

BYGG MESTEREN

UTGAVE 0623 FAGTIDSSKRIFT FOR TØMRERFAGET
WWW.BYGGMESTEREN.AS



Arne har reist hus
og kjempet for godt
håndverk i 60 år



Audun lærer bort
praktisk bygnings-
vern til skoleelever



Moderne utsikts- plattform bygd for å vare



MED EGNE SIDER FOR TØMRERE

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

BYGGMESTEREN

UTGAVE 06/23 - ÅRGANG 97

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: Steinar Moldal

REDAKSJONEN AVSLUTTET: 24. aug.

NESTE UTGIVELSE: 9. oktober

GRAFISK UTFORMING: Jan Almås

TRYKK: Aksell



ABONNEMENT

INFO-SYS

Tlf: 22 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,-

F Fagpressen

Opplag: 5.127

Opplagskontrollert av

Fagpressens Mediekontroll

Antall lesere: 43.000

(Kilde: Kantar Fagpresse 2022)



Flere må si seg enig i slagordet «smått er godt»

Etter en sammenhengende oppgangsperiode med stadig flere og større enheter, er salget av nye boliger svakere enn på lenge. Vi skal faktisk bortimot 30 år tilbake i tida for å se lignende.

Konsekvensene er godt synlige blant annet i konkursstatistikkene. Med dette som bakteppe, var store boligbyggere med i en debatt i Arendalsuka om hva som skal til for å få opp aktiviteten i ny-boligmarkedet. Svarene var klare. Blant annet er det behov for mer forutsigbare rammebetingelser og framdrift for plan- og byggesaker i kommunene.

Men de økte byggekostnadene gjør at boligbyggerne også må se på hva de kan gjøre. Benth Ek som leder OBOS Block Watne, Norges største boligbygger de siste åra, mente at de må gjen-nomgå egen boligproduksjon, bygge mer effektivt og kanskje mindre enheter, levere eneboliger uten tilhørende garasje, og uten av plenen er rullet ut som løperen til kjøperne. Han så seg kanskje tilbake til tider da kundene flyttet inn og anla hagen, bygde garasjen eller uteplassen etter hvert som tida og økonomien tillot det.

Andre boligbyggere er inne på det samme. I Arendal hevder en byggmester med mange ledige tomter i et hyttefelt at de i samråd med kundene, kan redusere leveransen og åpne for noe mer egeninnsats enn vanlig. Som vi forteller på reportasjeplass i dette bladet, er byggmesteren sikker på at hyttekundene kommer igjen. De er tradisjonelt kjøpesterke og vil ha fritidsbolig, men må vel venne seg til at byggekostnadene ligger

«Nedgangstider kan gi slagordet «smått er godt» ny aktualitet».

på et høyere nivå enn for bare et års tid siden.

Noen boligkjeder svarer også på etterspørselssvikten med å presentere mindre enheter, mer kompakte med mindre areal, men med det en eneboligkjøper kan trenge innenfor husets fire vegger. Eller nøkterne enheter som kan vokse med behov og økonomi.

Positivt sett, tvinges vi nå til å se etter kreative løsninger innenfor trangere rammer enn vi har vært vant til. Det vil sette effektiviteten på prøve, og utfordre oss i ressursbruk. Det kan nok smerte, men i ettertid kan det hende vi ser at det var av det gode.

Nedgangsbølgen gir nytt liv til det gamle slagordet «smått er godt». For en som bare er 1,75 på strøpelesten, har det alltid hatt appell. Nå kan det kanskje få gjennomslag hos de som er mye større.



Per Bjørn Lotherington

PER BJØRN LOTHERINGTON
ANSVARLIG REDAKTØR

INNHold

NYHETER

- Mesterbedrifter like verdifulle som sjømatnæringen.....**6**
Innleieforbudet favoriserer de store bedriftene.....**8**
Regjeringens nye lærlingklausul har smutthull
som bør tettes.....**10**
Nedgang i nybygging, men Gilje går godt med ROT.....**12**

MINITEMA: SALG AV BEDRIFTEN

- Nedgangstider kan være oppkjøpstider.....**14**
Selger bedriften for fem ganger driftsresultatet.....**15**
Det er ikke bare tallene som avgjør prisen.....**16**

REPORTASJER

- Har reist hus og kjempet for godt håndverk i 60 år..... **18**
– Hyttefolkene kommer igjen.....**24**
Lærer praktisk bygningsvern på stabburet.....**26**

TØMREREN

- Historisk kapell settes i stand.....**29**
Produktnyheter.....**32**
Moderne utsiktsplattform av seinvokst tre.....**34**



LÆRER PRAKTISK BYGNINGSVERN PÅ STABBURET

MINITEMA: SALG AV BEDRIFTEN

ER BEDIFTEN DIN TIL SALGS?



– HYTTEKUNDENE SITTER PÅ GJERDET, MEN DE KOMMER TILBAKE IGJEN

24



NYHET

Oppdag vår nye
18V borskrutrekker
og slagbormaskin
DS18DE / DV18DE

NEW Compatible
BRUSHLESS RFC

KLIKK HER
FOR MER INFO

Bedre i hver minste lille detalj.

Høy hastighet og moment

Kort og velbalansert - kun 155mm

Kick-back system (RFC)

Less is more.

Lettere, mer kompakte, men like **sterke**.

Nå presenterer vi vår nye 18V batteridrevne borskrutrekker og slagbormaskin. To allsidige, lette og kompakte modeller. De gir høyere hastighet enn deres forgjengere og dessuten med maksimalt dreiemoment som er det høyeste i sin klasse - opp til 70 Nm. I tillegg er maskinkroppen kun 155 mm kort - perfekt for arbeid i trange og smale område. Klar for kraftig ytelse?

NYHET Nå også med nytt og forbedret batteri.



Les mer på hikoki-powertools.no
Følg oss på sosiale medier



HIKOKI
HIGH PERFORMANCE POWER TOOLS

Tolv nye tømrmestere i Agder

ARENDAL: – Jeg er veldig opptatt av å levere kvalitet i alle oppdrag og da er det godt å ha mestermerket som er et kvalitetsstempel, sier den ferske tømrmesteren Jan-Kåre Nerland fra Fevik. Han var en av 12 tømrmestere som bestod mesterprøven i 2022 og endelig kunne motta sitt mesterbrev hos Arendal håndverk og industribedrifters forening (AHIF) og Mesterbrevnemnda under Arendalsuka. Fungerende leder i Mesterbrevnemnda André Kristiansen, fylkesordfører Arne Thomassen og oldermann Tellef T. Christensen sto for utdelingen.

Foruten de 12 nye tømrmestrene, var det fire andre mestere som nå har mottatt mesterbrevet. Det var to mestere i rørleggerfaget, en murmester og en feiermester.



Foto: Tormund Hansen, Mesterbrevnemnda

NYHETER

Mesterbedrifter like verdifulle som sjømatnæringen



BREDE SMIL: Resultatene fra undersøkelsen skal vi bruke for å styrke mesternes anseelse, forsikrer Tormod Hamnes Skinnarmo, Andreas Kristiansen, Elizabeth Hartmann og Martin Hutt Staubo i Mesterbrevnemnda.

ARENDALSUKA: Norske mesteres bedrifter betaler mer til statskassa enn de fleste tenker over.

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

Det har alltid vært bedrifter som drives av mestere her i landet, så de tas for gitt. De omsetter de for 156 milliarder kroner

i året. Mestere og leverandørene deres betaler til sammen 32 milliarder kroner i skatt. Det representerer to prosent av statsbudsjettet.

– Det gjør mesternæringen like stor

Prisnominert for å selge overskuddsvarer

OSLO: Tørn er nominert til Byggenæringsens Innovasjonspris for å skape en markeds plass for overskuddsvarer i byggebransjen.

– Ikke bare hjelper Tørn selgere av overskuddsvarer med å kvitte seg med sine produkter, de fremmer også bærekraftig praksis og økonomisk lønnsomhet i byggebransjen, skriver Bygg Reis Deg i presentasjonen av den nominerte. Sju andre er nominert til Innovasjonsprisen som deles



Foto: Bygg Reis Deg

ut på messa i oktober.

En av suksessfaktorene til Tørn har vært godt samarbeid med nøkkelaktører i bransjen. For å løse store utfordringer som bransjen står overfor, er det behov for nye perspektiver og økt samarbeid, fastslår grunnlegger og daglig leder Anjali Bhatnagar (bildet).

Flere nyheter fra byggebransjen:

www.byggmesteren.as

som sjømatnæringen, påpeker Elizabeth Hartmann. Kommunikasjonsmedarbeideren i Mesterbrevnemnda var svært glad for å kunne presentere disse og flere gode tall om mesterbedriftene i et debattmøte i Arendalsuka.

118.000 ARBEIDSPLASSE

Undersøkelsen er gjennomført av Menon Economics, og viser at mesterbedriftene har 70.000 ansatte. Den skaper også arbeidsplasser og verdier hos mange leverandører. Totalt skal det være 48.000 ansatte i bedrifter som leverer varer og tjenester til mestere.

Mesterne har flest ansatte i de sentrale kommunene, men de bidrar relativt mest til sysselsettingen i mellomstore kommuner. Det er 8.000 mesterbedrifter her i landet, og de langt fleste av dem er innen byggfagene.

MESTERMERKET FORTJENER ANERKJENNELSE

– Disse tallene må dere bruke aktivt. Med skattebetaling som tilsvarende to prosent av statsbudsjettet, har denne næringen stor makt, poengterte gründer og TV-kjente Arve Juritzen om resultatene i undersøkelsen.

