

ANLEGGSMASKINEN AM.NO

NR 1. JANUAR 2016 | 57. ÅRGANG

Her lagres sprengstoff

Alvorlige avvik på 7 av 10 sprengstofflagre
- DSB har ikke penger til å fortsette tilsynet som
avdekket det



Rydder
etter
flommen

28



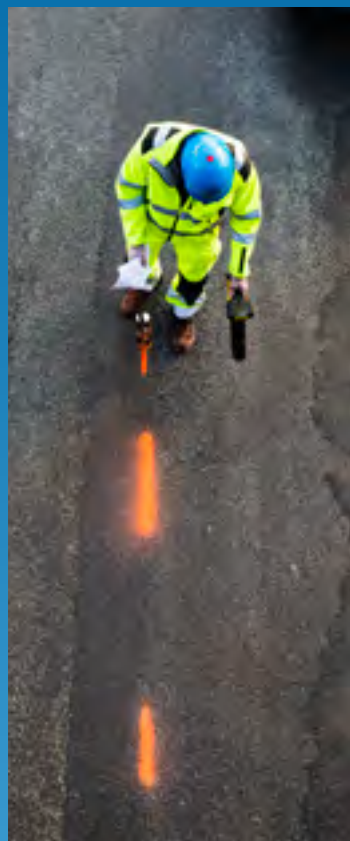
- Slik
er den
nye SG

10



Venter i
spenning

16



Nye netteiere innfører brukerbetaling

Stjørdal kommune innfører brukerbetaling på utlevering av kart og Ullensaker kommune innfører brukerbetaling på påvisning i felt fra 1. november.

Følgende netteiere har allerede innført brukerbetaling på gravemelding og kabelpåvisningstjenesten:

- Telenor og Canal Digital
- Asker og Bærum kommune (kun kabelpåvisning)
- Broadnet AS, Akershus Energi Varme AS, Hålogaland Bredbånd AS, PowerTech Information Systems AS, Signal Bredbånd AS og Sandefjord Bredbånd KF

Visse byggherrer vil fortsatt få utført tjenesten gratis. Kravene til gjennomføring av tjenesten vil være uendret.

For flere detaljer se www.gravemelding.no



Spør oss - før du graver

Geomatikk utfører gravemeldings- og kabelpåvisningstjeneste for mange kommuner, e-verk og andre eiere av infrastruktur. Registrer henvendelsene på vår kundeportal - eller kontakt vårt kundesenter.

Se komplett oversikt på www.gravemelding.no



810 33 400
firmapost@geomatikk.no
www.geomatikk.no

Tjenester og løsninger for ledninger i grunnen

- Koordinering av planer - KGrav
- Søknadsbehandling - Vei og VA
- Samordnet gravemelding og kabelpåvisning
- Dokumentasjon av ledningsnett
- Råte- og tilstandskontroll av stolper



810 33 400
post.survey@geomatikk.no
www.geomatikk-survey.no

Oppmålingstjenester

- Stikking/maskinstyring - vei/jernbane/bygg
- Mengdeberegning og kontraktsoppfølging
- Grunnlags- og setningsmålinger
- 3D-modeller for prosjektering/BIM
- Kartlegging med droner
- Eiendomsmålinger



73 10 99 50
post@geomatikk-ikt.no
www.geomatikk-ikt.no

Dokumenthåndtering, datafangst i felt

- Digitalisering og arkiv
- Datafangst i felt
- Konsulenttjenester
- Eiendomsskatt og matrikkel
- Utviklingstjenester

STATOILKOPPEN 2016

Med Statoilkoppen kan du forsyne deg med så mye varm drikke du bare vil gjennom hele 2016 på alle våre stasjoner i Norge. Du kan velge mellom kaffe, te og våre andre varme drikker.

Koppen er designet av det kjente danske designmerket Stelton, og du kan velge mellom fargene sølv, mørkeblå eller klassisk hvit.

Velkommen til Statoil!



299,-



Besøk oss på stand nr. 63
på ARCTIC ENTREPRENEUR



SERIE 6



En velfungerende maskinmodell videreføres i den nye serien fra Hitachi som lanseres i disse dager i Norge.

Forrige serie har vært nærmest feilfri til tross for all den nye teknologien. Hitachi er kjent for å produsere markedets mest pålitelige og slitesterke anleggsmaskiner og har mer enn fire tiårs erfaring med produksjon av mekaniske og hydrauliske gravemaskiner.

De mellomstore gravemaskinene i Zaxis-6-serien er det nyeste resultatet av denne ekspertisen – maskinene er utviklet for å tåle svært krevende arbeidsforhold.

Som alle mellomstore Hitachi Zaxis-6-gravemaskiner, er ZX300LC-6 kjent for sin pålitelighet, optimal tilgjengelighet samt ytelse på mange ulike anleggsplasser. Du kan stole på at den gir avkastning på din investering.

Vi gleder oss til serie 6!



EXPECT EFFICIENCY

NO COMPROMISE

Authorised dealer of Hitachi Construction Machinery

HITACHI

Reliable solutions

NASTA®

Telefon: 33 13 26 00

INNHold

- 10** Nå MÅ du ha fagbrev
- 15** Hvordan var egentlig 2015 – og hvordan blir 2016?
- 20** Slurv og alvorlige avvik på 7 av 10 sprengstofflagre
- 26** DSB ikke råd til å føre tilsyn: – Absurd at det skal stå på penger
- 28** Rydder etter «Synne-floden»
- 34** Bransjenyheter
- 36** Bygger Norges største skatepark
- 40** Beskatning av yrkesbilen: – Urettferdig 14-dagersregel
- 46** Bygget Norges fineste rasteplass
- 50** Maskinkupp på gasettoppen lengst i nord
- 54** Anleggsgartnere på fremmarsj
- 60** "Grusholla" ga luft under vingene
- 66** Arctic Entrepreneur 2016 står for døren
- 77** Derfor blir det konflikter
- 82** Tryggere å hjelpe til ved katastrofer
- 83** Det skjer
- 85** MEF mener
- 86** MEF-nytt
- 90** Neste nummer



Abonnement: 11 utgaver pr år. Kun kr 650,-
Bestill hos kundeservice. Tlf 67 11 38 19, epost am@aboservice.no.

ØYEBLIKKET



TRIVELIG: Igangkjøring av nytt utstyr er trivelige dager. F.v. mekaniker Jan Vila og selger Truls Østerud i Bulder Maskin bistår Freddy Mathisen med igangkjøring av hans nye Terex Finlay 1160. Den 35 tonn tunge grovknuseren har en kapasitet på 150-180 tonn i timen. Mathisens maskin er den første leverte av den typen i Norge.
 (FOTO: JØRN SØDERHOLM)

REDAKTØREN

Skremmende pengemangel

Gjennom 2015 har Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap (DSB) gjennomført en forsterket tilsynsaksjon med sprengningsbransjen. Bransjen har etterlyst et sånt tilsyn i årevis. Med god grunn, ser det ut til.

I løpet av året rakk kontrollørene over 180 sprengstofflagre. På 70 prosent av dem var det i følge DSB selv "alvorlige avvik", på grunn av slurv eller kunnskapsmangel.

Kontrollørene får skryt av sprengningsentreprenører som har blitt kontrollert. Her var det konkret og nyttig informasjon å få, av noen som "har støvlene på".

Men etter det ene året er det slutt. Tilsynsaksjonen er avsluttet. DSB sier de ikke har penger til å fortsette. Kontrollørene har fått seg nye jobber.

Hæ?

Mangler penger?

Selvfølgelig har direktoratet penger til tiltak det mener er nødvendig for samfunnets sikkerhet. Det handler om prioritering. "Pengemangel" er et hult argument som mangler troverdighet. Sprengningsbransjen har til og med sagt seg villig til å dekke kostnadene til tilsynet gjennom økt sprengstoffavgift.

Samtidig har DSB gjentatte ganger oppfordret andre aktører i bransjen til å si i fra om ugreie forhold hos andre.

De vil altså ikke prioritere det forsterkede tilsynet i egen organisasjon. Men de vil at de seriøse i bransjen skal tyste på de useriøse.

Hallo...?

Jeg håper – nei forresten, jeg velger å tro – at utsagnet om pengemangel er et ledd i det byråkratisk-politiske spillet mellom direktorat og departement.

DSBs ledelse har nok en underliggende hensikt om å bruke de skremmende funnene fra tilsynsaksjonen som brekkstang til å skaffe penger til mer tilsyn.

Ikke sant, DSB?

Hallo...?

Jørn Söderholm
 jos@mef.no



Utgiver:
 Maskinentreprenørenes Forbund

Redaksjon:
 Pb. 505, Sentrum,
 0105 Oslo
 Fred. Olsens gate 3,
 0152 Oslo
 Tlf. 22 40 29 00/
 anleggsmaskinen@mef.no

I redaksjonen:
 Ansv. redaktør
 Jørn Söderholm
 Tlf 22 40 29 19
 Mob 41 65 52 20
 jos@mef.no

Journalist
 Runar F. Daler
 Tlf 22 40 29 22
 Mob 48 24 64 12
 rd@mef.no

Siri Ulvin
 Kari Druglimo-Nygaard

Annonser:
 A2Media AS
 Camilla Sparby
 Tlf 47 70 73 38
 camilla@a2media.no

Bjørnulf Lie
 Tlf 97 16 65 07
 bjornulf@a2media.no

Abonnement:
 DB Partner AS
 am@aboservice.no
 Postboks 163, 1319
 Bekkestua
 Konto: 1602.55.93417
 Kr 630 pr år (11 utg)

Forsidebilde:
 DSBs kontrollører

Design og trykk:
 GRØSET™

ISSN 0003-3715
 57. årgang

Bygg og anlegg med svak oppgang i omsetning

Bygge- og anleggsbedriftene omsatte for 58,2 milliarder kroner i 4. termin 2015.

Omsetningen økte med 1,4 prosent sammenlignet med samme termin i 2014.

Den svake oppgangen i 4. termin 2015 er på samme nivå som i samme termin i 2014. Mens økningen fra 4. termin 2014 til 4. termin 2015 var på 1,4 prosent, var økningen i samme periode fra 2013 til 2014 på 1,5 prosent. Omsetningen de fire første terminene har økt med 3,9 prosent i 2015, mot 5,7 prosent i samme periode i 2014.

Den totale omsetningen til bedriftene i næringen oppføring av bygninger var

22,8 milliarder kroner i 4. termin 2015. Det tilsvarer en økning på 2,7 prosent sammenlignet med 4. termin året før.

