon eller med
tegning, 3D-modellering og dimensjonering
av bygg. Dessuten gir utdanningen gode for-
utsetninger for å starte eget firma.

DRIVER STOR BYGGEPLASS

Som prosjektfunksjonær, jobber Røgeberg nå
med driften av et stort byggeprosjekt i Oslo
sentrum, med omkring 100 håndverkere i
arbeid. Rundt 30 av dem er fra Oslo Bygg-
entreprenør. Sammen med en prosjektleder
og tre anleggsledere, har Røgeberg ansvar
for driften, og det administrative arbeidet i
prosjektet.

Når bygget er ferdigstilt, skal det bestå av
kontorer, restauranter, barer, et treningssen-
ter, og et konferansesenter.

SPENNENDE OPPGAVER: Med ny kompetanse fra fagskolen på Gjøvik har
tømrer Jonas Røgeberg fått mange nye arbeidsoppgaver på byggeplassen i
Oslo sentrum. [Foto: Eivind Kristensen Vangsnes]

Mange utdanningsmuligheter for tømrere

– Med svennebrev og teknisk fagskoleutdanning er man kvalifisert til det meste av mellomlederstillinger i byggebransjen, forteller Øivind Ørnevik, fagsjef for kompetanse i Byggmesterforbundet.

– Tømrere med fagskoleutdanning kan få en rekke forskjellige stillinger på linje med en som har bachelorgrad som byggingeniør. Det er ikke uvanlig å jobbe med taksering, saksbehandling, salg, service, rådgivning eller undervisning, fortsetter han.

EN REKKE UTDANNINGS- MULIGHETER

– For de med svennebrev er det vanligst å ta fagskoleutdanning eller mesterutdanning. De kan også ta en treårig bachelor for å bli lærer i byggfag på videregående skoler, eller en bachelor i tradisjonshåndverk. Dessuten kan de gå Y-veien som er ingeniørutdanning på universitetet.

De som har studiekompetanse, men ikke fag- eller svennebrev, kan gå ingeniørhøyskolen eller ta mastergrad innen bygg, miljø og teknologi.

MESTERUTDANNING I JOBB

Mesterutdanningen er et kortere studieløp enn en fagskoleutdanning. Den består av økonomiledelse, markedsføring og yrketeori. Utdanningen er spisset mot å bli en mellomleder i byggebransjen, eller starte egen bedrift.

NYTT ANSVAR

Med den nye utdanningen har han fått en rekke nye ansvarsområder på byggeplassen. Han har vært med på å lage framdriftsplan og har fått ansvar for å bestille materialer og tjenester fra andre bedrifter. I tillegg har han ansvar for helse-, miljø- og sikkerhetsarbeidet og kvalitetssikring. Røgeberg jobber med digitale tegninger som han tar mål av, og videreformidler til tømmerne.

– Jeg kommuniserer mye med aktører i andre fag. Jeg har blant annet bestilt kraner og lifter og et firma som er spesialisert på å skanne betongvegger etter armeringsjern. Det er oppgaver vi ikke har utstyr og kompetanse til å gjøre på egen hånd, forteller han.

Oslo Byggentreprenør er hovedbedrift på prosjektet. Som en del av HMS-arbeidet, går Røgeberg jevnlig vernerunder, hvor han passer på at alt gjøres etter boka og at sikkerheten er god. Han går også rundt hvor han dokumenterer arbeidet som er gjort.

– Kvalitetssikring er en viktig del av jobben. Jeg lager sjekklister, tar bilder og sørger for at vi har dokumentasjon på at alt er bygd riktig, sier han. ■



ØIVIND ØRNEVIK er fagsjef for kompetanse i Byggmesterforbundet. [Foto: C. Kunøe]

BRANSJEREGISTERET

SplitkonMassivtre
og limtre



Snekkerverksted
KJØKKEN - BAD - GARDEROBE
SPESIALINNREDNINGER



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



VERKTØYSLIPING AS

Henter og leverer på østlandet

www.verktoysliping.no

Mobil 932 11 439 / 997 93 140

Gamle Dalsveg 134, 2032 Maura

E-post: verktoysliping@icloud.com

SLIPEVERKSTED FOR:

Sagbruk
Treindustri
Metallindustri
Byggentreprenør
Skogentreprenør
Private

Salg av verktøy



Seriøse bedrifter
står sterkere
sammen!