Som bystyrekandidat for Høyre i Oslo og leder for partiets bedriftskanal, inviterte han mestere til møte om næringens utfordringer.

– Vi vil gjerne høre hva som hindrer mestere i å starte bedrifter og hva som gjør det vanskelig for dem å drive når de først er kommet i gang, utdypet han.

ET VERDIFULLT VAREMERKE

I panelet og salen var det ingen som motsa Juritzen i at mestermerket får for liten anerkjennelse.

Byggmester Ivar Rune Ansnes, Asker, mente det offentlige må ta mestermerket med som kvalifikasjonskrav i offentlige innkjøp.

– Når kontraktsparten har mestermerket, ordner mye seg sjøl. Det er bedrifter som har egne ansatte og som driver utdanning av nye håndverkere, påminnet han om.

– Vi vil gjerne bidra til at mestermerket blir det kvalitetsstemplet det fortjener, og blir en del av kvalifikasjonene ved offentlige innkjøp, forsikret LO-sekretær Trude Tinnlund. Hun mente næringsminister Jan Christian Vetre (Ap) vil ha forståelse for det.

– Mesterbrevets verdi er undervurdert, det er for lett å starte bedrift uten mesterbrevet, mente Marianne Røiseland i Rørentreprenørene Norge.

MÅ OPPRETTHOLDE NIVÅET

Fagsjef Øivind Ørnevik i Byggmesterforbundet understreket at et stort behov for fagfolk i åra som kommer, ikke må løses ved å senke nivået i utdanningen:

– Nå i forbindelse med flommen, ser vi at det kommer til å være behov for fagfolk til gjenoppbyggingen, og byggmestere vil få mye å gjøre. Men å utbedre skader etter flom er komplekst, og vil stille krav til kompetansen hos de utførende. Faglige utfordringer etter skader vil bransjen stadig måtte løse, sa han.

– Alle vil trenge fagfolk og vi kommer til å måtte bygge smartere med ny teknologi framover. Det vil kreve mer kompetanse, konstaterte også Kjetil Tvedt, kompetansedirektør i BNL (Byggenæringens Landsforening). Han sa det er håp i dagens unge: – De er interessert i «skills», det er kult å kunne praktiske fag, mente han. ■



ENGASJERTE: LO-sekretær Trude Tinnlund, Arve Juritzen (H) og fylkesvaraordfører Bjørn Roppstad i debattpanelet.

Bygghåndverk Norge: Innleieforbudet favoriserer de store bedriftene

ARENDALSUKA: – Innleieforbudet er en urettferdig ulempe for mindre håndverksbedrifter som ikke får eller vil inngå tariffavtale, sier Robert Steen fra Bygghåndverk Norge i debatt med Fellesforbundet og EBA.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Forskningsinstituttet Fafo sjekker nå hvordan innleieforbudet påvirker medlemsbedrifter i Bygghåndverk Norge, BNL og Nelfo. De har spurt bedrifter i Oslo, Viken og Vestfold (forbudssonen) og i resten av landet der adgangen til å leie inn nå er begrenset med unntak for bedrifter med tariffavtale.

NEGATIVE TIL FORBUDET

Under Arendalsuka fikk vi se de første tallene på hvordan medlemsbedriftene innretter seg etter endringen av arbeidsmiljøloven. Medlemsbedriftene i Bygghåndverk Norge, BNL og Nelfo er negative eller likegyldige til innleieforbudet. Enten de jobber i forbudssonen eller utenfor.

Undersøkelsen viser at de fleste medlemsbedriftene ikke vil ansette flere fagarbeidere i egen bedrift på grunn av innleieforbudet. De vil heller leie inn fra andre produksjonsbedrifter, bruke underentreprenører eller ta færre oppdrag for å unngå å stå underbemannet i prosjekter.

Fafo finner at dette er strategier som gjelder særlig i de store bedriftene. De mellomstore vil ta færre oppdrag og øke overtidsbruken. De minste bedriftene – 25 % av de spurte – sier i undersøkelsen at de ikke vil endre driften sin på grunn av innleieforbudet fordi de ikke baserer driften på innleie i utgangspunktet. Mange av dem er sannsynligvis byggmesterne i Bygghåndverk Norge.



– 80 prosent av bedriftene vil altså ikke ansette flere selv på grunn av innleieforbudet, sier Robert Steen i debatt med forbundssekretær Per Skau fra Fellesforbundet og direktør Heikki Eidsvoll Holmås fra Entreprenørforeningen Bygg og Anlegg (EBA).

FAVORISERER STORE ENTREPRENØRER MED TARIFFAVTALE

– Hva er meningen med innleieforbudet? spør Robert Steen som har lest forarbeidet til endringene av arbeidsmiljøloven.

– Her står det at hovedproblemet er de store byggeplassene i Oslo-området. Altså medlemmer i EBA. Så lager man en lov som lar EBAs medlemmer med avtaler i Fellesforbundet fortsette å leie inn. Det vil si at Bygghåndverk Norges medlemmer i Oslo-området og utenfor forbudssonen i resten av landet, må lide for problemene til andre, sier Steen.

Fellesforbundets Per Skau står hardt på at innleieforbudet er riktig og at løsningen for Bygghåndverk Norge er å få sine medlemmer til å organisere seg.

– De får ikke avtaler fordi bedriftene er små og utgjør for få organiserte arbeidstakere. Bygghåndverk Norge kan gjerne gjøre noe med dette, men da må Fellesforbundet også ta sin del av ansvaret for at det er så få organiserte bedrifter i bygg- og anleggsbransjen, svarer Steen og viser til at det skal være organisasjonsfrihet i Norge.

– Vi har fått en rar lov der lovgiver skyver konkurransefortrinnet over til en gruppe basert på om de er organisert eller ikke, fastslår Steen i Bygghåndverk Norge. ■

Flere jobber totalt, men færre innen utleienæringen

OSLO: Veksten i antall nye jobber fortsatte med 1,6 prosent i andre kvartal i år, sammenliknet med samme tid i fjor. Jobber innen utleie av arbeidskraft falt derimot med 9,3 prosent.

Nedgangen er trolig en direkte følge av nye regler, kommenterer Statistisk sentralbyrå. Fra andre kvartal i fjor har utleiebransjen mistet 5.700 jobber. Samtidig er det blitt 48.000 nye jobber i næringslivet for øvrig.

Utleiebransjen opplever størst nedgang for kontoryrker og håndverkere med henholdsvis 19 og 15 prosent. Nedgangen er størst i Viken og Oslo.

KLIKK HER
FOR MER INFO 

V.I.P.

**Very.
Important.
Proff.**



ALLE TRENGER EN MAKKER



– Det holder ikke at bedrifter vinner offentlige oppdrag fordi de er godkjent opplæringsbedrift. De må også ha lærlinger inne på jobben, og fagarbeidere må stå for opplæringen, sier Vidar Sagmyr i Arendal.

Regjeringens nye lærlingklausul har smutthull som bør tettes

ARENDALSUKA: – Det er bra at regjeringen vil skjerpe kravene til bruk av lærlinger i offentlige oppdrag. Men forskriften mangler krav om nok fagarbeidere til opplæringen på jobbene, advarer Vidar Sagmyr i Fair Play Bygg Norge.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Sagmyr er daglig leder i Byggebransjens Uropatrulje, en del av Fair Play Bygg Norge. Nå kommenterer han forslag til endringer i forskriften om lærlingklausuler som er på høring.

Krav om bruk av lærlinger i offentlige kontrakter ble innført i 2017, og dagens minstekrav er at én lærling deltar i arbeidet med å oppfylle kontrakten. Kravet gjelder i bransjer hvor departementet i forskrift har definert at det «er særlig behov for læreplasser».

KLAUSULEN VIRKER IKKE GODT NOK

Klausulen slik den er i dag har hatt effekt, men fungerer ikke godt nok, viser en rapport fra Oslo Economics. Kravet til lærlinger kan nemlig oppfylles ved at bedrifter ansetter en lærling, men at lærlingen i liten grad får være med på den aktuelle arbeidsplassen og brukes i flere kontrakter uten å delta i arbeidet.

I den nye forskriften vil regjeringen innføre et krav om at minst ti prosent av dem som deltar i arbeidet med å oppfylle kontrakten, skal være lærling, og minst én lærling må alltid være med i dette

arbeidet. Kravet skal gjelde som nå, når det er et særlig behov for læreplasser i lærefaget.

Ved større oppdrag vil dermed lærlingkravet bli mer omfattende, mens forskriften idag ikke gjør forskjell på små og store oppdrag.

HVOR ER DET SÆRLIGE BEHOVET

Det er i dag vanskelig for oppdragsgivere å vurdere hvilke bransjer som har et særlig behov, og dermed når de må ha med lærlinger. Det fører til uklarheter og mer arbeid, mener regjeringen. Departementet ønsker derfor å endre forskriften slik at det blir tydeligere hva som ligger i vilkåret «særlig behov» for læreplasser.

SER STORE SMUTTHULL I FORSKRIFTEN

– Forslaget er bra, men må følges opp med et tillegg: At lærlingene følges opp på byggeplassen av fagarbeidere. Man må ikke bare fokusere på lærlingene uten at disse omgis av fagarbeidere, sier Vidar Sagmyr.

Sagmyr har nettopp sett på et offentlig prosjekt der en godkjent opplæringsbedrift vant et anbud. Pris var vektet som et hundre prosents tilleggsvilkår. Og uten krav om fagarbeidere.

– Selve jobben ble løst, så vidt vi kan se, av 100 prosent ufaglærte. Bedriften er godkjent lærebedrift, men har ikke lærlinger. Så i dette forslaget til ny forskrift er det smutthull som må tettes, sier lederen av Byggebransjens Uropatrulje.