+ 1,7 prosent innenfor anleggs-virksomhet

Innenfor anleggsvirksomhet var økningen på 1,7 prosent med en omsetning på snaue 7,9 milliarder kroner. Bedriftene med sitt virksomhetsområde innenfor spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet hadde en økning på 0,4 prosent i 4. termin 2015 sammenlignet med tilsva-

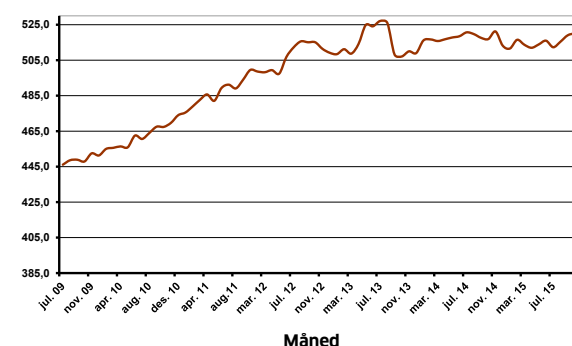
rende periode året før. Omsetningen utgjorde 27,6 milliarder kroner.

Oslo øker mest

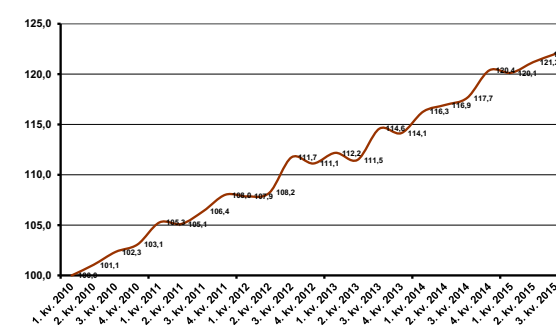
På fylkesnivå var det bygge- og anleggsbedriftene i Oslo som hadde størst omsetning med 10,1 milliarder kroner i 4. termin. Lavest omsetning er det i fylkene Aust-Agder og Finnmark, begge med omsetning mellom 0,8 og 0,9 milliarder kroner.

Kilde: SSB

Anleggsmaskinindeksen



Skogsmaskinindeksen



DUMPER



STORT
SMART
TEKNOLOGI
CAT®

I 2016



336FL XE
får du nå med
**integreert
teknologi**
CPM* og CGC**

***Cat Performance Monitor;** måler vekt i skuffe, produksjon pr/time og vises både på monitor i maskinen og i VisionLink.

****Cat Grade Control;** Integreert 2D system m/laser. Kan enkelt oppdateres til Sitech 3D system.

For spørsmål eller mer informasjon kontakt oss på
Tlf: 815 66 500 eller www.pon-cat.com





Nå MÅ du ha fagbrev

Den nye sentrale godkjenningen skjerper krav til formell kompetanse. Det er ikke tilstrekkelig med lang erfaring. Fagbrev er nå et ufravikelig minstekrav i TK1.

Av Jørn Söderholm – jos@mef.no

Ved nyttår ble den nye sentrale godkjenningsordningen (SG) sjøsatt. Den viktigste endringen i den nye ordningen – sett fra myndighetenes og samfunnets side – er at bedrifter som søker sentral godkjenning må oppfylle økonomiske vilkår. Det faglige må være på plass, med utdanning og erfaring. Men du må også ha orden i sysakene når det gjelder skatt, merverdiavgift og arbeidsgiveravgift.

Andre myndigheter
– Det er nytt at vi henter informasjon fra andre myndigheter, og bruker dette som kvalifiserende vilkår for SG. Har man restans på skatt eller moms, så får man nei på søknad om sentral godkjenning. Det er dette som omtales som seriositetsgrepet i den nye ordningen, sier Steinar Fretheim i Direktoratet for Byggkvalitet (DiBK). Men sett fra entreprenørbedrifters side

«Vi har ingen instrusjonsmulighet overfor kommunene. Men vi kan informere kommunene om hvordan ordningen fungerer.»

er det et par andre ting i den nye ordningen som antakelig er mer interessant.

For det første er VA innført som eget godkjenningsområde. Se undersak for mer om det.

Skjerpet krav

For det andre er kravene til kompetanse blitt skjerpet. Minimumskravet for å få sentral godkjenning i TK1 er fagbrev og to års praksis.

Fagbrevet er fortsatt mangelvare i en del mindre bedrifter i vår bransje. Til nå har mange års relevant praksis fått kompensere for dette. Det blir det nå slutt på.

– Lang praksis kan ikke erstatte eller kompensere for manglende utdanning. Fra 1. januar 2016 har ikke lenger den sentrale godkjenningsordningen anledning til å dispensere fra minimumskravet til relevant utdanning praksis, sier DiBK i en skriftlig presisering etter intervjuet vi hadde med Steinar Fretheim.

Fra 1. januar 2016 faller lokal godkjenning bort og erstattes med en erklæring om ansvarsrett fra foretaket.

Konkrete enkeltprosjekter

For konkrete byggeprosjekter i TK1 kan kommunene godkjenne at krav til utdanning reduseres for foretak som mangler SG, men som har relevant praksis av lengre varighet og god kvalitet.

Foretak som ikke oppfyller vilkårene må derfor henvende seg til kommunen



SG-SJEF: Steinar Fretheim er avdelingsdirektør for sentral godkjenning i Direktoratet for byggkvalitet.

for å få dette vurdert for den aktuelle byggesaken.

Dette dreier seg altså om mulighet til å jobbe på konkrete enkeltprosjekter, ikke en videreføring av den tidligere generelle lokale godkjenningen.

– Hva er forskjellen?

– Et konkret prosjekt kan være smalere og enklere i kompetansekrav enn SG. Det er valgt at kommunene skal ha den muligheten for at foretak kan jobbe på tiltak selv om de mangler det siste for å få fagbrevet, sier Fretheim.

Feil bruk av TK

– Enkelte kommuner bruker tiltaksklasser feilaktig, ved at de stille krav til godkjen-

ning i høyere tiltaksklasse enn jobben faktisk ligger i. Spesielt ved graving i vei. Hva skjer med dette?

– Det er ingenting i nye ordningen som tilsier at det blir en forandring. Grunnen til det er at kommunene selv setter vilkårene. Vi har ingen instruksjonsmulighet overfor kommunene. Men vi kan informere kommunene om hvordan ordningen fungerer. Vi har diskutert dette. Vi ser at det er en utfordring når bedrifter viser til referanseprosjekter kommunen har ment er TK2, mens vi vurderer det til lavere nivå og ikke godkjenner referanseprosjektet.

– Gjør direktoratet den informasjonsjobben på en annen måte nå i forbindelse med nye SG enn det har vært gjort tidligere?

– Ja, det kan vi med fordel gjøre. Nå skjer det såpass mye at det passer å ta en gjennomgang fra informasjonsavdelingen. ■



VA eget godkjenningsområde

Godkjenningsområdet "Grunnarbeid og landskapsutforming" har blitt delt i tre. Nå er VA eget område.

Godkjenningsområdet som nå heter "Grunnarbeid og landskapsutforming" er nemlig delt i tre:

- Vei- og grunnarbeid
- VA-arbeid
- Landskapsutforming

– Det er for å synliggjøre de faktiske arbeidsoperasjonene som skjer. Tidligere lå vei og VA under "Grunnarbeid og landskapsutforming". Det inneholdt så mange funksjoner at det var vanskelig å

håndtere. Nå har funksjonsområdene blitt tydeligere, sier Steinar Fretheim.

– En bedrift som har SG i "Grunnarbeid og landskapsutforming" og som driver innenfor alle tre områdene må nå søke om godkjenning på tre områder i stedet for ett?

– Ja, når godkjenningen de har utløper.

– Hvilke kompetansekrav stilles for godkjenning i VA?

– Det blir samme kompetansekrav der som på andre godkjenningsområder.

– ADK1-sertifikat er den eneste VA-spesifikke utdanningen i Norge. Vil det bli stilt krav om ADK-sertifikat på dette nye godkjenningsområdet?

– Ja. For godkjenningsområdet VA, vil vi sette krav til ADK1-sertifikat, sammen med relevant fagbrev i tiltaksklasse 1, sier Fretheim.

Fagbrev som maskinfører eller rørlegger ivaretar utdanningsnivået, mens ADK1 vil ivareta fagretningen / VA-kompetansen på det nye godkjenningsområdet. ■

Anleggsteknologi for fremtiden



Norsecraft Geo leverer Topcon Maskinstyring, med Sitelink 3D programvare for dataoverføring og oppfølging av maskiner og oppgaver

Norsecraft Geo leverer data til maskinstyring

Norsecraft Geo leverer konsulenttenester og Dynaroad programvare for oppfølging av massebalanse

Norsecraft Geo leverer landmålingstjenester, masseavregning, 3D modellering og dokumentasjon



www.norsecraftgeo.no - tlf 67 17 75 15 - post@norsecraftgeo.no

**Ahlsell – din
samarbeidspartner
på VA**

GEOSYNTIA

Møt oss på
Arctic Entrepreneur – stand 100



Geosynteter og rørprodukter -bredt utvalg, lang erfaring og høy kompetanse



Fiberduk til separasjon



Armering av vei - Golsfjellet



Gabioner med jordarmering - Fetsund



Bunntetting med membran - Haugesund



PE DV Rør Ø 3500mm som bro - Ifjordfjellet



HelCor stålrørskulvert - Østfold



K3XL PE DV Rør som kulvert



MP 200 flerplaterør som skiundergang - Hafjell

Ahlsell er landets største fullsortimentsgrossist, med et unikt produktutvalg innen VVS, VA, Elektro, i tillegg til Verktøy, maskiner og verneutstyr. Som kunde hos oss trenger du med andre ord bare å forholde deg til én leverandør.

ahlsell.no

ahlsell
gjør det enklere å være fagmann

*Besøk oss på **Arctic Entrepreneur - stand 22/23!***

Geosyntia AS
Grinidammen 10, 1359 Eiksmarka
Tel. 67 15 92 90 E-post: post@geosyntia.no
geosyntia.no

Det bratte året

2015 ble et inferno i konkurranse og prispress. Det fortsetter inn i 2016. Nå setter alle sin lit til at store, offentlige infrastrukturprosjekter skal begynne å rulle.

Av Jørn Söderholm – jos@mef.no

Hard konkurranse og mange om beinet. Men også høy aktivitet, med mye å gjøre.

Det er stikkord som går igjen hos entreprenørene som regner på jobbene, og leverandører som selger maskinene og utstyret.

Veldig prispress

– Det var et utfordrende år, med få jobber og veldig prispress. Det var vi klar

over ved oppstart 2015. Vi har vært heldige og hatt stor aktivitet i siste halvår, sier Tom Eikså i TT Anlegg AS på Sørlandet.