BLI MEDLEM

www.byggmesterforbundet.no



Tlf. 24 14 66 30

Kalkyleverktøy for håndverkere
og takstfolk

www.byggdata.no



**GARASJE
OG INDUSTRI-
PORTER**

Vi har produksjon i Innlandet
Søker flere forhandlere i Norge.

www.edlandsporten.no

post@edlandsporten.no

Tlf.: 51 80 00 20

- Veldig bra velfølelse og lett på styringen, sier tømrer Markus Wolla om nye VW ID. Buzz Cargo 2023.



MARKUS ER FØRSTE TØMRER SOM PRØVEKJØRER DEN NYE FOLKEVAREBILEN

- ID. Buzz Cargo er en gjennomtenkt og stilig varebil som håndverkere vil trives i. Men varerommet er litt for lite for oss som frakter mye utstyr og materialer, mener tømrer Markus Kristiansen Wolla.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Folk snur seg etter denne elvare bilen. – Kompakt og kul er førsteinntrykket. Personlig liker jeg veldig godt designet som er inspirert av folkevognbussen T1, sier Wolla.

SOLIDE EGENSKAPER

Tømreren jobber med rehabiliteringer i

Futura Entreprenør i Follo. I gjennomsnitt kjører han ti mil hver dag mellom prosjekter i en Transporter fra 2008.

– Da har jeg radioen på høyt for overdøve motorstøyen inne i kupeen. Her er det musestille, roser Wolla og gir på litt ekstra strøm-gass ut av svingen.

– Elmotoren på 204 hk har nok krefter. Styringen er lett og velfølelsen er veldig bra, synes han.

I sin eldre Transporter sitter Wollan rett og hardt «som i kirka».

– Med mine 179 cm, sitter jeg høyt og



- Når du jobber med rehabilitering blir det mange ekstraturer etter materialer og utstyr. Da trenger jeg en varebil med litt mer plass baki.



Frunken foran lar deg skifte spylervæske og betrakte litt av teknikken.

Dør på hver side gjør det enklere å komme til, sier Wolla.



FAKTA VOLKSWAGEN ID. BUZZ CARGO 2023

Bakhjulsdrevet varebil med 204 hk fra en 77kWh elmotor. Rekkevidde inntil 423 km ved blandet kjøring og toppfart på 145 km/t. På lynladestasjoner (DC) kan ID. Buzz Cargo lades med inntil 170 kW effekt, da lades batteriet fra 5 % til 80 % på ca. 30 minutter. Lasterommet på 3,9 m³ tar to europaller. Maksimal nyttelast er 630 kilo og hengervekt 1000 kilo. Pris fra 452 700 kroner, test-utgaven med ekstrautstyr koster 580 050 kroner.



godt i et skikkelig sete i denne bilen. Jeg er litt tilbaketilt og sikten til sidene og ut er god – selv om sidestolpene og den spesielle frontruta nok ikke passer for alle. Og så savner jeg armlenet mitt, sier Wolla. Han finner raskt ut av funksjonsskjermene.

– Deilig med to mindre skjermer i stedet for en stor «TV». Disse viser akkurat det de skal og distraherer ikke fra kjøringa. Gjennomført, fastslår tømreren.

BAKHJULSDRIFT OG VAREROM

Futura Entreprenør har kjøpt elvarebil før, en Nissan e-NV200 som Wolla aldri ble kompis med:

– Lite lasterom og seks mils rekkevidde på vinteren? Nei takk. Men vi trenger nye biler og ser jo at elvarebiler kan spare firmaet for en del kostnader om vi jobber mye inne i byen.

ID. Buzz Cargo er bakhjulsdrevet – foreløpig. Nylig ble det kjent at personbilen ID. Buzz kommer i en GTX-utgave med firehjulstrekk, da får kanskje norske håndverkere en Cargo GTX med 4WD?

– Firehjulsdraft ville vært en stor fordel ja! Problemet med varebiler på vinteren er at all vekt er baki bilen. Jeg skulle gjerne designet en egen varebil der batterier og motor lå lenger fremme i bilen, sier Wolla.

Tømrerens tommestokk viser at varerommet er 2,208 mm langt (+ 45 cm med gjennomlastningsluke) og 1,732 mm bredt (1,230 mm mellom hjulbuene).

– Her får jeg inn plater i bredden, men lengden er litt for kort. Det er punkter for lastestropper, hengerfeste og godt med lys i varerommet. Men plassen gjør at jeg personlig må velge mellom å frakte verktøy eller materialer. Og som regel må jeg

jo ha med begge deler – på rehabiliteringer trengs det alltid noe ekstra, forklarer Wolla.