Slike offentlige kontrakter vil ikke bli endret med den nye lærlingklausulen i forskriften.

– For meg virker det som om noen offentlige kontrakter, som den jeg viser til i Trondheim, er rigget for at såkalte opplæringsbedrifter uten lærlinger eller fagarbeidere skal vinne oppdraget, sier Sagmyr.

Han vet om flere lokale byggmestere – godkjente opplæringsbedrifter i Trondheim – som valgte ikke å levere inn tilbud på det oppdraget.

– De så hvilken vei det bar i utlysningen. Fair Play Bygg Norge synes det er synd at offentlige kontrakter rigges for å få inn slike aktører, sier Sagmyr. Han forsikrer at Fair Play Bygg Norge vil si sin mening i høringsrunden om ny lærlingklausul. ■

/BYGG BEDRE OG RASKERE MED KONSTRUKSJONS- PAKKER FRA OSS

Med konstruksjonspakker fra Optimera bygger du raskt, effektivt og miljøvennlig med mindre avfall. Materialene er godt merket og stablet i riktig rekkefølge, og det følger med bruksanvisning og 3D-tegninger.



BREEAM®



**KLIKK HER
FOR MER INFO**

/OPTIMERA/

Monter

Du bygger - Vi tar oss av resten.

NEDGANG I NYBYGGING, MEN GILJE GÅR GODT MED ROT

GILJA, ROGALAND: Rehabiliteringsmarkedet er viktigere enn nybygg for Gilje Tre. Derfor merker de lite til nedgangen i boligmarkedet.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– Det er litt mindre press på bestillinger og mer kamp om prosjektene, men produksjonen vår går omtrent som den gjorde ved samme tid i fjor, forsikrer daglig leder Karles Gilje. Midt i juni feiret trevarefabrikken på Gilja sør i Rogaland 75 år. En dag var det seminar for 150 deltakere og en annen dag var det 250 ansatte og gjester som fikk sin del av feiringen.

AVDUKET REHAB-NYHET

Som avslutning på seminaret, kunne distriktsansvarlig Kjeld E. Madsen avduke flere nyheter for forsamlingen av kunder og andre forbindelser. En av dem er spesielt myntet på rehabiliteringsmarkedet og spesielt de mange eldre husene med sprosse- og ramsvinduer. De nye vinduene kalles Duo 1 og Duo 2 og er basert på et godt isolert innervindu. Dermed kan enkle ramsvinduer bevares, slik det ofte er ønske og krav om, samtidig som boligen blir oppgradert til gjeldende energi- og lydkrav.

CODE PROGNOSE I GAVE

Med en stor andel av omsetningen i rehabiliteringsmarkedet (ROT) fikk antakelig 75-årsjubilanten den beste gaven av Christian Mjones i Forecast. Han kunne presentere prognoser med gode utsikter for alle som driver med rehabilitering, og særlig vindusprodusenter.

– En gjennomgang av 130.000 tilstandsrapporter de siste halvannet årene, viser at annenhver bolig bør eller må ha nye vinduer i tillegg til mye annen oppgradering. Vi ser også at ROT-markedet er stort og vil holde seg stort selv om det er nedgang i bygging av nye boliger.

Mjones påpekte videre at det nasjonale målet om å halvere

Karles Gilje har ledet trevarefabrikken siden 2011.

FAKTA

GILJE TRE

er en av landets største dør- og vindusprodusenter med 260 ansatte, en omsetning på 580 millioner kroner og med en årlig produksjon av 100 000 vinduer og 20 000 ytterdører.



Et godt isolert innervindu er en del av Giljes siste nyhet til rehabiliteringsmarkedet.

energiforbruket innen 2050, vil medføre mye rehabilitering. Med et sett av tiltak, vil hele reduksjonen kunne tas med rehabilitering av boliger, hevdet han.

LEDELSEN ER STØTTEAPPARAT

– Vi feirer ikke at vi er 75 år gammel, Gilje Tre er 75 år ung,

poengterte Karles Gilje i sin tale for dagen.

Han viste til den forbedringsprosessen – lean – som fabrikken startet for omkring 20 år siden og som den driver videre. Der er ledelsen støtteapparat for produksjonsteamene og morgenmøtene foregår nede i produksjonslokalene ved oppslagstavla som har 10-20 små lapper med forbedringsforslag.

– Det er fortsatt ledelsen som setter mål for produksjonen, og produksjonsteamene som setter dem ut i livet. Ledelsen vil så legge til rette for at alt skal gå glatt i produksjonen, forklarer Gilje.

DE ANSATTE ER NØKKELEN

– Leanprosessen har vært helt avgjørende for at vi er kommet dit vi er nå, fastslår den daglige lederen.

– Lean handler om å fjerne alt som ikke er verdiskapende. Det er en kulturendring som tar lang tid, og som vi fortsatt vil jobbe intenst med framover. At de ansatte er involvert, er hemmeligheten, røper han.

Trevarefabrikken har slagordet: «Skape varig verdi for kunde, ansatte og samfunnet».

– Klarer vi det, skaper vi en lønnsom bedrift, konstaterer Karles Gilje. ■



EN NY GILJE OVERTAR I GILJE TRE

Thor Eirik Gilje (bildet) er ansatt som ny daglig leder i Gilje Tre. Han etterfølger Karles Gilje (69) som har ledet bedriften siden 2011 og som går av med pensjon. Thor Eirik Gilje kommer nå fra Sandnes Sparebank, og begynner i jobben 1. oktober. Formelt tar han over som daglig leder ved årsskiftet. Karles Gilje vil fortsette i styret både på Gilje Tre og Gilje Door.

Tilskuddskutt som medisin mot seine boligkommuner

ARENDALSUKA: Om ikke annet hjelper til å få opp reguleringsfarten i kommunene, må de straffes med redusert statstilskudd.

– Det burde motivere kommunene til å bli mer effektive i regulerings- og plansakene, mener Henning Lauridsen i Eiendom Norge (bildet).

I et debattmøte om hva som skal til for å få opp aktiviteten i nyboligmarkedet, viste han til staten California som har hengt denne trusselen overfor San Francisco.

– Ikke bare truer staten med å redusere overføringene til den store byen, den kan også miste retten til å drive regulering selv, fortalte Lauridsen.

Lauridsen mente det samme burde være en effektiv trussel overfor en kommune som Oslo som alle vet bruker for lang tid med å regulere nye boligområder.



SVAKT SOM TIDLIG 1990-TALL

Bakteppet for debatten som ble arrangert i Arendalsuka, er det sterkt fallende markedet for nye boliger. Møtet ble arrangert av Boligprodusentenes Forening.

– Salg og igangsetting er på nivå med tidlig 1990-tall. Nå bygges det bare halvparten så mange boliger som det er behov for, konstaterte adm.dir. Bjørn Birkeland i Prognosesenteret.

Det er solgt under 7.000 boenheter, og igangsatt enda færre, bare 6.138 i første halvår. Det er henholdsvis 39 og 43 prosent lavere enn ved samme tid i fjor.

LAGERFØRTE TAKSTOLER



320cm - 380cm - 440cm - 480 til 500cm - 560cm - 600 til 620cm - 650 til 680cm
Alle 22 grader, 450 kg/m². A-takstol 600-620cm. 36 grader.

MODUM TAKSTOLER

Tlf: 92 03 11 71 - www.modumtakstoler.no



ER BEDRIFTEN DIN TIL SALGS?

Vet du hvem som skal ta over bedriften når du en gang går av med pensjon? Tenk raskt!

Hvis ikke neste generasjon vil overta, så er det nok av dem som er interesserte i å kjøpe. Har du en prosjektleder som kan ta over? Vil du selge til profesjonelle investorer eller til en kjede? På de neste sidene kan du lese mer om muligheter og priser, om kjøpere og rådgivere.

NEDGANG: Nedgangstider kan være gode tider for oppkjøp og ny satsing. (Illustrasjonsfoto: Shutterstock)

NEDGANGS- TIDER KAN VÆRE OPPKJØPS- TIDER

For den som vil satse i nedgangstider, kan oppkjøp av en kollega eller konkurrent være en del av forberedelsene på bedre tider.

AV PER BJØRN LOTHERINGTON
PBL@BYGGMESTEREN.AS

– En nedtur i markedet kan både slå positivt og negativt ut for den som vil selge en håndverksbedrift, mener Håvard Hammertrø, seniorrådgiver i Movit på Hamar. Selskapet har spesialisert seg på finansiell og strategisk rådgivning.

– Det positive kan være at noen vil forberede seg på at tidene blir bedre igjen og derfor kan tenke seg å ekspandere med flere folk, annen kompetanse eller en geografisk plas-

sering som oppkjøperen ikke har fra før.

– På den negative sida kan en del potensielle kjøpere velge å sitte på gjerdet i nedgangstider. Dermed er det færre som er villig til å vurdere kjøp av en annen bedrift, om den har aldri så gode kort på hånda. Om selgeren har tid til det, kan det i tilfelle lønne seg å vente, utdyper Hammertrø.



GIR RÅD: Håvard Hammertrø er senior-rådgiver i Movit på Hamar som har spesialisert seg på finansiell og strategisk rådgivning.

STARTE I GOD TID

Vi har bedt rådgivere om tips og råd til den som vil selge en gründerbedrift. Det kan bli aktuelt for de fleste etter hvert som den som har startet virksomheten for mange år siden, begynner å trekke på åra.