– Omsetningen gikk ned ca 10 prosent i 2015 sammenlignet med året før, sier Magne Hafstad i Førde.

Og den reduksjonen skyldtes ikke færre jobber.

– Hard konkurranse! Der det før var 2-4 bedrifter som regnet på jobber ble det utover året opptil 15, sier Hafstad.

Åtte tilbud pr kontrakt

Veikontraktene som hadde tilbudsfrist i slutten av 2015 hadde i gjennomsnitt nesten åtte tilbud pr kontrakt. Det viser en analyse utført av MEF.

– Vi har analysert veimarkedet siden 2009 og har ikke tidligere opplevd at konkurransen om veikontrakten har vært så tøff. Det er tydelig at mange entreprenører avsluttet 2015 med betydelig ledig kapasitet.

Det er nå viktig at planlagte prosjekter settes i gang til riktig tid slik at den ledige kapasiteten settes i arbeid, sier Trond Johannesen, administrerende direktør i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF).

Fornøyde leverandører

Også flere av maskinleverandørene vi har vært i kontakt med melder om prispress. Men der i gården er man jevnt over mer fornøyde med året enn hos entreprenørene.

Fleire melder om all time high, ikke minst i perioden etter den store anleggsmessa utenfor Oslo i mai.

Både Volvo, Pon og Nasta melder om rekordsalg av maskiner. Flere av maskinimportørene melder at det har blitt solgt flere store og færre små maskiner enn de hadde budsjettet med.

Både entreprenører og leverandører biter negler av spenning om hva 2016 vil føre med seg. Alle er enige om én ting:

Det viktigste som kan i 2016 er at "noen" må sørge for å sparke fart i lovede store infrastrukturprosjekter. Det trenger vi, virkelig.

På de neste sidene kan du se hva noen av entreprenør- og leverandørbedriftene har svart på vår lille "undersøkelse".

Rikke fikk leserne til å klikke

Solskinns historien om barnehjemsjenta som ble maskinfører mot alle odds gikk til topps.

Anleggsmaskinens nettutgave åpnet rett over påske. Trafikkutviklingen har vært over all forventning. Her de mest populære artiklene AM.no-leserne har klikket seg inn på:

- Deg blir det ikke noe av, sa lærerne til Rikke Elisabeth Vardemann da hun gikk på skolen. Heldigvis kom hun i kontakt med Rivenes AS. Fra en ungdomstid på barnehjem og i belastede miljøer fikk hun der en sjanse til en ny tilværelse. Historien om hvordan Rikke ble maskinfører mot alle odds ble mest lest av alle artikler på Anleggsmaskinen.no i 2015.
- Lloyd Sundstøls metode for å resirkulere veimasser på stedet. Med selskapet Crusher International og en i stor grad egenutviklet knusefres bak en røslig John Deere traktor gjør han en effektiv rehabilitering av mindre veier. En overfart med utstyret, så er det klart for komprimering.
- AMVs nye boretårn med "elektronisk vernebur" basert på fotoceller. Andre populære artikler:
- 8/11 er en grunnleggende ustabil pukk
- 8/11 i grøft er misbruk av ressurser
- Legger asfalten rett fra balja
- Kritisk til pukk-praksis (også om 8/11-pukk)
- Arbeidstilsynet krever bur på ALLE borerigger
- Frode Kjellmann "brant seg" på utleie til OSSA i Sørkjosen
- Cats nye "high&wide" 40-tonner

FJORÅRET: Knallhard konkurranse er det som mest har preget 2015. Også for TT Anlegg AS. Her fra en jobb de gjør sammen med Skanska på Skjerkdammene for Agder Energi.
(FOTO: ANDERS MARTINSEN, AGDER ENERGI)

Markedet øker

- Verdien på anleggsmarkedet øker. Samlede anleggsinvesteringer i 2015 var på ca. 73 milliarder kroner, 3,5 milliarder mer enn året før.
- Prognosene for 2016 anslår en videre vekst på 13,4 milliarder kroner fra 2015, til totalt 87 milliarder. Østlandet får den største andelen av dette i verdi (4,7 mrd. kr), mens den prosentvise veksten vil være størst på Sørlandet (50 prosent, 1,6 mrd. kr).

Dårligere ordresreserve

MEFs medlemsbedrifter gir mer negative tilbakemeldinger på oppdragsmengden det nærmeste halvåret enn tidligere.

Hele 76 prosent melder om ledig kapasitet. I Midt-Norge og på Sørlandet er det enda verre: Der opplyser 84 prosent av bedriften at de har mer kapasitet enn oppdrag.



Slik ble 2015 for oss – og dette tror vi om 2016

1. Kort om 2015 for dere?
2. Hvordan gikk året i forhold til forventningene?
3. Hvordan budsjetterer dere 2016 sammenlignet med i fjor?
4. Hva er det viktigste som skjer hos dere i 2016?
5. Hva er det viktigste som skjer i bransjen som helhet i 2016?

Entreprenører

Kari Synnøve Vigre, Stangeland Maskin, Stavanger

1. Bedre enn forventet. Det ble et godt år.
2. Jobber i et krevende marked i en region i endring. Færre oppdrag og lavere priser. Da gjelder det å være realistiske, positive, kreative og ha de rette kreftene.
3. -
4. 2016 blir et utfordrende år. Vanskelig å forutse markedet. Må ta det dag for dag, oppdrag for oppdrag.
5. Viktig at alle planlagte samferdselsprosjekter blir igangsatt så snart som mulig. Vi er klare, NÅ! Samlet entreprenørbransje i Rogaland har vært tydelige om ledig kapasitet.

Magne Hafstad, Førde

1. Resultat 2015 ser bra ut.
2. Omsetningen ned ca 10 prosent, pga hardere konkurranse. Der det før var 2-4 som regnet har det nå blitt opptil 15.
3. Budsjettet med økning på 5 prosent.
4. Førdepakken, E39 Sogn og Fjordane, grøftearbeid for fjernvarme i Førde ca 5 km.
5. Holde kontrakter på akseptabel størrelse, under 100 millioner. Holde fokus på rekruttering til bransjen.

Carl Christian Fon, Sandefjord

1. Ca som i fjor. Tøffe priser og hard konkurranse, samt lite å gjøre i første halvår preger resultatet.
2. Meget pressede priser, bedret seg utover våren og ettersommeren. Starter 2016 med bra ordresreserve, men konkurransen har hardnet.
3. Som i 2015.
4. Mange infrastrukturprosjekter i vårt område som blir interessante. Dessuten mye å gjøre i privatmarkedet.
5. Få i gang prosjekter, da det er mange som har for lite å gjøre. Myndighetene frir til utenlandske firmaer for å øke konkurransen. Det er lite forenlig med satsing på flere lærlinger.

Cato Werner Nguyen Mortensen, konsernet Mortensen AS

- Kaare Mortensen AS (Vestfold), Kaare Mortensen Buskerud AS, Kaare Mortensen Oslo/Akershus AS og Eckholdt AS (Telemark)
1. Lander trolig på 0-10 prosent for alle fire selskaper. 2015 har vært mer krevende enn

2014. Selskapene har mål om 5 prosent bunnlinje. Har også gjort egne feil og tar med ny lærdom inn i 2016.
3. Omsetningsvekst 2016 på 10-20 prosent i alle selskapene. Bunnlinje bør bli minst 5 prosent. I Oslo / Akershus sikter vi mot 10 prosent bunnlinje.
4. Fortsetter der vi er gode: Vei, vann og avløp, samt UE for større byggentreprenører.
5. Fokus på eget forbedringspotensial, og i mindre grad på "naboen" eller markedet. Der ligger de store pengene. Må slutte å være så knipne på antall ledere.

Tom Eikså, TT Anlegg AS, Mandal

1. Omsetning opp ca 20 prosent. Resultat foreløpig usikkert, men antar 4-5 prosent.
2. Et utfordrende år, med for få jobber. Veldig prispress. Det var vi klar over ved oppstart av 2015. Vi har vært heldige, og hatt stor aktivitet i siste halvår. Hadde ikke forventet økt omsetning.
3. Vanskelig å budsjettere. Veldig lite å regne på nå for vinteren 15/16. Stor aktivitet til sommeren, men det er usikkert hva vi blir med på. Omsetning og resultat avhenger av hvilke jobber vi får i løpet av vinteren og våren.
4. Veibygging Tvedestrand-Arendal og kraftverk blir mest interessant.
5. Få i gang mer veibygging. Mange entreprenører bygger ned kapasitet. Om kort tid vil det ikke være tilstrekkelig kapasitet tilgjengelig.

Trond V. Tvedt, Risa AS, Stavanger

1. Tallene er ikke klare.
2. Nedgang i anleggsmarkedet i Rogaland, samtidig med store nedskjæringer i oljesektoren.
3. 2016 blir som 2015.
4. Prosjekter innen samferdsel, infrastruktur og energi.
5. Fremskynde og starte de store samferdselsprosjektene i sørvestre Norge.

Øyvind Langemyr, Bertelsen & Garpestad AS, Egersund

1. Regnskapet ser ut til å gi resultat på ca 4 prosent av omsetning på 500 millioner.
2. Vi har vært engasjert i samferdselsprosjekter i sør og vest. Mye omsetning mot offentlige byggherrer. Boligfelt var viktig bidragsyter i første halvår, men har falt helt bort i siste halvår. Før var tendensen 3-5 tilbydere pr

- prosjekt. Nå er det sjelden under 10 stk, selv i grisgrendte strøk.
3. Reduserer budsjett med 20-25 prosent. Mulighet for nedbemanning er til stede.
4. Satser fortsatt på samferdsels- og veiprosjekter framover, i hele landet.
5. Forutsigbarhet fra det offentlige mht utlysing av nye prosjekt. Det prates for mye om hva som skal komme, men det blir som regel utsatt. Prosjektene som kommer ser ut til å bli enormt store, vanskelig å komme inn som HE for små og mellomstore firma. Å gå som UE for store entreprenørfirma er ikke å foretrekke. Man sitter ikke i førersetet, man er snaut nok "med i bilen". Håper på prosjektstørrelser som mindre og mellomstore kan kjempe om.