Lastehøyde og klaring er det lite å si på. Wolla liker særlig ekstrautstyr som dør på hver side av varerommet og den automatiske bakluka.

MYE BRA, MEN UEGNET

– Mye greiere å komme til tingene. Dette er en stilig og gjennomført varebil. Det eneste negative er lite varerom som gjør den uegnet til min jobb. Men det er jo mange håndverkere som frakter mindre materialer og verktøy enn tømrere – de vil nok trives i denne folkevarebilen, sier tømrer Markus Kristiansen Wolla. ■



- Smart og stort oppbevaringsrom i hele fronten. Her får du plass til mye, sier Wolla.



Elektrisk svingbart tilhengerfeste som kan dra inntil 1000 kilo og åpnes med en knapp i varerommet.



GOD SAKSBEHANDLING ER AVGJØRENDE VED NEDBEMANNING

– Markedssituasjonen gjør at Byggmesterforbundet får flere henvendelser om nedbemanning. En slik prosess er ofte omfattende og formell. Loven stiller også store krav til saksbehandlingen i bedriften.



Foto: Adobe Stock

Utgangspunktet er at bedriften har rett til å tilpasse sin bemanning til behovet.

Nedbemanning er et tiltak bedriften bruker for å sikre forsvarlig drift, og kan ikke brukes for å redusere én bestemt ansatt for å øke overskuddet eller produktiviteten.

NÅR KAN MAN NEDBEMANNE?

Arbeidsmiljøloven § 15-7 krever at nedbemanningen er «saklig begrunnet».

Bedriften må da vise at det er et bedriftsøkonomisk behov som tilsier at oppsigelser er nødvendig.

Loven legger opp til at det gjøres minst fire vurderinger:

- 1. Nedbemanningsbehov** – Om det er saklig behov for å redusere antall ansatte.
- 2. Omplassingsmuligheter** – Om det er mulighet for omplassering til et annet ledig arbeid.
- 3. Saklig utvelgelse** – At det er saklig begrunnet hvilke stillinger som skal vurderes, og hvem som velges ut for oppsigelse.
- 4. Interesseavveining** – Det skal skje en interesseavveining mellom arbeidstakers

JUS

AV HÅVARD
ALTERSKJÆR
ADVOKATFULLMEKTIG
BYGGMESTER-
FORBUNDET



behov for å beholde sitt arbeid og arbeidsgiverens behov for å avslutte arbeidsforholdet.

GJØR EN GRUNDIG VURDERING I FORKANT

Det er viktig å starte tidlig og ikke være forhastet i en nedbemanningsprosess. De pengene man sparer i oppsigelsestiden ved raskt å si opp en ansatt før måneds-skiftet, kan fort vise seg å koste mer i form av en oppsigelse som ikke blir godtatt.

Gjør bedriften gode vurderinger tidlig og får de ansatte med på prosessen, er mye gjort.

Det bør tidlig være en beslutning fra styret gjennom et styrevedtak som oppsummerer arbeidsgivers vurderinger,

herunder behov for nedbemanning, hvilket omfang som er nødvendig og utvelgelseskriterier. Disse vurderingene skal danne grunnlag for informasjon og drøftelser med de ansatte.

PROSESSEN MÅ OPPLEVES RETTFERDIG OG ÅPEN FOR DE ANSATTE

De ansatte må få informasjon om situasjonen og bedriftens vurderinger. Vurderingene må fremstå som solide for å få aksept fra de ansatte.

Bedriften bør først grundig redegjøre for hvorfor det er behov for nedbemanning. Deretter kan diskusjonen gå nærmere inn på hvordan nedbemanningen skal gjennomføres.

Representanter for de ansatte bør involveres tidlig. Dersom bedriften ikke har tillitsvalgte, kan man be de ansatte velge representanter, eller alternativt holde allmøte. Det bør lages en protokoll fra slike møter.

UTVELGELSESKRITERIER

Når man skal velge ut hvilke ansatte som skal sies opp, må de ansatte bedømmes

etter objektive og etterprøvbare kriterier (utvelgelseskriterier).

Hovedregelen er at bedriften skal gjøre utvelgelse i hele bedriften, men bedriften kan også velge å nedbemanne i deler av virksomheten (utvelgelseskrets). Et felles krav for utvelgelsen, er at bedriften må ha en saklig begrunnelse.