– Det første jeg vil si, er å starte tidlig med å forberede deg om du vil selge virksomheten. Du må ta stilling til hvorfor du vil selge og hvem som kan være kjøperne. Det kan være flere grunner til et salg: Markedssituasjonen, lønnsomheten, generasjonsskifte eller ønske om å realisere gevinst, sier Hammertrø.

– En gründer er vant til en lang tids-horisont. Det bør han også ha om han skal selge. Planleggingen må starte tidlig, fastslår også avdelingsleder Mats André Fredriksen i revisjons- og rådgivnings-selskapet BDT Viken.

– En god grunn til å starte tidlig, er at kjøper ønsker at grunnleggeren blir med i en periode for å få en mer glidende overgang. Det kan også være en fordel for ansatte, samarbeidspartnere og leverandører, påpeker Fredriksen.

BIDRA TIL AT KJØPER LYKKES

– Målet for selgeren bør være at den som kjøper, skal lykkes bedre enn ham. Kjøperen må kunne ta over løsninger, ideer og relasjoner, understreker Hammertrø.

Det handler om skriftlighet og ryddighet. Den som tar over, har ikke hjelp av det som bare ligger i gründerens hode. Avtaler, kontrakter og andre rutiner som ikke er skriftlige, på papir eller digitalt, eksisterer ikke for en kjøper. Du er nødt til å få alt av avtaler og kontrakter skriftlig, slik at kjøperen og andre kan forholde seg til dem.

ANSATTE FÅR VITE TIL RIKTIG TID

Salget må også forankres hos nøkkelpersoner. Alle ansatte bør få informasjon når

det er kommet til enighet med kjøper. Usikkerhet om eierforhold, og dermed bedriftens framtid, skaper usikkerhet blant ansatte som kan bli motivert til å flytte på seg, understreker Hammertrø.

– En salgsprosess må være transparent, men informasjon bør ikke gå ut før bedriftslederen har et klart budskap å gå ut med, konstaterer Fredriksen.

Han vil også advare om at ansatte kan miste tillit til ledelsen og søke seg bort dersom de ikke blir informert i tide,

dersom ledelsen holder noe skjult som ansatte burde vite om, eller dersom en salgsprosess trekker ut.

KOMPETANSEN ER SELSKAPETS VERDI

De to rådgiverne poengterer at mye av en håndverksbedrifts verdi ligger i kompetansen til grunnleggeren og de ansatte. Derfor får det stor betydning at de ansatte

5 TIPS OM EN GOD SALGSPROSESS

Håvard Hammertrø lister opp disse fem punktene for å lykkes med salg av en bedrift:

- 1** Start prosessen tidlig, jobb med ideen og forankre den med utvalgte i ledelsen og blant ansatte.
- 2** Bruk en profesjonell rådgiver, i hvert fall når kjøperen ikke er kjent.
- 3** Sørg for skriftlighet og ryddighet så kjøper kan ta over relasjoner, løsninger og ideer.
- 4** Tenk verdier og løsninger som best ivaretar det finansielle, herunder skatteplanlegging.
- 5** Legg vekk prestisjen, bidra til at ny eier kan drive enda bedre enn du gjorde.

fortsetter selv om bedriften skifter eier. Oppstår det uro i salgsprosessen, kan bedriften få jobben med å søke etter nye arbeidstakere som må læres opp. Det fører med seg økte kostnader og arbeid med opplæring. ■



FEM, TI, FEMTEN: Fem, ti eller femten ganger resultatet som riktig kjøpesum? Svaret varierer, men en liten håndverksbedrift kan tenke på femgangen. (Illustrasjonsfoto: Shutterstock)

SELGER BEDRIFTEN FOR FEM GANGER DRIFTSRESULTATET

Fem ganger driftsresultatet. Det er en grei tommelfingerregel hvis du skal selge familiebedriften – men du kan ikke følge den slavisk.

AV **GEORG MATHISEN**
POST@BYGGMESTEREN.AS

De profesjonelle investorene vil kjøpe seg inn i flere og flere små og mellomstore bedrifter i byggenæringen. – Vi ser det typisk ved et generasjonsskifte der det ikke er noen

som ønsker å overta, eller der det er flere arvinger som ikke har mulighet til å kjøpe hverandre ut, sier Sigbjørn Selvik.

Han er partner i BDO. Der arbeider han spesielt med konsolidering i bygg og anlegg og gir råd til mange mindre, håndverkereide bedrifter. ➔

➔ **PASSERER 50**

– Det er ofte snakk om folk som har ledet selskapet i mange år og kommet over 50 år. Jeg er 53 selv, og det er lett å erkjenne at en begynner å se litt mer motbakker og at motbakkene er litt tyngre, sier Selvik.

Han har sett det når han har intervjuet ledelsen i en rekke elektrobedrifter om konsolidering: Lederne i 30-årene synes det er spennende å konkurrere mot de store fordi de kan tilby medarbeiderne spennende oppgaver og en bedre kultur. De føler seg fleksible og omstillingsdyktige. En leder på 50–60, derimot, kan synes at de store, tunge bedriftene i bransjen er umulige å konkurrere mot.

EIERFOND

Sigbjørn Selvik peker på at markedet i Sverige er blitt konsolidert tidligere enn det norske. Men med koronaperioden og

det som han mener at har vært en altfor fri flyt av stimuleringsmidler, så har ikke minst de aktive eierfondene – «private equity», PE, på finansengelsk – mye penger å investere. Dermed har det vært mange oppkjøp også i den norske byggenæringen.

– De små prises kanskje til fem ganger driftsresultatet. De store prises til ti, tolv, femten ganger driftsresultatet, sier han.

– PE-fondene kjøper flere og flere, bygger seg opp og selger til andre PE-selskaper som bygger videre. Det pågår fortsatt i Norge. Nå ser vi at flere aktører som har vært i Norge, går til Danmark, for det danske markedet har vært mindre utviklet. Danskene har vært enda mer opptatt av å holde på selskapene sine der bedriften er en viktig del av familien, ifølge Selvik.

MOT NORMALT

Han understreker at det ikke bare er å ta det siste årets driftsresultat, gange det med fem og tro at det er dét du får om du vil selge bedriften.

– Kjøperen vil prøve å finne frem et normalisert driftsresultat. Hvis du har hatt to millioner i resultat i fire år og så plutselig hadde sju millioner i fjor, så får du ikke fem ganger sju millioner. Veldig mange tjente unormalt mye penger i 2021 og 2022. Det gjør at mange har sett på dette som et godt tidspunkt å selge. Men nei, du kan ikke få fullt betalt for de resultatene du har hatt de siste årene, sier han.

Selvik understreker at den som kjøper en bedrift, vil gjøre det på lang sikt. Om 2023 blir svakere og 2024 blir et dårlig år, så vil kjøperne se lenger enn bare til tallene.

– Mange fond har fortsatt mye kapital.

**PÅ HÅNDVERKERJAKT:**

Trond Sigurd Tørdal og Håndverksgruppen jakter hele tiden på nye bedrifter som vil bli med på laget.

DET ER IKKE BARE TALLENE SOM AVGJØR PRISEN

Håndverksgruppen vil ha med seg flere bedrifter inn i konsernet, men har ikke noe fast regnestykke for å bestemme prisen. Menneskene er viktigere enn regnskapstallene.

AV **GEORG MATHISEN**

POST@BYGGMESTEREN.AS

– Det første vi ser etter, er selskaper med gode mennesker, sier Trond Sigurd Tørdal. Han er direktør for forretningsutvikling i Håndverksgruppen (HG). Det betyr at han blant annet har ansvaret for å ta inn nye bedrifter i konsernet.

IKKE OPPKJØP

Hos HG heter det å «ta inn» eller «innlemme» nye selskap, nemlig, ikke å «kjøpe». Når bedriften blir innlemmet i HG, så blir de nye eierne med videre som aksjonærer i konsernet, samtidig som de fortsetter å styre selskapet sitt som før.

– Vi eier og driver konsernet sammen. Siden vi startet konsernet sommeren 2020, har vi tatt inn ett nytt selskap hver fjortende dag. Vi har vokst sterkt frem til nå, og vi skal vokse sterkt videre, sier Tørdal.

Det betyr at det ikke går an å ta regnskapene fra de siste årene og bruke dem til å regne ut hvor mye HG gir for selskapet og hvor mange aksjer du får.

– Vi gjør det på tilsvarende måte for alle, og alle skal vite at de kommer inn på tilsvarende vilkår og behandles fair, sier han. – Skulle vi gått ut med én modell og ett regnestykke, ville det ikke vært fair.

JAKTER PÅ KULTUR

Det betyr kontant betaling, men også at



PÅ JAKT: Eierfondene har mye penger å investere og bruker dem gjerne til å kjøpe små og mellomstore håndverkerbedrifter, forteller Sigbjørn Selvik. (Foto: BDO)

«De små prises kanskje til fem ganger driftsresultatet. De store prises til ti, tolv, femten ganger driftsresultatet.»

SIGBJØRN SELVIK

Vi ser at selskaper som vi har hatt kontakt med, fortsetter å bygge og investere, understreker han.

VANSKELIG INTERNSALG

BDO ser mindre til de tilfellene der en eier selger til ansatte eller andre som er tilknyttet bedriften. Men han ser at et slikt salg kan være vanskelig rent økonomisk sett.

– Hvis du ser at en daglig leder eller en prosjektleder er de rette til å overta, er utfordringen at hvis selskapet går med et par millioner i overskudd, så er det fort

ti millioner i verdier. Da kan det være vanskelig for en ung daglig leder å kjøpe eller overta selskapet, sier han.