Jon Sellæg, Røstad Entreprenør, Verdal

1. Det ser ut til at vi oppnår en liten pluss.
2. Vi når omsetningsbudsjett rimelig bra. Større ordresreserve nå enn for et år siden. 75 prosent av 2016-budsjettet er sikret, i all hovedsak knyttet til ett prosjekt.
3. Budsjetterer tilnærmet flatt fra 15 til 16.
4. Aktivitet innen samferdsel er også i år meget dårlig i vårt fylke. Hovedaktivitet er knyttet til VA og samferdsel.
5. Stor aktivitet nasjonalt. Det skal bygges for rekordmye penger i samferdsel. Tilgang på dyktig personell – både operatører og ledelse – blir en flaskehals. Ellers det vanlige: Lønnsomhet ved kvalitet i utførelse, fremdriftsmessig kontroll og god kontraktsoppfølging. Bekymret for store kontrakter. Det kan bli uheldig for mange.

Leverandører - utstyr

Finn Johansen, Rototilt AS.

1. Endte på budsjett. Har bra ordresreserve 2016.
2. Etter en rolig start to det helt av under Vei og anlegg-messen, og fortsatte ut året. Maskinsalget i Norge har vært helt enormt, tross økonomiske utfordringer. Vi er meget godt fornøyd med første driftsår.
3. Ingen store endringer. 2016 blir ganske likt 2015, med en liten nedgang i totalmarkedet.
4. Fokus på sikkerhet, med egenutviklet sikkerhetslås (Securelock) for tiltrotatorer. Maskinstyring og rototilt-posisjonering (RPS) vil vokse.
5. Utenlandske selskaper vinner prosjekter i Norge. Det må tas på alvor.

Morten Fjeld-Nielsen, Engcon Norge

1. S trålende! 2015 ble all time high, uansett om vi snakker tiltrotatorer, klyper, skuffer eller andre produkter. 1200 tiltrotatorer passert med god margin.
2. Vi trodde salget skulle gå ned 5 prosent, men det ble stikk motsatt. Også Drivex-salget har vært godt, med flere solgte strøskuffer og V-ploger enn før.
3. Valutaen var mot oss siste del av 2015, og det blir tøft på den fronten i 2016. Tror det

- blir vanskelig å gjenta salgsvolumet i 2016. Tror Engcon fortsatt vil stå sterkest, men at markedet skal ned ca 5 prosent.
4. Tiltrotator er og blir viktigst for oss.
5. Håper kontrakter for utbygging av infrastruktur tilfaller norske entreprenører.

Tor Kjetilson Moe, Gjerstad Products AS

1. Salgsresultater i 15 ble som i 14 i Norge. I Sverige har vi økt med 45 prosent. Totalt omsatt 170 millioner.
2. Vi har landet over forventning.
3. Ca samme omsetning i 16. Vi tror markedet skal noe ned, men jobber hardere for markedsandeler og lønnsomhet.
4. Lansering av Next Generation skuffer, som er bedre på vekt, slitestyrke, brytekrefter, inntrengning og driftsøkonomi.
5. Satsing på infrastruktur vil gi gode år framover. Stabilisering av oljeindustrien vil bidra til at psykologien ikke drar ned et ellers godt anleggsmarked.

Karsten Haukaas, Sitech Norway AS

1. Noe lavere en budsjett, men likevel godt i urolig marked.
2. Skiftende år, med stadig økende Euro-kurs. Fornøyd med samarbeid med kunder som ønsker skreddersydde løsninger, ikke bare kjøpe "dingser".
3. Budsjetterer med svak økning, med nye Trimble-produkter som hoveddriver.
4. Programvareutvikling og helhetlig digital samhandling. Datafangst og –håndtering blir viktigste aspekt i det digitale prosjektet. Vil spre seg fra store til mindre prosjekter. Vil få sterkere fokus innen byggtomter, pga enorme besparelser i utgraving, planering og infrastruktur.
5. Omstille seg etter markedet på rask og god måte. Være til stede når de virkelig store jobbene kommer ut. Follobanen bør være øyeåpner for flere. Godt samarbeid på tvers av leverandør og kunder gir bedre kvalitet i alle ledd.

Joh Einar Solhaug, Norgeodesi AS

1. Mye aktivitet. Kan ikke være konkret fordi selskapet er børsnotert.
2. -
3. –
4. High end GPS/GNSS, totalstasjoner, fotogrammetri og 3D skanning er stadig større andel av leveranser. Spectra GNSS utstyr har fått integrering mot Trimble.
5. Være innovativ, produktiv og tilpasse seg markedet.

Leverandører - maskin

Per Olav Fredheim, Fredheim Maskin AS

1. Tallene er ikke klare. Omsetning er ca som i 2014, i overkant av 200 millioner.
2. Som forventet, men med noe nedgang i slutten av året som trolig skyldes mindre satsing i oljesektoren.
3. Budsjetterer med vekst på grunn av nye

- produkter og merker. Sandvik mobile knuse- og sikteverk, samt Telestack lastesystemer kommer i tillegg til Keestrack og Neuenhauser.
4. Hybridløsninger, der maskin kan kjøres både på egen dieselmotor og på strøm fra nett eller andre eksterne kilder. Utvikle større maskiner som fortsatt er transportable på veiene.
5. Økt satsing på utbygging av infrastruktur og samferdsel vil gi sysselsetting tross nedgang i oljesektor.

Jon Vislie / Anne-Helen Christiansen, Volvo Maskin AS

1. All time high, i antall nye og brukte maskiner samt total omsetning. Stor økning også i service.
2. Hadde god tro på 2015, men salget ble vesentlig høyere. Økte markedsandeler i gravemas-kiner, hjullastere og dumpere.
3. Forsiktig budsjett, med nedgang ift 2015. Fortsatt høy aktivitet på de store anleggs-prosjektene.
4. Trygghet med godt utbygget serviceapparat. Større fokus på totaløkonomi, med forbruk og annenhåndsverdi som viktige faktorer. Mer fokus på miljø; dagens maskiner forurenser 1/100 enn for ti år siden.
5. Norske entreprenører har bygget opp betydelig kapasitet. Viktig med jevn tilgang på prosjekter. Problemer med prosjekteringska-pasitet kan påvirke igangsetting. Periodevis stopp med permitteringer og oppsigelser er uheldig. Her har myndighetene stort ansvar.

Sigurd Skotte,Ponsse AS (skog)

1. Veldig bra!
2. Solgt ca 20 prosent mer nye maskiner enn budsjett.
3. Budsjett 2016 omtrent samme som 2015.
4. Etterspørsel etter trevirke er aller viktigst. Spesielt massevirke, da prisen på den utløser hogst. Vi er sårbare, og prisgitt at Sverige og Tyskland kjøper vårt virke.
5. Produktutvikling, nye produkter med tre som råstoff.

Tom Johansen, Nasta AS

1. V eldig godt år. Solgt ca 10 prosent flere nye og brukte maskiner enn i 14.
2. Forventet 5-10 prosent økning. Det ble innfridd. Spesielt godt fornøyd med perioden etter Vei og anlegg, som ble en eneste stor opptur. Mer enn 100 maskiner solgt.
3. Budsjetterer med 7-8 prosent høyere omsetning, i underkant av 900 millioner. Totalmar-ked vil være uendret fra 15. Nasta øker i hjul-lastermarkedet. Forventer fortsatt høy (over 20 prosent) markedsandel på gravemaskiner.
4. Trend mot at maskiner går flere timer pr år. Fokus på driftssikkerhet og service. Mer fore-spørsler om utleie. Uansett: Nasta skal levere problemfritt maskinhold.
5. Mye vei- og banejobb. Bransjen må ta klima-ansvar ved å arbeide mest mulig skånsomt for miljøet. Arctic Entrepreneur på Gardermoen, MEFA i Stavanger og NNBA i Tromsø viktige utstillinger, der vi skal levere gode opplevelser.

Ole Marius Rosendal, Rosendal Maskin AS

1. Mer på større maskiner, litt færre små. Gene-relt stort prispress i markedet.
2. Omsetningen i 15 ble omtrent som i 14, som forventet.
3. Markedet kan i 16 gå ned med inntil 10 prosent.
4. Mye fokus på nye modeller, som tilfredsstiller steg 4-krav, på alle merker: Doosan, Bobcat og JCB. Spennende for oss å være med på Scania Winter.
5. Store endringer i bransjen, der mellomstore entreprenører blir kjøpt opp i rekke og rad av riksentreprenører. Tror dette gir mulig-heter for de små som vil vokse med lokal forankring.

Espen Paulseth, Pon Equipment AS

1. All time high i omsetning. Nesten som rekor-dåret 14 på antall maskiner solgt. 869 nye og 504 brukte maskiner solgt.
2. Nærmest spot on. Vi hadde et nymaskinbud-sjett på 868. Har solgt flere store maskiner og færre små enn budsjett.
3. Tror markedet skal 10-15 prosent ned. Men det er fortsatt sterkt marked. Større regionale forskjeller og mer uforutsigbart enn i fjor.
4. Viktig satsing på mindre maskiner. Fortsatt sterk vekst på hjullastere. Ta markedsande-ler på mellomstore gravere. Sterk satsing på service. Styrke posisjon, og gjøre norske entreprenørers hverdag enda bedre.
5. Avgjørende at Regjeringen og SVV raskt iverksetter prosjekter, unngå opphold i tid med mye usikkerhet rundt norsk økonomi. Anlegg har stor betydning. Viktig å sikre drift og bruke norske entreprenører, som er i verdensklasse til å flytte fjell.

Leverandører - lastebil

Olav Kåre Thingwall, Mercedes Benz nyttekjøretøyer

1. Varebil 7,7 prosent. MB lastebil over 6 tonn 14,7 prosent. Fuso 0,5 prosent.
2. Lavere markedsandel for Vito, på grunn av lavere tilgang på 4x4-variant. Noe kompen-sert av prisgunstig Vito med forhjulstrekk. MB lastebil øker markedsandel. Sikrer klar tredjeplass på markedet.
3. Markedsandel varebil 9,5 prosent, lastebil over 6 tonn 16 prosent.
4. Moderne modellprogram fra Citan til Actros SLT er komplett. Nå kommer videreutvikling av løsninger og spesialiteter. Fokus på optimal drift og minimal ståtid. Produktkvalitet og preventivt vedlikehold er viktig. 3 prosent reduksjon av forbruk med andre generasjon av OM471-motoren. I april kommer Actros med 530 hk/2600 Nm (p.t. maks 510 hk). Lanserer utvidet komplettbil-program på lastebil.
5. Opprettholde det generelle aktivitetsnivået i Norge.



Slurv og alvorlige avvik på 7 av 10 sprengstofflagre

I løpet av et år har Morgan Kviltén og Dan Stensvik kontrollert 180 sprengstofflagre. 70 prosent av dem hadde alvorlige avvik. De har revet seg i håret og tømt lagre på flekken. Men de har også tatt av seg hatten i respekt.