Både ved valg av utvelgelseskrets og utvelgelseskriterier er det viktig at bedriften forankrer valgene hos de ansatte, og har skriftlig dokumentasjon på de vurderingene som er tatt.

Et klassisk utvelgelseskriterium er basert på ansiennitet. Også andre utvelgelseskriterier kan være saklige, deriblant faglige kvalifikasjoner og sosiale hensyn. Ofte kombineres hensynene og det gjøres en helhetsvurdering av ansiennitet, kompetanse og sosiale forhold. Bedriften må likevel være oppmerksom på at hvis utvelgelsen er basert på andre hensyn enn

ansiennitet, bør det ha blitt vurdert grundig og samvittighetsfullt.

Generelt er det større risiko forbundet med å benytte andre kriterier enn ansiennitet.

DRØFTELSESMØTE OG OPPSIGELSE

Det er først når de ansatte har vært med på en prosess hvor de er informerte om situasjonen, og er klar over hvordan utvelgelsen kan skje, at det er aktuelt å kalle inn ansatte til drøftelsesmøte i forbindelse med oppsigelse.

Drøftelsesmøtet skal være en reell diskusjon hvor arbeidsgiver er åpen for andre løsninger enn oppsigelse. En vanlig feil arbeidsgiver gjør, er å levere oppsigelsen i drøftelsesmøtet. Leveres oppsigelsen i drøftelsesmøtet, kan det raskt danne inntrykk av at beslutning om oppsigelse ikke er saklig ved at avgjørelsen synes å være tatt på et tidligere stadium.

Skriv deretter en protokoll fra møtet. Arbeidstaker bør få en kopi av protokollen og gis anledning til å uttale seg om innholdet i protokollen.

Etter drøftelsesmøter bør arbeidsgiver ha nedfelt skriftlig vurderingene som har blitt gjort.

Dersom bedriften finner grunn til å gå til oppsigelse etter at disse stegene er gjort, skal oppsigelsen leveres på riktig måte – helst personlig, eller ved rekommandert brev.

Dette er altså kun noe av det bedriften må være særlig oppmerksom på i en nedbemanningsprosess. Ut fra den konkrete situasjonen kan andre problemstillinger melde seg, og bedrifter som er tariffbundne må være særlig oppmerksomme på kravene som følger av tariffavtalen. ■

MEDIE- OG TEMAPLAN 23

**BYGG
MESTEREN**

Kontakt agk@byggmesteren.as
for informasjon
om annonsering

UTGIVELSER 2023

UTGAVE 01/23

Materiellfrist: 27. januar | Utgivelse: 13. februar

UTGAVE 02/23

Materiellfrist: 3. mars | Utgivelse: 20. mars

UTGAVE 03/23

Materiellfrist: 24. mars | Utgivelse: 24. april

UTGAVE 04/23

Materiellfrist: 5. mai | Utgivelse: 30. mai

UTGAVE 05/23

Materiellfrist: 9. juni | Utgivelse: 26. juni

UTGAVE 06/23

Materiellfrist: 18. august | Utgivelse: 4. september

UTGAVE 07/23

Materiellfrist: 22. september | Utgivelse: 9. oktober

UTGAVE 08/23

Materiellfrist: 3. november | Utgivelse: 20. november

TEMA UTG. 01/23: SPARETIPS

Materiellfrist: 27. januar

TEMA UTG. 05/23: SIKRERE BATTERIVERKTØY

Materiellfrist: 9. juni

TEMA UTG. 07/23: NÅR KULDA SETTER INN

Materiellfrist: 22. september

TEMA UTG. 08/23: PRAKTISKE HJELPEMIDLER SOM LETTER ARBEIDSDAGEN

Materiellfrist: 3. november



DET ER LETT Å VELGE ELEKTRISK



Det er mange fordeler ved å bytte til elektrisk varebil. Og Toyota har utvalget: Velg mellom den smidige Proace City Electric og den større Proace Electric, og finn den lengden og utstyrsgraden som passer best til ditt behov. Og ikke minst; til en pris som vil passe veldig godt til ditt budsjett!

Uansett hvilken du lander på, har du hele vårt forhandlerapparat i ryggen, med Express Service på en time og rask levering av deler over hele landet, og opptil 10 års garanti med Toyota Relax.

TOYOTA PROACE CITY ELECTRIC
Pris fra 449 500,-

TOYOTA PROACE ELECTRIC
Pris fra 670 700,-

KLIKK HER
FOR MER INFO