Uansett hvor velvillig og hjelpsom den tidligere eieren er, så må alt gjøres til virkelig verdi. Dermed er det fare for skattesmell. Hvis en ansatt daglig leder får aksjer som reelt er verdt fem millioner kroner, så blir det regnet som lønn. Da må selskapet dekke to og en halv million i skatt, og så skatt på det igjen, og så videre. – Da begynner det å bli dyrt å gi aksjer til ansatte, som Selvik sier det. ■

en andel av betalingen reinvesteres i morselskapet.

– Det bidrar til å dyrke fellesskapskulturen i kombinasjon med interessen for å drive selskapet videre. Hvis du driver et lokalt selskap som flislegger, murer, maler eller gulvlegger, så er det ofte én eller to eiere. Det kan bli litt ensomt. Ofte stopper utviklingen opp fordi du ikke klarer helt å komme deg videre, sier Tørdal.

Når de nye selskapene skal overtas på slike vilkår, så betyr det at han er på utkikk etter mer enn bare gode resultater og markedsandeler: – Vi er veldig opptatt av at det skal være en god kultur og en vilje til å dele i de selskapene som kommer inn. Og så må de ha en bra markedsposisjon i sitt lokale marked. Det er dét vi ser etter: Gode selskaper med gode folk som ønsker å samarbeide og være en del av noe større, sier han.

LANGSIKTIGE

Derfor må eierne ha langsiktige perspektiver. Det kan gjerne være en familiebedrift

som står foran et eierskifte: Det er slett ikke noe i veien for at junior tar over ledelsen etter senior selv om det er konsernet, og ikke familien, som eier aksjene.

– Vi skal eie og drive sammen. Jeg pleier å si at hvis noen vil blåse opp luftmadrassen og dra til Bahamas og kose seg, så er det greit, det, men ikke i Håndverksgruppen, smiler Tørdal. Konsernet har aldri innlemmet en bedrift uten å få med seg eierne inn som

FAKTA

HÅNDVERKS-GRUPPEN

Konsern innenfor overflatefagene:

Mur, flis, gulv og maling. 6,4 milliarder kroner i omsetning. 4000 ansatte. 131 selskaper:

71 i Norge, 47 i Sverige og 13 i Danmark.

Morselskapet eier 100 prosent av alle aksjene i de 131 lokale selskapene. Gründerne i de lokale selskapene er aksjonærer i morselskapet.

aksjonærer i konsernet, og slik skal det fortsette.

KARTLEGGER

Nå er Håndverksgruppen stor nok til at det alltid er noen som kjenner litt til de lokale selskapene som er aktuelle for å komme inn i gruppen.

– Ikke lenge etter det første møtet vårt med et nytt selskap, kartlegger vi selskapet. Vi ser ikke bare på regnskappene. Vi vurderer vel så mye andre ting, slik som ansatte- og kundeinformasjon. Dette gjør vi rett og slett for å forstå hva slags selskap det er, sier han.

– Tallene kan du alltid få fra Proff, men de sier ikke noe om kvaliteten og hvorvidt de ansatte trives.

– Så, etter denne kartleggingen, kommer vi til de økonomiske betingelsene. Her er det mange elementer som er avgjørende. For eksempel ansatte, kvaliteten i selskapet og soliditeten. Verdien ligger alltid i kompetansen til de ansatte, erklærer Tørdal.

Ifølge forretningsutviklingsdirektøren er det mange som tar kontakt og vil bli med. For noen blir det med den ene samtalen.

– Det er ikke sikkert vi passer helt godt sammen med alle. Men av dem vi går videre med på ordentlig, er det en veldig stor andel som blir med, sier Trond Sigurd Tørdal. ■

«Hvis noen vil blåse opp luftmadrassen og dra til Bahamas og kose seg, så er det greit, det, men ikke i Håndverksgruppen.»

TROND SIGURD TØRDAL

- Sørg for å trives med det
du gjør på jobben og i livet
ellers, råder byggmester
Arne Kristiansen.

ÅRETS TILLITSMANN
I BYGGMESTERFORBUNDET:
ARNE KRISTIANSEN

Har reist hus og kjempet for godt håndverk i 60 år →→

MONTASJEUTSTYR

er lokale spesialister,
som har et ekstra
bredt sortiment
og høy kompe-
tanse innen
verktøy, feste-
midler og
arbeids-
klær.



KLIKK HER
FOR MER INFO 

Se mer på montasjeutstyr.no

montasje
utstyr

/OPTIMERA/

SPESIALISTEN PÅ LØSNINGER



- Du må ha noen prosjekter med litt puls, mener byggmester Arne Kristiansen.

→ → **DRAMMEN:** - Unge huskjøpere ringer meg fordi de vil pusse opp en bolig jeg satte opp for 40 år siden. Da er det en egen glede å svare at vi ses der i morgen og at jeg tar med originaltegningene, sier byggmester Arne Kristiansen (78) fra Helgeland.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Han har bygget hus i egen regi siden 1967 og har tatt godt vare på dokumentasjonen til over 1 300 byggeprosjekter. Frem til år 2000 tegnet han dem for hånd, før han gikk over til en ensom bygge-PC.

- Jeg kobla aldri PC-en til internett og har bare gitt den ny programvare én gang. Til gjengjeld har den tjent meg trofast i alle år på 550 prosjekter uten problemer, sier Kristiansen når vi møtes på Byggmesterforbundets landsmøte i Drammen.

SKAPEREVNE OG VILJE

Han kom til verden på Mo i Rana våren i 1945.

- Min far var anleggsarbeider og en av grunnene til at jeg ble byggmester, forteller Kristiansen som hadde en god barndom der han tidlig måtte trå til.

- Vi flytta tidlig til Oslo. Det var ikke mye velstand. Jeg husker fortsatt «Oslofrokoster» og hvor dårlig mange bodde. Vi var heldige som fikk dele en liten leilighet med bestefar som var hjemvendt krigsseiler.

Da Kristiansen ble ni år, flyttet familien nordover til utbyggingen av flyplassen på Bardufoss. Så fulgte opphold i Oslo og på Kvås mens faren jobbet på anlegg. I 1957 flyttet de hjem til Mo i Rana.

- Jeg pleier å si at jeg var så tunglært fordi jeg måtte innom fem forskjellige skoler før jeg var ferdig på folkeskolen, ler Kristiansen som begynte på handelslinja ved framhaldsskolen og fant ut at han var god på regnskap og tall.

Men bygg og anlegg fristet mer enn blådress.

- Mine første jobber var ikke som tømrer, jeg stortrivdes på verkstedet til T. Furuholmen og på anlegget til Rana Gruver og Norsk Koksverk. Men så begynte anlegget å bli ferdig og sjefen kalte meg inn på kontoret:

- Du må bestemme deg for hva du skal bli, sa han og foreslo snekkerlinja på yrkesskolen.

Kristiansen likte å bygge og tegne der. Halvparten av skoletida gikk til å bygge møbler og finsnekre.

- Alle burde kunne en del om finsnekring. Du lærer mer om materialene, finish og nøyaktighet. Og så får du et annet syn på resultatet. Vi hadde grepa lærere som viste oss triks jeg har hatt glede av i alle år, sier byggmesteren.

TAKLER ALLE SLAGS KUNDER

Etter snekkerlinja tok Kristiansen teknisk utdanning via NKS og svennebrevet hos det som ble Nordlands største ferdighusprodusent.

- Ranahus var forut for sin tid. Vi produserte hus så moderne som det lot seg gjøre og hadde salgsavdelinger i Tromsø, Harstad, Narvik og Bodø.

Kristiansen var med på alt fra produksjon til montasje og litt salg.

- Men så vi fikk vi ny sjef som drev bedriften i grøfta. Selv om det ikke var siste gang jeg fikk merke hva dårlig ledelse er, så var det jævla trasig, for Ranahus hadde mye godt i seg.

Kristiansen startet for seg selv og husker godt det første huset han hadde full kontrakt for på slutten av 60-tallet.

- Jeg hadde 87 000 kroner i totalsum og leverte alt av byggevarer og grunnmur - til og med gulvbelegg. Men ikke maling, hehe. Huskjøperen gjorde en del sjøl og flytta inn, til en månedlig husleie på 140 kroner.

- Det mente folk var galt mye penger. Han vil bo av seg skoa, sa de - men slik gikk det ikke. Og nå er prisene steget litt, kan du si, ler Kristiansen.

Byggmesteren mener at dagens boligmangel i Norge er tett opp mot en skam.

- Når unge voksne med fast jobb ikke har råd til å stifte familie og kjøpe egen bolig, da må vi snakke om årsakene. Det er blitt for mange ikke-produserende ledd som skal tjene fett på boligen før den er ferdig. Myndighetene stiller nok også altfor mange fordyrende krav, advarer Kristiansen.

Trender som f. eks mikrohus viser hvor galt det kan bli.

- Folk er nå så desperate at de betaler 500 000 kroner for et småhus uten egen tomt. Som bygges helt uten ansvarlig kompetanse. Den hadde ingen gått på for 40 år siden, sier byggmesteren som har hatt alle slags huskunder.

- Jeg har ofte tatt kundene «ingen andre» ville ha. Kramlefantene takler du med klare avtaler og god dokumentasjon, sier Kristiansen som gjerne innrømmer at han måtte ta noen runder i rettssystemet.

- Som en tidligere sjef sa til meg: Hvert tiende år treffer du på en skikkelig jævel du blir plaget med. Det er nok sant, men sånt slår begge veier - jeg har jo hjulpet mange kunder som ble lurt av useriøse håndverkere, sier Kristiansen.

Han savner ordningen med tvungen voldgift som løste konflikter i bransjen.



Med Tripletex blir det mindre vanskelig for bedriften å vokse.