Av Jørn Söderholm – jos@mef.no

TØNSBERG: For et år siden presenterte Direktoratet for Samfunnssikkerhet og Beredskap (DSB) Morgan Kviltén (25) og Dan Stensvik (37) som inspektører.

Stort oppdrag

Oppdraget var enkelt, men stort: Reise rundt i Norge og kontrollere sprengstofflagre.

I løpet av året rakk de å kontrollere 180 enheter. I en spørreundersøkelse på forhånd hadde nesten alle (93 prosent) av eierne sagt at disse lagrene skulle være helt i henhold til regelverket.

Kontrollene ute i felt viste et litt annet bilde:

– 70 prosent av de omtrent 180 sprengstofflagrene vi besøkte hadde alvorlige avvik, sier Dan Stensvik.

Ikke videreført

Likevel blir den intensiverte sprengstoffkontrollen fra Direktoratet for Samfunnssikkerhet og Beredskap (DSB) sin side ikke videreført i 2016.

– Det har noe for seg å være der ute, bekrefter Morgan Kviltén.

– Mange aktører er temmelig tydelige på at sprengningsbransjen ønsker og trenger mer tilsyn ute i felt. Støtter de erfaringene dere har gjort det siste året opp under det ønsket?

– Ja, det gjør de. Og vi har blitt tatt udelst positivt imot. Selv om lagereiere har fått påpekt avvik, så synes de det har vært greit å se hva de skal jobbe videre med. Og så er det noen som er irritert på at de bruker tid og penger på å ha ting i orden, men ser at ”naboen” – som er skytebas og konkurrent – lagrer hjemme.

– Vi har hørt noen sårne historier, ja. Har dere fått bekreftet at de dårlige naboene finnes?

Tar snarveier

– Ja. Vi har fått konkrete tips vi har aksjonert på. Da har tipserne nesten kunnet peke ut hvor containeren står, og vi har funnet at det stemmer. Det er noen som tar snarveier, sier Stensvik.

– Hva har dere sett?

– Det har vært i begge ender av skalaen, og alt derimellom. Vi fikk oss en overraskelse da vi besøkte et foretak med én mann alene i et brudd langt inne i landet. Der forventet vi at det skulle være ”glip-petak” både her og der. Men ALT var på stell. Han hadde til og med håndgravd

TILSYN: I ett år reiste Dan Stensvik (t.v.) og Morgan Kviltén rundt som DSBs tilsynsfolk. Nå er det slutt. (FOTO: JØRN SØDERHOLM)



SAMLAGRING: Er det minst én meter mellom sprengstoff- og tennerlager? Her er det til og med et 12 V batteri i samrøret.
(ALLE FOTO: STENSVIK/KVILTEN/DSB)



LAGER: Er lageret øremerket lagring av eksplosiver?

TILSYN: I ett år reiste Dan Stensvik (t.v.) og Morgan Kviltén rundt som DSBs tilsynsfolk. Nå er det slutt. (FOTO: JØRN SØDERHOLM)



AVSLØRT: I noen tilfeller ble aksjonert på bakgrunn av tips.

I det tilfellet ble lageret tømt for sprengstoff på flekken, sier han.

Stensvik og Kviltén har hatt mange positive møter med bergsprengere og eiere av sprengstofflagre. De har påpekt feil og mangler, men også vært vitne til mange aha-opplevelser.

FORANKRING: Hvorfor skal containeren forankres? Fordi den kan rappes av en med lastebil og kran.



REGLBRUDD: Det er noen som tar snarveier.

– I et annet tilfelle kom vi til en container der gammelt og nytt sprengstoff var lagret sammen med tennere og bilbatterier. Den sto inne på inngjerdet område, men likevel... Eieren huffet og offet seg, og innrømte at det ikke var bra. Etterpå sa at han også jobber som brannmann. Det gjorde ikke akkurat saken bedre, humrer Stensvik.
– Er det noen type avvik som har gått igjen mange steder?
– Ja, det med jording og forankring av container. Man skal sikre containeren.

Tung container

– Men så spør folk hvorfor den skal forankres når den er så tung.
"Åssen har du fått containeren på plass der?"
"Lastebil med kran."
"Ja, nettopp..."
– Da har vi sett aha-opplevelsen i ansiktet på vedkommende, fulgt av et "Okei, skjønner poenget", forteller Stensvik.
Nå er de to kontrollørene tilbake i den operative delen av sprengnings-

en grøft på 50-60 meter for å få signaler til alarmen. Sikkerheten var en selvfølge for ham, sier Stensvik.

Hatten av

Han tar av seg hatten i respekt for sånne holdninger. Så har det vært noen erfaringer med sprengstofflagre som ikke får den samme respekten.

– Store firmaer, som man vet har penger og ressurser. Men som likevel ikke har ting på stell, sier han.

Han og kollega Kviltén har sett flere eksempler på store firmaer med mange lagre som har veldig bra internsystemer.

Rettet opp

– Når vi har påpekt avvik på ett av lagrene, og senere kommet til et annet lager hos samme selskap, så har vi sett at tilsvarende avvik har vært rettet opp. Internsystemet hadde fanget det opp, og

vi slapp å finne samme feil på flere lagre hos samme firma. Det er bra, sier Dan Stensvik.

– 70 prosent alvorlige avvik. Det høres veldig mye mye ut...?

– Det er litt forskjellige typer avvik. Det kan være småavvik som vegetasjon rundt lager. Noen har glippet på dokumentasjon. Det er forskjellig alvorlighetsgrad.

Pirke på

– Hvis man skal være streng, så finner man noe å pirke på nesten over alt. Men det viktigste er at sikkerheten er på plass.

– Hva er det verste dere har sett?

– Samlagring. De som lagrer eksplosiver og tennere på samme sted. I ett tilfelle kom vi til en container som så ut som en søpledynge. Her var sprengstoff og tennere lagret i huler til bulter, sammen med propan, bensin, diesel og smøreolje. Der har det mest grunnleggende glippet.

Vi har dekk til de fleste mobilkraner og anleggsmaskiner

Ta kontakt med en av våre forhandlere for et godt tilbud!

Forhandlere:

- fagdekk
- Dekkmann
- VIANOR
- SUPER DEKK
- DEKK PARTNER
- dekk

TECHKING™
TIRE SOLUTIONS

ETLT ETDL5 ETCrane ETSnow Snowking

www.ndias.no

NDI

bransjen. Dan Stensvik har blitt selger hos en sprengstoffleverandør, med familievennlig arbeidstid og –sted.

Morgan Kviltén blir skytebas på nyåret. Han sa opp en jobb som skytebas i Kjell Foss AS for å begynne i DSB. I januar begynner han som skytebas i Hæhre Entreprenør. Det var for øvrig der han begynte sin karriere som lærling – under skytebas Dan Stensvik. ■

YTTERST: Er det installert alarm som sikrer tidlig varsling?



Har ikke penger til å fortsette

Aksjonen med intensivert tilsyn stopper etter ett år. Det er ikke penger til mer. Kan bli ny aksjon om noen år.

– Dessverre. Vi hadde et mulighetsvindu i 2015, der vi kunne ansette to personer til å gjøre denne jobben. Disse to gutta har gjort en kjempejobb. En jobb vi gjerne skulle sagt ikke bare var en aksjon, men noe mer permanent. Men nå må vi se hvordan vi kan videreføre den gode jobben de har gjort, sier avdelingsleder Siri Hagehaugen i direktoratets enhet for eksplosivsikkerhet.

Ekstra styrke

Hun er rett ut sagt lei for at direktoratet ikke kan beholde ressursen i de to. At Kviltén og Stensvik er fagfolk med fersk erfaring fra sprengningsbransjen har vært en ekstra styrke i kontrollvirksomheten.

– Lagereiere har blitt møtt av noen som er kjent med miljøet og hvordan hverdagen er. Ikke noen fra kontoret i Tønsberg som det er lenge siden har hatt støvlene på. De har kunnet ta en dialog på like vilkår.

– Det er vel behov for mer tilsyn?

– Ja, det er det ingen tvil om. Det er ikke sånn at slurverne der ute kan slappe av, i troen på at de nå ikke ser mer til DSB på en stund. Det blir fortsatt tilsyn, forsikrer hun.

Men hun mener det blir feil hvis det er trusselen om tilsyn som gjør at eiere av sprengstofflagre har ting ”på stell”.

Det er viktigere at folk skjønner at sprengstoff er en begjærlig vare for folk som ikke nødvendigvis vil oss vel, for å si det forsiktig. Det må folk ta inn over seg.

I ryggraden

– Det skuffer meg mest, egentlig. At enkelte i bransjen ikke er seg det ansvaret bevisst. Det er farlig å generalisere her. Det er mange flinke folk der ute. Men det burde ligge i ryggraden på ALLE: Er det én ting vi skal ha kontroll på, så er det eksplosiver. Det skal vi ikke slurve med. Det kan ikke være sånn at bransjen

”gjemmer seg” bak DSB. Vi skal være ute på tilsyn. Men det må ikke være det som motiverer folk til å følge reglene.

– Har det vært aktuelt å forlenge det intensiverte tilsynet?

– Nei. Det har det ikke, på grunn av økonomi. Men vi vet at også politisk ledelse er opptatt av dette. Statsråden har selv sagt at man ønsker en tilsvarende aksjon om noen år, sier Hagehaugen.

Poenget med denne aksjonen var ikke nødvendigvis å ”ta” noen. Hensikten var heller å få opp en økt årvåkenhet og bevissthet om hva det betyr at vi har et skjerpet trusselnivå i Norge.

– Få en god dialog. Få eiere av lagre til å peke på ting som ikke er helt i henhold til regelverket, og få folk motivert til å rette dette. Det har svært mange gjort. Men det har vært noen forhold der vi har politianmeldt og varslet inndragning av sertifikater og tillatelser, sier hun. ■

KOMATSU®

KOMPAKT STYRKE

FOR DE STORE JOBBENE PÅ SMÅ AREALER



Komatsu:

- PC78US-10
- PC138US-10
- PC228USLC-10

Kontakt din selger i dag!

- Japansk kvalitet
- Høy driftssikkerhet og stabilitet
- Stor løftekapasitet og løftehøyde
- Liten svingradius
- Romslig hytte med høy førerkomfort
- Skyvedør
- Komtrax maskinkontroll
- 6 arbeidsprogram

*Vi sees på
Arctic Entrepreneur,
Stand 114/115.
19. - 21. januar 2016.*



ORDEN: – Vi må sørge for oss sjøl, og ha våre saker i orden. Så får andre ordne med sitt, sier Petter A. Olsen.



– Absurd at det skal stå på penger

Sprengningsentreprenør Petter A. Olsen fikk pålegg av kontrollørene DSB ikke har råd til å fortsette med. Han betaler gjerne for mer tilsyn.

VEUM, ØSTFOLD: – Er dette presentabelt, da? Jo, det ser ikke så verst ut.

Petter A. Olsen fra Vesterøy på Hvaler møter skytebas Jon-Fredrik Johansen og borevognfører Anders Andersen på et av bedriftens totalt seks sprengstofflagre. Dette ligger i skogen et sted i Østfold.

Tilsyn i februar

Her var DSBs kontrollører Dan Stensli og Morgan Kviten innom på tilsyn allerede i februar i fjor.

Da ble det gitt pålegg om å felle trær som sto for tett innpå, rydde rundt lageret og skifte ut noe skilting som hadde blitt gammelt og blekt.

Ikke de mest alvorlige avvikene, men nok til at kontrollørene ga kort frist og krevde å få tilsendt bilder som dokumentasjon på at forholdene var rettet opp.

At DSBs kontrollører fant avvik i hele 70 prosent av lagrene de kontrollerte kom ikke som noe sjokk på Olsen.

Mye å spare

– Ikke i det hele tatt. Det er mye penger å spare på å kutte ut elementer i eksplosivforskriften. Det er kutt du fint kan gjøre i praksis. Fare for å bli oppdaget i tilsyn er minimal. Men da må du også ta sjansen og leve under ”går-det-så-går-det”-mottoet. Hvis noe skjer, så skal alt

gjennomgås. Men da er det på en måte for sent, sier Petter A. Olsen.

Hvor mye som kan spares ved å ta snarveier i forhold til regelverket viste han med et regnestykke i et foredrag på Storefjell tilbake i 2010.

– Det eneste jeg fikk kritikk på da var at tallene var for snille. Du ser jo sjøl hva folk ellers i samfunnet gjør for ganske lite penger. Slåss over en boks billige pepperkaker i butikken, for eksempel. Når bedrifter kan spare titusener i året på å kutte elementer i eksplosivforskriften, så er det noen som faller for fristelsen, sier Olsen.

LAGER: F.v. borer Anders Andersen, skytebas Jon-Fredrik Johansen og sjef Petter A. Olsen på lageret der DSBs kontrollører var på tilsyn i februar. (FOTO: JØRN SØDERHOLM)



Tatt på alvor

Han er svært godt fornøyd med at Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap (DSB) tok sprengningsbransjens mangeårige krav om styrket tilsyn på alvor.

– De to kontrollørene var gode representanter for DSB. De opptrådte imøtekommende og hyggelig, med praktisk innsikt. Vi som ble kontrollert fikk en god forståelse for hvordan ting skal være, og hvorfor. Det skulle ikke forundre meg om flere i bransjen enn vi har lært noe nytt i forbindelse med tilsyn i 2015, sier han.

Olsen er tilsvarende oppgitt over at det kun blir med det ene året.

– Det er absurd at det skal stå på penger! Se ellers i samfunnet hva man åpner lommeboka for. Det er et argument som ikke holder. Det har vært sagt fra høyt hold i bransjen i årevis at det er vilje til å øke sprengstoffavgiften for å finansiere et sterkere tilsyn, sier Petter A. Olsen.

Konkurrenter

– Hvor mye merker dere til konkurrenter som tar lett på reglene, og som er årsaken til at et sterkere tilsyn er ønskelig?

– Vi ser jo hva de gjør. Men vi får ikke gjort noe med det. Vi kan ikke begynne å angi hverandre heller.

– Jo, men DSB oppfordrer bransjen til å si i fra...?

– Jaja. Jeg har sagt til DSB at det kan de bare kutte ut. Vi kan ikke holde på sånn, sier Olsen.

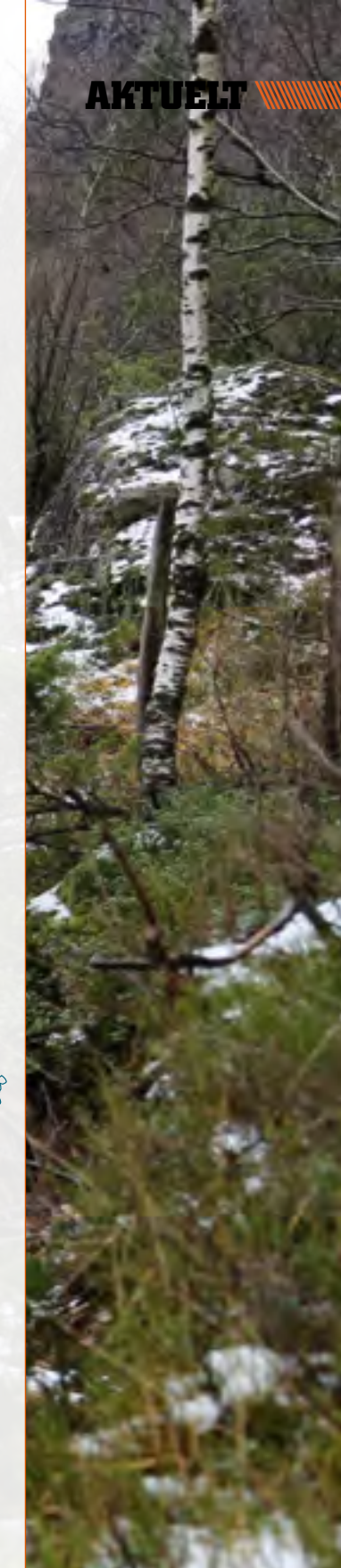
– Men å sende ut mann fra DSB ut på kontroll, det er noe helt annet. De kontrollerer alle på lik linje. Angiveriet sitter langt inne, sier HMS-ansvarlig og sikkerhetsrådgiver Vetle Bjørgulfsen i Petter A. Olsen AS.

– Det er ikke vår oppgave! Vi må sørge for oss sjøl, og ha våre saker i orden. Så får andre ordne med sitt. Men det må være likt for alle, sier Petter A. Olsen. ■

Rydder etter «Synne-floden»



Sted: Sør-Vestlandet



RYDDER OPP Bjarne Solli Graveservice gjør opprydningsarbeider på en ca. tre mil lang strekning langs fylkesvei 42 nordøst for Egersund.

Den enes død, den andres brød, heter det som kjent. Midt i et usikkert og stille anleggsmarked på Sør-Vestlandet var ekstremflommen i desember kjærkommen for noen.

Av: Runar F. Daler – rd@mef.no

– Jeg skal være forsiktig med å si at vi var heldige med flommen, men en rekke bedrifter er involvert i opprydningsarbeidene og det er jo på det rene at dette gir ekstra arbeid til mange. Det er fremdeles veier som er stengt i området på grunn av skadene etter flommen, så arbeidene vil nok vare en stund til. Så vi kan vel kanskje kalle det et slags hell i uhell for

oss i bransjen, sier formann i Bjarne Solli Graveservice, Vidar Egeli.

200-års flom

Anleggsmaskinen møter ham langs fylkesvei 42 et stykke nordøst for Egersund, der de sterke naturkreftene har satt skikkelige spor etter seg. Bjarne Solli Graveservice gjør opprydningsar-

beidene på en ca. tre mil lang strekning langs denne veien i underentreprise for Vegdrift AS, som har drifts- og vedlikeholds kontrakt for Statens vegvesen i området.

«Synne» omtales som en 200-årsflom, altså at det gjennomsnittlig går 200 år mellom hver gang en like stor flom inntreffer. Egersund kommune i Rogaland

er blant stedene som ble hardest rammet av flommen. Hellelandsvassdraget, like ved der Bjarne Solli Graveservice gjør opprydningsjobben, sto fire meter over normal vannstand på det meste. Ifølge Finans Norge, hovedorganisasjonen for finansnæringen i Norge, anslås det totale erstatningsbeløpet etter ekstremværet til å bli på over 300 millioner kroner. Og i

> dette beløpet er ikke skader på infrastruktur som veier og jernbane innberegnet.

Hus fløt midt i veien

Når Anleggsmaskinen er på besøk sitter Egeli i sin Doosan hjulgraver og fjerner asfalt i veikanten, fordi vannet har tatt med seg massene under. Deretter skal det komprimeres fra bunnen av igjen med gode masser, før det asfalteres på ny.

– Da vi kom hit gikk vannet over autovernet og et hus lå og fløt midt i veien. Og like her nede sto vannet midt opp på veggen på et bedehus, sier Egeli og peker nedover dalen.

– Det var trær overalt; små og store på tvers over veien. Det var dype hull i veien, og asfalt og undermasser hadde glidd ut mange steder. Det var rett og slett for mye vann fredag og lørdag, så vi begynte jobben først på søndag 6. desember. Da rydda vi vekk trær og begynte å tette hullene i veien med pukk, stein og grus, slik at trafikken kunne gå igjen. På grunn av den høye vannstanden og ødeleggelsene var E39 stengt enkelte steder, og det samme var Haukelifjell. Det var derfor ekstra viktig å få åpnet denne veien for biler igjen, noe som ble gjort søndag kveld klokka 20.45, forteller han.

Hjem med hentesveis

Egeli forteller at om ikke jobben langs veien er utfordrende nok i seg selv, så er ofte bilistene med på å gjøre det langt vanskeligere – og farligere.

– Trafikken skal jo gå hele tiden, og den går som regel fortere enn det du aner. Vi opplever dessverre at mange bilister ikke respekterer anleggssoner og nedsatte fartsgrenseskilt. Vi holder jo ikke på i veien for å gjøre det verre for noen, men tvert imot for å gjøre det bedre for bilistene. Jeg vil derfor oppfordre alle bilister til å respektere fartsgrenser og skilt. Det er ikke dermed sagt at de skal snegle seg forbi, men vi som jobber her bør slippe å komme hjem med hentesveis – eller det som verre er – fordi bilene farer forbi i full fart, sier han.

Usikkert marked

Oljeprisfallet har ført til usikre tider i hele landsdelen, og anleggsbransjen er heller ikke uberørt, til tross for store veiutbygging prosjekter som både er i gang og under planlegging.

– Med base i Hauge i Dalane ligger vi såpass langt unna Stavanger at vi ikke er direkte berørt av de store svingningene



OPTIMIST Faren med et tregere marked er at folk slutter å investere, for det blir en ond sirkel som går utover alle. Litt svingninger i markedet kan for øvrig være positivt, for det er jo i motbakke det går oppover, ifølge formann Vidar Egeli.

der. Likevel merker vi jo at det er en litt tregere og vanskeligere markedssituasjon for tiden. Det verste er nok likevel den negative holdningen; folk slutter å investere, slutter å bruke penger. Det blir en ond sirkel, som går utover alle, sier Egeli.