Det blir ikke mindre dokø eller mer plass på det møterommet som allerede føles litt for trangt, men det blir enklere å utvide regnskapsprogrammet etter behov og å utvide med f.eks. timeføring og prosjektstyring.

KLIKK HER
FOR MER INFO 

tripletex 

Et veldig fleksibelt regnskapsprogram

– Da unngikk vi dyre rettssaker og fikk gjort opp sakene raskt. Lurt for begge parter.

MENINGERS MOT

Kristiansen har alltid rukket opp hånden når det trengtes. Enten det er i lokal-avisa, på folkemøter eller i Byggmesterforbundet.

– Jeg sier fra når ting ikke går den veien det burde. Jeg setter meg godt inn i saken og vet hva jeg prater om før jeg kommenterer. Ofte handler det om å få myndigheter og folk til å se hvor en mindre sak passer inn i et større bilde, forklarer Kristiansen.

Å være frittalende, har nok kostet ham både oppdrag og gode penger opp gjennom åra. Og skapt fiender i samfunnslag der en helst bare bør ha venner.

– Sånn er det. Jeg har alltid sagt tydelig fra, selv om det ikke var det beste for meg personlig. Derfor skjønner jeg godt hvorfor få håndverkere tør å åpne kjeften om viktige ting som rammevilkår og regler. Nå er det tryggere å skryte av ei skrue, men verden blir jo ikke bedre av det, fastslår Kristiansen.

Han er sikker på at Byggmesterforbundet og bransjen selv må takle rekrutteringen til tømmerfaget.

– Jeg fikk frysninger da enda en kunnskapsminister nylig sto på Stortinget og lovte at de skulle lage verdens beste fagarbeidere. Den har jeg hørt to ganger før og det gikk rett til helvete med fagligheten.

– Skal vi få ungdom til å velge tømmerfaget, må vi jobbe for det sjøl – som alt annet, fastslår byggmesteren.

Lønnsvilkårene til tømmerere er den evige utfordringen.

– Allerede da jeg tok svennebrevet, ble jeg sett på som en avviker. Ingen andre kunne tenke seg å bli byggghåndverker – de ble heller sveisere, dreiere eller ledere fordi startlønna var mye bedre enn å gå i læra.

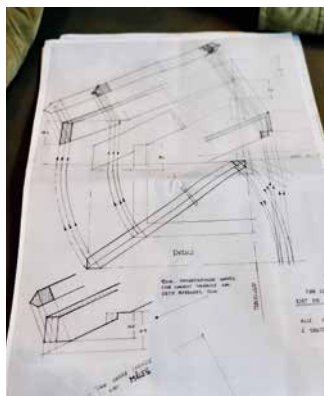
Tømmeres faste produksjonslønn per time er nok satt for lavt.

– Men i forhold til hva som produseres per time, er den vel høy nok. Det er jo en helt annen diskusjon som få tør å ta, sier Kristiansen.

– Det er ikke rart at tømmerfaget sliter når andre bransjer gir deg full lønn etter 14 dager. Vi sliter med å få nok gode håndverkere for samfunnet er hysterisk opptatt av formell kompetanse



Byggmester Arne Kristiansen er kåret til Årets tillitsmann for sin lange innsats som formann for Byggmesterforbundet Helgeland. (Foto: Øivind Ørnevik)



– Tegning av konstruksjoner og løsninger har beriket mitt yrkesliv helt fra yrkesskolen og fram til i dag, sier byggmester Arne Kristiansen og viser en av skoleoppgavene han løste som tenåring.



– Huskatalogen tegnet jeg selv i mange år. Her ser du A-garasjen som jeg solgte mange av på 70- og 80-tallet, sier byggmester Arne Kristiansen.

og papirer. Nå skal jo folk helst gå på skole til pensjonsalderen, sukker byggmesteren.

Samtidig har han trua på praktiske yrker.

– Skal du lære det du behøver for å fungere i vår bransje, skjer det sjelden uten praktisk arbeid i en god lærebedrift.

LANG INNSATS FOR LAUG OG FORBUND

Kristiansen har prøvd seg i mange næringer. Som storgrossist av byggevarer fra Asia og Sør-Amerika, medeier i fiskerederi, han har vært på hvalfangst og holdt villsau på øyer.

– Du må jo ha noen prosjekter med litt puls! Jeg bygde velferdsbrakker for FN i Kosovo under Balkankrigen og fikk lønsslipp av statsminister Bondevik, sier Kristiansen.

En av hans lengste kampsaker har vært at myndighetene burde ta til fornuften og gjeninnfører kravet om svenne- eller mesterbrev i håndverksbedrifter.

– Før var det ikke lov å starte bedrift uten handelsbrev og håndverksbrev i tillegg til en bekreftelse fra banksjefen om økonomisk troverdighet og en attest fra lensmannen om god vandel, fastslår Kristiansen som alltid har brukt mye tid og krefter på laug og forbund.

– Helgeland Tømmermesterlaug – senere Byggmesterforbundet Helgeland – er det minste lokallaget. Men vi gjør mye av oss og har blitt hørt i alle år. Fellesskapet mellom mestere er viktig for meg og det ville vært trist om vi gamle ga oss uten først å ha skaffet gode arvtakere, sier Kristiansen.

Så langt i intervjuet denne lørdagen vet han det ikke ennå, men samme kveld takkes han for innsatsen i 30 år og kåres til Årets tillitsmann på Byggmesterforbundets landsmøte. En anerkjennelse for at han som byggmester og menneske har hjulpet og moret kollegaer i hele landet.

Han har et råd til håndverkere som vil ha et godt liv:

– Sørg for at du trives med det du gjør. Ikke tro at alt er bedre andre steder. Mange er så opptatt av å forbedre sin posisjon. Ikke fordi de er fattige, men de tror alt er så grønnere andre steder. Jobb heller hardere og bedre på hjemmeplassen din, sier byggmester Arne Kristiansen fra Helgeland. ■

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

Magnus Karlsen, Brix Bygg



Nyhet!

LETT Å PÅFØRE, BEDRE FOR HELSA!

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

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

KLIKK HER
FOR MER INFO

ESSVE

GET IT DONE



Fra hyttefeltet Alveberget er det kort vei til strendene som åpner seg mot Skagerak. (Alle foto: Byggpartnere)

– Hyttefolket kommer igjen

ARENDALE: – Hyttekunder sitter på gjerdet, men de kommer tilbake, det er daglig leder John Peder Johnsen overbevist om.



Over 40 fritidsboliger er allerede bygd i feltet som har plass til 180.

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

Han er ikke bekymret for at firmaet han driver, Byggpartnere AS i Arendal, har regulert et hyttefelt med totalt 180 tomter, og ennå har over 130 igjen i et kraftig nedkjølt hyttemarked.

– Målgruppa for fritidsboliger er i alderen 45 og oppover. De har råd og de ønsker seg hytte, men er avventende til renteutviklingen. Vi opplever fortsatt en viss etterspørsel, forteller Johnsen.

Firmaet kan også finne løsnin-
ger som reduserer de totale kost-
nadene for å gjøre det lettere for
kunden. Standarden senkes eller
enkelte rom leveres uinnredet.

Fritidsboligene bygges likevel i henhold til TEK17 med unn-
tak av noe mindre isolasjon i grunnen og balansert ventilasjon.



Daglig leder John Peder
Johnsen i Byggpartnere AS.

VERDIFULL SJØUTSIKT

Hyttefeltet Alveberget som han snakker om, ligger på Tromøya, Sørlandets største øy. Det ligger med utsikt til Skagerak, har sandstrender, svaberg og rullesteinstrender innen kort avstand. Dessuten er det turstier i skogsområder på øya og det tar det bare 10-12 minutter å kjøre inn til Arendal, ifølge reklamen.

Her bygger firmaet ulike modeller av Saltdalshytta. De le-
res med elementer fra fabrikk i Saltdalen. Når det er passer,
kan også delleveranser av prekutt eller takstoler komme fra
lokale produsenter. ■

FAKTA

ALVEBERGET, TROMØYA

Det største hyttefeltet i Arendal, regulert til 180 tomter.

Bygges ut av Byggpartnere AS.

De 39 første fritidsboligene bygd fra oppstart i 2019 til nå.

Videre utbygging vil gå over 15 år i takt med at tomter selges.

Bygger Saltdalshytta med elementer levert fra Nordland.

Fraktes med tog og bil.

Firmaet Byggpartnere er tidligere omtalt i Byggmesteren nr 2 og 3.



I Alveberget bygges det forskjellige modeller av Saltdalshytta.

BYGGMESTERFORBUNDET



KLIKK HER
FOR MER INFO

Hjelp når du trenger det

Lønnsomme medlemsfordeler

Nettverk og faglig tilhørighet

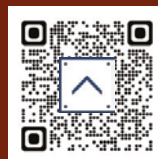
BLI MED OSS!

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

Lærer praktisk bygningsvern på stabburet





Bak fra venstre: Stylianos Pasai, Linnea Kristine Austad Nilsen, Anja Bentehaugen, Sunniva Hansen Sandland.

Foran fra venstre: Mikkel Bjerkmann, Rupan Rai, Ahmed Hannan, Nichlas Brynjulf Larsen, Petter Glomsrud, Marcus Plomås Strandbråten, Mathias Aasand, Alicia Voss, Kristoffer Dybendahl Bråthen.

MODUM: - Hva veier dette stabburet fra 1700-tallet og åssen skal vi flytte det? spør tømrrer Audun Eken byggfagelevne fra Buskerud.

AV CHRISTOPHER KUNØE
CK@BYGGMESTEREN.AS

Lafteambassadøren fra Løken Bygg og Kulturminnefondet venter mens elevene grubler.