– Selv om markedet flater ut, har vi fremdeles arbeid. Vi er sikra gjennom vinteren, og hadde også vært det selv uten denne jobben etter flommen. Media overdriver kanskje situasjonen litt også. Markedet kan jo ikke bare gå oppover og oppover i det uendelige. Man må ha noen utflateringer av og til.

Optimist

Til tross for usikre tider og dommedagsprofetier er Egeli, i likhet med det store flertallet av sine kollegaer i anleggsbransjen, optimist med tanke på fremtiden.

– Solvik-Olsen har jo vært god til å bruke penger på samferdsel, og det er satt av milliardbeløp til vei og jern-

bane de kommende årene. Derfor er jeg overbevist om at det vil komme en del prosjekter fremover. Blant annet har jeg tro på at både denne veien (Fv42) og Fv32 vil oppgraderes betraktelig i tiden som kommer, sier han.

– Historisk sett varer jo ikke disse «krisene» så lenge. Det er tøft der og da, og det ser kullsvart ut, men etter en stund flater det ut og går oppover igjen. Det handler i stor grad om å snu innstillingen til folk, slik at de ikke er så negative. Det er viktig at folk ikke stopper å investere, for det får så store ringvirkninger. Jeg håper mediene snart finner noe annet å skrive om, slik at folk får igjen trua på markedet. Personlig er jeg overbevist om at når vi kommer til sommeren så er det god aktivitet igjen de fleste steder. Vi må jo tro på det. Dessuten er det kanskje bare bra med litt svingninger av og til. Det er i motbakke det går oppover – det skjerper alle, slår han fast. ■



NYE MASSER Deler av asfalten er fjernet fordi vannet har tatt med seg massene under. Nå skal det komprimeres fra bunnen av igjen med gode masser før det asfalteres på ny. Her fyller Vidar Egeli på med pukk.

NATURKREFTER Slik så det ut langs fylkesvei 42 da vannstanden hadde sunket igjen etter flommen. (FOTO: GEIR KENNETH KJELDSSEN).



TIL KALKULATØREN

Hva er dine planer for 2016?

- Kalkulere smartere
- Innhente priser på en mer effektiv måte
- Avregning med målebrev

www.isy.no | stig.solem@norconsult.com | Telefon: 454 04 650

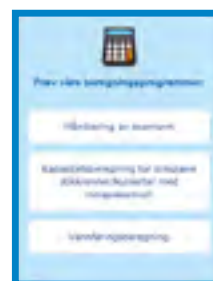
ISY ByggOffice

Norconsult Informasjonssystemer



NYHET!

Dimensjoneringsprogram
for beregning av fordrøyning-
og infiltrasjonsanlegg!
se www.basal.no



BASAL STORM-SERIEN

1 Fordrøyningsanlegg
med tilkobling til
kommunalt nett.

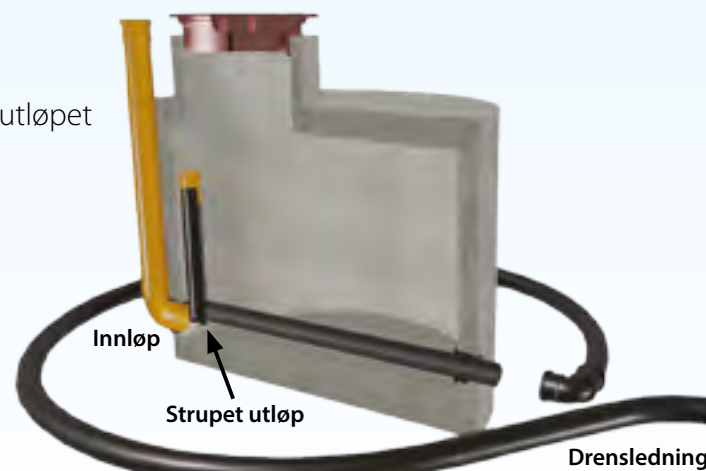
2 Fordrøyning- og
infiltrasjonsanlegg med
tilkobling til kommunalt
nett og drensledning for
lokal infiltrasjon.

3 Fordrøyning- og
infiltrasjonsanlegg med
tilkobling til kommunalt
nett. Drensledning rundt
kummen øker tilgjengelig
infiltrasjonsareal.

4 Infiltrasjonsanlegg.
Fordrøyer og tilbakefører
overvannet lokalt.

Lokal overvannsdiskonering (LOD) for boliger, gårdsplasser og mindre områder med tette flater.

- Arealgjerrig og kjøresterk overvannsløsning.
- Innløpet er plassert slik at det «spyler» det strupede utløpet hver gang det regner.
- Slamvolumet hindrer gjentetting av utløpet og partikler i å nå infiltrasjonsarealet.
- Maks videreført vannmengde bestemmes av diameteren på det strupede utløpet.
- Dyp infiltrasjonsløsning er mindre utsatt for frost og redusert infiltrasjonskapasitet.



BASAL - DRIVER KONTINUERLIG INNOVASJON OG PRODUKTUTVIKLING INNEN VA

Beisfjord Sementvarefabrikk AS · Bodø Betong AS · Brødrene Ulvestad Sementvarefabrikk AS · Førde Sementvare AS · Hedrum Cementstøperi AS · Heimdal Granitt & Betongvare AS · Holmen Betong AS · Loe Rørprodukter AS · Midt-Norsk Betong Mosjøen AS · Midt-Norsk Betong Verdal AS · Narmo Betong AS · Jaro AS · NOBI Norsk Betongindustri AS · Ryfoss Betong AS · Skjæveland Cementstøperi AS · Sylteosen Betong AS · Ølen Betong AS · Østfold Betongprodukter AS

BASAL
Bare betong varer evig
Lille Grensen 3, 0159 Oslo
www.basal.no

VI GRATULERER
DOKKA ENTREPRENØR AS OG FOSSE MASKIN AS
med et av markedets
mest robuste boretårn.

EXCA DRILL
POWERED BY ANKERLØKKEN

Tlf 22 88 12 00 · www.ankerlokken.no · E-post: firmapost@ankerlokken.no

STEINKJER MEKANISKE AS
OVERFLATEBEHANDLING · MASKINERING/BEARBEIDING · PRODUKSJON OG MONTERING · SERVICE OG REPARASJON · KONSTRUKSJON OG TEGNING · SERTIFISERING · UMLEIE · EGNE PRODUKTER

EGNE PRODUKTER
PROFILSKUFFE · NYHET! PUSSESKUFFE
· DYRKINGSSKUFFE · ASFALTBALJE
· SM KLEMM · KLAPPVINGE
· IS/SNØ-SKJER · KANTRENSKUFFE
· ILDSTED/BÅLPANNE MM.

steinkjer-mekaniske.no/produkter

UTLEIE PERSONELL
10 ÅRS LØDDE ERFARING MED MÅL
OG STOR ERFARING MED TILNØY
DEL OG ANVENDING I NORGE
TA KONTAKT FOR TILBUD
info@steinkjer-mekaniske.no

Vant ankesak mot LNS

LNS mente Alf Brekken og Sønner AS (ABS) brøt avtale. Det er lagmannsretten ikke enig i. Årsaken til at partene møttes i retten var at LNS sa opp en samarbeidsavtale med ABS, grunnet elendig fremdrift, skriver Lofotposten.

I november dømte Lofoten tingrett ABS til å betale LNS en erstatning på 12,5 mill. kroner. Dommen ble anket til Hålogaland lagmannsrett, som ga ABS medhold.

– ABS har vunnet ankesaken mot LNS. Saken er snudd med ca. 20 millioner kroner. En spesiell takk til



Alf Brekken og Sønner AS fikk medhold i lagmannsretten. Bildet er fra et annet prosjekt enn det omtvistede. (Foto: Jørn Söderholm)

de som har stilt seg bak oss og gjort dette mulig. Tusen tusen takk, skrev daglig leder og styreleder Runar Brekken på Facebook etter domsavsigelsen.

Brødre tar opp kampen mot Finn.no

Thomas (29) og Philip Granvang (24) lanserer nett-torget Kulmark.no for brukte maskiner og nyttekjøretøy.

– Dette er en tjeneste som alle kan bruke. Brukervennligheten er i fokus, sier brødrene i en pressemelding.

Hogger skog med nettbrett

Statskog har utstyrt sine operatører med nettbrett. Inne i skogsmaskinen har operatøren fullt oppdaterte kart over hva som skal hogges, og hvor. Informasjonen kommer via en egenutviklet app for formålet.

– Jeg er imponert over hvor nøyaktig GPS-en er. Min maskin er en blå prikk på kartet. Der jeg har vært vises

som en rød strek. Statskog ser det samme fra kontoret, sier maskinfører Ronald Brennbakk til nyhetsbyrået Newswire.

– I vanskelig terreng kan jeg ta med brettet ut og gå opp ruta jeg skal hugge og så kjøre etter streken. Det er også en fordel når vi jobber nattskift, sier han.



PÅ NETT: Ronald Brennbakk bruker nå nettbrett i hogsten. (Foto: WIGGO BRÄTHEN, STATSKOG).

MEF gir råd til Vegvesenet

Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) har i løpet av 2015 samlet innspill fra medlemmer og tillitsvalgte, og foreslår nå en rekke tiltak for en best mulig utvikling i Statens vegvesen-markedet.

– Vi ønsker oppdrag tilpasset bransjen, kontrakter som utnytter entreprenørenes kompetanse og at seriøsitetsarbeid prioriteres. Samtidig har vi som bransjeorganisasjon et ansvar for at entreprenørene styrker egen kompetanse og kontraktsforståelse. Statens vegvesen er en viktig oppdragsgiver for medlemsbedriftene våre, og vi ønsker å være en pådriver for at etaten har en innkjøps- og kontraktspraksis som sikrer effektiv ressursbruk og konkurranse på like vilkår, sier Trond Johannesen, adm. dir. i MEF i en pressemelding.

Se de konkrete anbefalingene fra MEF på am.no



Trond Johannesen, adm. dir. i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF). (Foto: JØRN SÖDERHOLM).

Hella Maskin fusjonerer

Hella Maskin AS, Hella Service Rogaland AS, Hella Service Bergen AS, Hella Service Møre AS og Sensor Survey AS fusjonerer til ett selskap – Hella Maskin AS, med hovedkontor på Stathelle.

Solfilm er ulovlig

– Maskiner som omfattes av Maskinforskriften og som har ettermontert solskjermingsfilm er ikke godkjent for bruk i Norge. Det opplyser fagsjef Njål Hagen i Maskingrossistenes forening.

Både Arbeidsmiljøloven og Maskinforskriften er med på å sette begrensinger i bruk av solskjermingsfilm.