- Kan det være 8, 10 eller 20 tonn? spør vg2-elevne.

En luring foreslår å løfte bort stabburet i stedet for å jekke det opp.

- Stabburet veier ca 23 tonn og forslaget om løfting er veldig bra. Her skal vi beregne for inntil 30 tonn, heise varsomt opp og flytte bygget 30 meter unna til flatmark. Da kommer vi trygt til bånnsvillene og andre deler som må erstattes og utbedres, svarer Eken.

Elevene ser an tilstanden på utvendige vegger, trappen og undersiden av stabburet.

- Dann dere et bilde av hva som skal gjøres. Så går vi inn og ser nærmere på detaljene og diskuterer arbeidet som venter, sier tømrreren.

KULTURMINNE PÅ VIKERSUND BAD

Stabburet er trolig oppført på 1700-tallet og er et av de siste sporene etter gården Vestre Viken, som fra 1917 ble til Vikersund bad og rehabiliteringssenter.

- Det har vært et bruksbygg siden min oldefar starta Vikersund Bad. Så det er tatt vare på, men også bygget om til lager- og kjølerom med betongisolering innvendig, sier rådgiver Hedda Skagen Paulson fra Fortidsminneforeningens avdeling for bygningsvern.

Når stabburet er istandsatt skal det brukes daglig som aktivitetsrom og kulturminne.

- Dette prosjektet passer veldig godt til et kurs for mine byggfagelever. Vi har vært på samlinger om materialutvelgelse og prinsipper for restaureringsarbeid, forklarer byggfaglærer og byggmester Pelle Thormodsen fra Buskerud vgs. →



- Å lære bort og inspirere er en flott del av jobben, sier tømrrer og lafteambassadør Audun Eken i Løken Bygg.



Stabburet har råteskadede stokker og lider av å ha stått lenge på betongsøyler. Det skal få ny helramme og stabber, nye trapper, noen nye stokker og tilbakeføring av den opprinnelige, innvendige konstruksjonen.



– Nå kan vi litt mer om hvordan vi tar vare på det gamle, sier vg2-elevene Alicia Voss som har fått læreplass hos Flaget AS i Hokksund og Matias Aasand som skal til Blink Hus i Sigdal.



Under kyndig oppsyn lærte elevene i vinter å se seg ut og hogge egnet tømmer til stabburet.



NYTT FUNDAMENT: Stabburet får snart ny ramme og stabber som elevene har laget.

Kurset for elevene støttes av Fortidsminneforeningen, Kulturminnefondet og skjer i samarbeid med Buskerud Bygningsvernssenter.

– Poenget er å vekke interessen for tradisjonshåndverk og elementær kunnskap om restaurering, sier Thormodsen.

Selve restaureringsarbeidet er for teknisk vanskelig og farlig for de unge entusiastene. Så her skal Eken og tømrere fra Løken Bygg få råde alene.

VALGTE UT GODE MATERIALER

Elevene ved Buskerud vgs har vært i skogen og hogget tømmeret til istandsettingen. Stabburet trenger også ny ramme å stå på, som de har laget under oppsyn av Eken.

– Dette er jo mer tungvint enn å hente ut ting i butikken. Du må bruke øks og jobbe for materialene, sier vg2-elev Alicia Voss.

Selv om det krever mer av dem, ser de poenget med kurset.

– Når du bestiller materialer i dag, får du alt mulig. Det er fortvokste materialer. Mens før i tida plukket de ut tømmeret som var bra til jobben de skulle gjøre. Nå bestiller du og får det du får, sier Matias Aasand.

Begge elevene synes de har lært mye om tradisjonshåndverk og bevaring.

– Vi må ta vare på historien og bringe det videre. Sann at vi kan se hvordan ting var før, sier Voss og Aasand.

Begge tror at det blir mest moderne tømrerarbeid for dem i de første årene som tømrer.

– Men du kan jo komme borti slike oppdrag. Nå vet vi mer om hva slikt arbeid innebærer, sier Voss.

– Skal vi lære åssen man ivaretar gamle bygg, er vi avhengige av å lære av de som kan dette og vil lære oss. Og Audun kan det han driver med, sier byggfagelevene Aasand og Voss i Vikersund. ■

FOR DEG SOM JOBBER I TØMRERFAGET

TØMREREN

**Historisk
kapell
settes i
stand**

→→



Prosjektleder Jørn Aabakken (t.v.) og Sveinung Sletten foran kapellet som settes i stand ved Elverum kirke.



ELVERUM: Kapellet ved Elverum kirke er fra 1895 og blir nå satt i stand av antikvariske håndverkere og Steen Eiendom Entreprenør.



Sveinung Sletten hogger en bunnsvill for å tilpasse den til steinene under kapellet.



Legg merke til formen - med spiss øverst på vinduene, symboler på nygotisk stil fra slutten av 1800-tallet.



En fransk lås binder sammen gamle og nye materialer.

AV HARALD VINGELSGAARD
POST@BYGGMESTEREN.AS

– Kapellet er et fint tidsbilde på stilarten nygotikken, sier Sveinung Sletten som er antikvarisk håndverker og driver firmaet Slettens Vøling AS på Ilseng. Han ser på bygningen sammen med prosjektleder Jørn Aabakken i Steen Eiendom Entreprenør AS som er totalentreprenør for restaureringen.

Kapellet ble bygd i 1895. Den nygotiske stilen gjenspeiler seg på vinduene, spesielt de tre buene med spiss øverst på hvert enkelt vindu. De samme spisse buene er brukt på mange detaljer i bygget, for eksempel over inngangspartiet.

OMRAMMING SOM KUNST

Vindusomrammingene på utsiden er kunstverk i seg selv. De ble demontert forsiktig og skal pusses opp, før de settes på plass igjen. Glasset i vinduene er munblåst.

På innsida av kapellet minner mye om et vanlig kirkerom med rosetter i taket og malerier på den ene veggen. Vinduene har blyglass-felt i mange forskjellige farger. Det originale tregulvet fra slutten av 1800-tallet er godt bevart.

SVÆRT SOLID BYGNING

– Kapellet er bygd i tungt bindingsverk med fem tommers «bokser» til bunnsviller, stolper og skråstivere. Det er til og med doble bunnsviller, forklarer Sletten.

Men dette kapellet er svært lite isolert, og det er ikke innlagt vann. Derfor er det veldig kaldt.

– Vi skal blåse inn trefiberisolasjon og legge på ny kledning utvendig, eksakt kopi av den gamle, sier Aabakken.

OVERLEVDE BOMBINGEN

– Tyskerne terrorbombet Elverum 11. april 1940, fastslår Sletten. Kirken og kapellet var blant de svært få bygningene i sentrum som ikke ble truffet. Nesten alle bygningene som nå står der, er satt opp etter andre verdenskrig.

Tilbygget til kapellet var i elendig forfatning, med råte og soppskader. Opprinnelig var planen å sette dette i stand, men det ble for kostbart, så det i overkant 30 kvadratmeter store tilbygget ble revet. Et nytt på om lag 100 kvadratmeter skal erstatte det gamle.

– Vi setter opp det nye tilbygget etter TEK 17 med universell utforming for rullestolbrukere. I tilbygget blir det toaletter, kjøkken, synsrom og kjølerom for kister, sier Aabakken.

Steen Eiendom Entreprenør er et firma som for det meste arbeider med moderne bygninger. Nå er de i gang med fem store eneboliger. For noen år siden la firmaet inn anbud på totalentreprise for å sette i stand kapellet, og fikk jobben av Elverum kommune.

MANGE KRAV I KREVENDE JOBB

– Istandsettingen er svært krevende, spesielt på grunn av kravene som blir stilt av Riksantikvaren og fylkeskommunale vernemyndigheter. Det tok ett og et halvt år fra vi fikk jobben, til vi begynte med det praktiske arbeidet på byggeplassen, forteller Aabakken.

Steen Eiendom Entreprenør rev først det ytterste laget med kledning og demonterte blant annet vindusomrammingene.

Firmaet Slettens Vøling AS ble leid

inn for å fjerne råteskadene. Daglig leder Sveinung Sletten har lang erfaring med restaurering. Her jobber han sammen med en av sine ansatte og to innleide håndverkere, den ene er opprinnelig trebåtbygger og den andre er byggeingeniør.

MATERIALER DIREKTE FRA SKOGEN

Sletten kjører ikke til byggevarehandelen for å kjøpe nye materialer. Det gjør heller ikke Steen Eiendom Entreprenør som skal skifte ut den utvendige kledningen.

Sletten har vært i skogen til Løiten Almanning og blinket ut trær som brukes til alle materialene, bunnsvillene og kledningen.

– Vi bruker malmen furu med mest mulig kjerneved. På den måten blir det nærmest identisk med det opprinnelige.

Hornmoen Bruk har laget kledningen nøyaktig slik den gamle var.

FORFERDELIG DÅRLIG

Da Slettens Vøling AS startet arbeidet med å fjerne råte, trodde de at det var to meter med råteskadet bunnsvill. Men det viste seg at det var råteskader på bunnsvillene rundt hele bygget.

Bunnsvillene blir skjøttet med fransk lås på langsiden.

– Dette blir utrolig sterkt, og kommer til å holde i svært mange år framover, lover Sletten.

Når kapellet ved Elverum kirke blir ferdig restaurert og står fram som det en gang var, og med nytt tilbygg, skal det komme til nytte for elverumsinger i generasjoner framover. ■

Kapellet ved Elverum kirke er fra 1895.





TO BYGGFAGLÆRERE LEVERER

LETTFATTELIG TØMRERBOK

Siden de to byggfaglærerne ikke fant noen lettfattelig lærebok tilpasset elever på vg2 tømmer, gikk de i gang med å skrive en selv.

Lars-Christian Tryger Danielsen er stolt og glad for den nye Tømreboka han har skrevet sammen med Lars Einar Falao.

Det er tre år siden nå, så i god tid før skoleåret begynner i disse dager, kom resultatet i bokhandelen.

Tømreboka på vel 300 sider er basert på korte tekster og gode bilder og tegninger.

– Vi kjenner elevene og deres faglige nivå, og har skrevet så muntlig som mulig. Vi går inn i det helt grunnleggende, for eksempel hvordan vegger, gulv og tak bygges opp, forteller forfatterne Lars-Christian Tryger Danielsen og Lars Einar Falao.

– Det finnes mye fagstoff for tømrere, men det kan nok bli for omfattende for elevene. Vi ville ha ei bok som følger den nye læreplanen fra Fagfornyelsen og hjelpe elevene til å forstå hva de blir undervist i, og samtidig kan den benyttes til videre læring, forklarer de.

SOM EI HÅNDBOK I VERKTØYKASSA

– Jeg har hele tida sett for meg at elevene kan ha med seg boka i verkstedet på skolen og etter hvert rundt om på byggeplassene når de begynner i læra. Så kan de repetere detaljer i faget når de har behov for det, og sjekke utførelsen i de ulike oppgavene de er med på eller skal i gang med, utdyper Danielsen.

– Når elevene forstår det grunnleggende i bygningsfysikk og konstruksjon,

hvorfor vi bygger som vi gjør, får de en god forutsetning for å bygge hva det skulle være, legger Falao til.

– I boka forklarer vi hvordan stendere står på bjelker i gulvet og tar kreftene ned fra taksperrene, hvorfor vi isolerer, hvorfor vi bruker plast og hvor den skal ligge. Det virker enkelt for oss som kan det, men må læres, og det vil boka hjelpe dem til.

TEORI OG PRAKTISK ERFARING

Danielsen og Falao er lærere i tømmerfaget på videregående skoler. De benytter seg av stoff de har samlet til undervisning fra blant andre Sintef Byggforskserien og kombinerer det med erfaring fra praktisk arbeid som tømrere.

– Vi er innom mange emner, og går ikke så dypt ned i dem, men viser hvor det er mer informasjon å finne for de som vil fordype seg, forklarer de.

Falao sier de to har hatt mange morsomme diskusjoner i arbeidet med boka. Knut Ivar Edvardsen som mange år var i Byggforsk, har vært en god sparringspartner underveis.

Danielsen vil gjerne framheve illustratøren Anne Nord som har lagd tekniske tegninger basert på de to forfatternes skisser.

Boka utgis av Fagbokforlaget.



ALVDAL ROYAL+

ROYALKLEDNING MED BRANNKLASSE D

Alvdal Skurlag tilbyr nå Alvdal Royal+ som tilfredsstillende myndighetenes krav til brannklasse D.

Alvdal Royal+ er formstabil, krever lite vedlikehold, og har den samme beskyttelse mot råde som den ordinære royalkledningen. Utseende er også likt. Bruksområdene er betraktelig utvidet med Royal+, kledningen kan brukes på alle bygg hvor kravet er brannklasse D, skriver Alvdal Skurlag om produksjonen av den nye kledningen som er i full gang i anleggene deres.



FESTOOL RSC 18

BATTERIDREVET BAJONETTSAG

Festools batteridrevne bajonettsgag RSC 18 er sterk, rask og robust. Et særlig system lar deg løse forskjellige jobber med 40 prosent lavere vibrasjoner.

Med totrinns slaghastighetsbegrensning og en hastighetsknapp som er lett tilgjengelig, får du alltid optimal hastighet for materialet du kapper. En låseknapp skal forhindre at maskinen blir skrudd på ved et uhell.



KLIKK HER
FOR MER INFO 



Byggmester- og tømrerbedriftenes støtte i hverdagen!

- Faglig og juridisk hjelp når du trenger det - møt våre fagfolk og advokater
- Prøv smarte verktøy for HMS/KS, timeregistrering, kalkulasjon mm. fra Proresult AS
- Se vårt kurstilbud
- Byggmesterforsikring AS veileder deg om forsikring og garantier
- Vi deler ut fagbladet Byggmesteren
- Informasjon om tømrer- og mesterutdanning
- Test deg i vår sagekonkurranse!

VELKOMMEN TIL STAND D04-03

Gratis inngang! Få din billett på byggreisdeg.no



BYGGMESTERFORBUNDET

 **BYGGMESTER
FORSIKRING**

 **proresult**

**BYGG
MESTEREN**



Utsiktsplattformen gir
ny utsikt over vernet
natur på Dovrefjell. [Foto:
Steinar Moldal, Dovre
handverkssenter]

Moderne utsiktsplattform av seinvokst tre

- «Rullesteinen» er oppført med det beste tømmeret slik at det kan klare seg lenge og vel på denne værharde plassen, sier tømrmester Steinar Moldal som har bygget Dovrefjells nye attraksjon.

Utsiktsplattformen «Rullesteinen» er plassert ved rasteplassen Storhusranden på E6 over Dovrefjell. Fra toppen får besøkende en fantastisk utsikt over Fokstummyra naturreservat med sin villrein, elg, moskus og sjeldne fugler.

Oppdragsgiverne er Statsforvalteren Innlandet, Miljødirektoratet og Statens vegvesen. Utsiktsplattformen åpnet 18. august med et stort arrangement som feirer nasjonalparkens 100 års-jubileum og det nye trebygget.

MØTEPlass FOR FOLK OG FE

Fokstummyra på Dovrefjell ble fredet som naturreservat i 1923 som det første større naturvernområdet i landet. Nå vil Statsforvalteren legge bedre til rette for at alle (utsiktsplattformen får universell utforming) kan oppleve naturen på Dovre på en skånsom måte. Rullesteinen er tegnet av arkitekt Ola Henning Bergseng fra Dovre, som er inspirert av de store steinene som ble flyttet hit under istiden.

Hensikten er at trekonstruksjonen skal se ut som en kampestein på avstand og slik inngå i landskapet. Pælene er nøye plassert i forhold til eksisterende steiner på tomten, forklarer Bergseng på sine nettsider.

FRA SKOG TIL TÅRN

Tømrmester Steinar Moldal har funnet og fulgt alle materialene fra de sto som

skog til ferdig utsiktstårn.

– Vi fikk råflaks og sikret oss noen unike materialer til Rullesteinen. Jeg kjøpte tømmeret fra en skog i Meldalen, der det var en gardbruker som skulle hogge i et område. Jeg kjenner flere av skogeierne der og fikk tips om at her burde vi ta en titt, sier Moldal til Byggmesteren.

I vinter hentet tømrmesteren og skog-eier ut «fantastiske materialer» i store dimensjoner med mye kjerneved.

Med et godt utgangspunkt kunne Moldal sage ut akkurat de delene han trengte på Dovre Handverksenter og forberede oppføringen av utsiktsplattformen.

– Alternativet hadde vært å bruke limtre, men jeg mener at materialene vi sikret oss er langt bedre og varige, fastslår Moldal.

SKRUEr OG TØMREROLJE

Rullesteinen er et bruksbygg med universell tilgjengelighet og høye krav til sikkerheten.

– På grunn av det valgte vi å bruke konstruksjonsskruer. Vi kunne jo gått for treplugg, men det ville ikke vært rasjo-



– For stabiliteten og styrken i konstruksjonen av «Rullesteinen» var det helt nødvendig å bruke de beste materialene, sier tømrmester Moldal. [Arkivfoto: Byggmesteren]

nelt eller innfridd kravene til sikkerhet. Vi hadde en kort byggetid og kledningen er også skrudd med syrefaste skruer, forklarer Moldal.

Når Byggmesteren intervjuer Moldal gjenstår det bare finish før utsiktsplattformen er ferdig.

– Det står att å smøre selve trappa med tømmerolje fra Møre Tyri. Det er en blanding av tjære, linolje og terpentin som beskytter godt. Vi har brukt den mange

ganger tidligere og vet at den er bra vare. Noe helt annet enn beis med plast i, råder Moldal som håper at konstruksjonen får jevnlig vedlikehold oppe på Dovrefjell.

– Rullesteinen står midt oppå fjellet i all slags vær. I tillegg skal tusenvis av mennesker gå i den. I likhet med fagverksbruerne vi har bygget, vil det nok være lurt å ha årlige inspeksjoner og pleie, sier Moldal.

Han gledet seg til åpningen.

– På forhånd var det ikke godt å se åssen dette skulle bli, men Rullesteinen er blitt fantastisk. Jeg gleder meg til at alle får nyte naturen fra toppen av plattformen i mange år fremover, sier tømrmester Steinar Moldal på Dovre. ■



– Det som var komplisert i oppføringa måtte vi løse på plassen til slutt. Det var ikke råd å sitte på en datamaskin og legge på noen materialer, forteller tømrmester Moldal. [Foto: Steinar Moldal, Dovre Handverksenter]

Illustrasjon:
Bergseng
Arkitektur



Fasade nord



Fasade vest



www.byggmesteren.as/abonnement

ET ABONNEMENT PÅ BYGGMESTEREN GIR DEG ALT DETTE

**PAPIRUTGAVER
I POSTKASSA**
åtte ganger i året

KLIKK HER
FOR MER INFO

NYHETSBREV
tre ganger i uka



TØMREREN
Spesialseksjonen
for tømrerfaget

NETTSIDENE
oppdateres
daglig med
bransjenyheter
og fagartikler