– Med solskjermingsfilm på rutene er det umulig for utsatte personer på bakken eller annen maskin/kjøretøy å få øyekontakt med maskinføreren for se om han/hun er klar over den andres tilstedeværelse. Ettermontert

Solskjermingsfilm er nå ulovlig. (Foto: MGF).



solskjermingsfilm er ikke i samsvar med forskriftskravene og er derfor ikke godkjent for bruk på maskiner som omfattes av Maskinforskriften, sier Hagen.

Storordre på utstyr til leie-Cat-er

Pon Rental har en kontinuerlig utskifting av maskiner, og maskinene i flåten blir aldri eldre enn 36 måneder før de selges gjennom Pon Equipment med «Cat Certified Used -garanti», skriver Pon i en pressemelding.

– Planen for 2016 og 2017 er å kjøpe 100 nye CAT-maskiner hvert år. Det kan fort bli flere også, om markedet er bra, sier Operation Manager Morten Talebø.

Utstyrsleverandørene som er valgt for den nye avtalen:

• Klepp Mek – Skuffer og hurtigfester



FORNØYDE PARTNERE: (f.v.) Magnar Oma, (Klepp Mek), Finn Johansen (Rotortilt), Morten Tarlebø (Pon Rental), Morten Opheim (Pon Rental), Hans Røring (Rototilt) og Sven Martinsen (SMP).

- SMP Parts AS – Skuffer og hurtigfester
- Norsecraft Tec AS – Lincoln sentralsmøring
- Rototilt AS – Rotortilter

Ny asfaltutlegger fra Atlas Copco Dynapac

Den nye modellen i Atlas Copcos citypaver-serie, Dynapac SD1800, har en leggekapasitet på 350 t/h og dekker bredder fra 0,70 til 4,70 m. Med en lengde på 5 m og en bredde på bare 1,80 m, lover produsenten at den er perfekt til bruk ved veibygging og reparasjoner i trange bygater. Introduksjonen av SD-enhetene i citypaver-serien markerer en helt ny 2016-generasjon, som kommer med en rekke forbedringer.

Atlas Copco Dynapac SD1800.



Krav om rygge-kamera

Veidekke Entreprenør innfører krav om at alle kjøretøy og maskiner over 7,5 tonn må ha ryggekamera på Veidekkes bygge- og anleggsprosjekter.

– Vi har dessverre hatt for mange uønskede hendelser forbundet med store kjøretøy og rygging i vår bransje. Ryggekamera skal bidra til økt sikkerhet. Vi er den første store entreprenøren som innfører dette kravet, og håper at resten av bransjen vil gjøre det samme, sier Veidekkes HMS- og miljøsjef Steinar Stake i en pressemelding.



Veidekke-dumpere som disse, fra byggingen av Riksvei 2/E16 mellom Kongsvinger og Gulli, er blant maskinene som nå MÅ ha rygge-kamera. (Foto: VEIDEKKE).



Ny, gjerrig Cat

Cat 330F er bygd for drivstoffeffektivitet, høy produksjon og allsidighet, ifølge produsenten.

Den nye hydrauliske gravemaskinen har maksimal driftsvekt på 29 753 kg og drives av en 178 kW Cat C7.1 ACERT-motor, som oppfyller utslippskravene for steg IV.

Her bygges Norges største skatepark

Ny skatepark på Tasta i Stavanger har vært planlagt i mange år. Nå er byggingen endelig i gang – og den blir landets største.

Av: Runar F. Daler – rd@mef.no

GODT I GANG Stangeland Maskin graver og klargjør for betongarbeider når Anleggsmaskinen er på besøk.

FAKTA

BYGGESTART:
Desember 2015
FERDIGSTILLELSE:
Juli 2016
BYGGHERRE:
Stavanger kommune
KONTRAKTSUM:
Ca. NOK 16 millioner (eks. mva.)
HOVEDENTREPRENØR:
Stangeland Maskin AS



NORGES STØRSTE Slik skal den nye skateparken bli. (ILLUSTRASJON: STAVANGER KOMMUNE).



Det var lederen av kommunalstyret for miljø- og utbygging i Stavanger kommune, Per A. Thorbjørnsen, som fikk æren av å ta første spadestikk på Tasta Skatepark midt i desember. Mange har ventet lenge på at skateparken skal bli bygget, ikke minst skaterne selv.

Fremdrift

Stangeland Maskin AS er allerede godt i gang med arbeidene på Tasta nordvest for Stavanger sentrum.

– Vi graver og klargjør for betongarbeider nå, og vil holde på i ca. tre uker. Vi må fjerne 1500 kvadratmeter eksisterende asfalt og ca. 750 kubikkmeter tippmasser, hvorav ca. 250 kubikk er forurenset, forteller Bjørn Steine til Anleggsmaskinen. Han er driftsingeniør i Stangeland Maskin.

– Deretter kommer underleverandøren for betongarbeidene, Betongpark AS, med full styrke og har pågående arbeider i rundt tre måneder. Når betongarbeidene er i gang begynner vi med fordrynningsanlegget, som er på 40 kubikkmeter, samt VA-/kabelarbeider for resten av anlegget. Vi må blant annet legge om 120 meter kommunal vannledning og høyspentledning. Til slutt kommer Stangeland Maskins gartneravdeling og legger granittdekke på store deler av parken, totalt 1200 kvadratmeter.

BLID Maskinfører Per Magne Wold trives med å jobbe med den nye skateparken.



MED STIL Leder av kommunalstyret for miljø og utbygging i Stavanger kommune, Per A. Thorbjørnsen, tok første spadestikk på Tasta Skatepark den 9. desember. Han hadde selvsagt med skateboard. (FOTO: STANGELAND MASKIN).

Skaterne kan glede seg

Første byggetrinn av skateparken består av et såkalt «flow-/bowl-område» i plaststøpt betong på ca. 800 kvadratmeter og et «street-område» i granitt og betong på ca. 1900 kvadratmeter. I tillegg vil det etableres sitteplasser, gang- og sykkelvei, parkering for biler og sykler, samt vegetasjonsarealer som skjerming. Dette arbeidet skal stå ferdig sommeren 2016, og planen er at NM i skating 2016 skal avholdes i anlegget i slutten av juli.

– Vi i Stangeland Maskin, inkludert underleverandører, kommer til å være rundt 20 personer på anlegget i de travleste periodene. Det er litt tidlig å konkludere om utfordringer på prosjektet, men det er klart at med gangstier på alle sider og fotballbane og skole like i nærheten, krever det at vi har stort fokus på alle fotgjengere og syklistene – som i stor grad vil være barn, sier Steine.

– Vi synes naturligvis det er veldig artig å få være med på å bygge Norges største skatepark. Dette blir et flott anlegg, og skatemiljøet her i Stavanger har virkelig noe å glede seg til, lover han. ■



KLARE TIL DVYST: Gjengen fra Stangeland Maskin: (F.v.) Per Magne Wold, Palmer Rørheim, Per Svendsen, Eivind Stranden, Ruth-Marie Nord-Varhaug og Bjørn Steine. (FOTO: STANGELAND MASKIN).

Har du bestilt utstillerplass?

Som utstiller får du:

- Gratis plass i messekatalogen
- Gratis bredbånd
- Mulighet for å gjennomføre miniseminarer under messen

MILJØ&TEKNIKK
kommunalteknikk2016.no

19 - 21. april - Telenor Arena, Fornebu

Påmelding: www.kommunalteknikk2016.no

Kommunaltekniske fagdager
forventer besøk av
over 150 kommuner og
6000 besøkende



TJERVÅG

Kvalitetssikring av pukk & grus

ANALYSER
RÅDGIVNING
CE-MERKING

DOKUMENTASJON
KVALITETSSYSTEMER
KURS & OPPLÆRING

Laboratoriet er godkjent av Kontrollrådet i klasse H

TJERVÅG AS / Tlf: 90 21 56 38 / post@tjervag.no / www.tjervag.no

-Urettferdig 14-dagersregel



REGEL: For Ole Petter Anvik og Kristoffer Foss er frustrasjonen ikke nevneverdig mindre med de nye reglene. -14-dagers-regelen er et større problem enn fordelsbeskatningen i seg selv, sier de to.
(FOTO: JØRN SØDERHOLM)

Fordelsbeskatning av yrkesbilen? Helt greit. – Det er 14-dagersregelen som slår så urettferdig ut for de ansatte.

Av Jørn Søderholm – jos@mef.no

RINGDALSSKOGEN: Det sier Ole Petter Anvik og Kristoffer Foss seg veldig enige i.

De er toppledere for henholdsvis maskinentreprenør Arne Olav Lund AS og sprengningsentreprenør Kjell Foss AS.

I høst har de – i likhet med resten av bransjen – blitt klar over en liten, men

viktig endring i regelverket for bilbeskatning.

Her får bedrifter to valg:

- Beskatning av privat bruk av firmabil etter sjablongregel.
- Beskatning av privat bruk av firmabil etter faktisk bruk, dokumentert med elektronisk kjørebook.

I begge tilfeller innbærer "privat bruk" også arbeidsreise. Det vil si kjøring mellom hjem og arbeidssted.

Kjørebook og sjablong

Her er det egentlig to nyheter i én:

1) Noen hevder regelendringen innebærer et påbud om elektronisk kjørebook i alle yrkesbiler. Dette har selgerne av kjørebook-løsninger fokusert sterkt på.

Men det er ikke helt riktig.

2) De nye reglene åpner nemlig for en beskatning etter en sjablongregel, som erstatter en tidligere skjønsmessig og mer komplisert beregning.

En konsekvens av endringen – uansett

om man velger sjablong eller kjørebook – er at den såkalte 14-dagersregelen blir innskjerpet, selv om den regelen i seg selv ikke er endret.

Fast oppmøtested

Arbeidstakere som jobber mer enn 14 dager på ett prosjekt får dette definert som sitt faste oppmøtested. Dette er ofte presisert i arbeidskontrakt.

Dermed SKAL kjøring med firmaets bil mellom hjemmet og dette prosjektet innberettes og skattlegges som privat kjøring, s.k. "arbeidsreise". Uansett om bilen er aldri så mye arbeidsbil, uegnet til private formål og full av alskens verktøy, laser eller annet utstyr.

Dette er en regel som har vært der i mange, mange år. Den har hele tiden vært gyldig for alle arbeidstakere som jobber på prosjekter ulike steder. Håndhevingen av regelen har det vært så som så med.

Og her har vi kommet til kjernen i saken. Det er ikke problemer med beskatning av firmabil, eller de kostnadene dette fører med seg for bedriften Anvik og Foss er mest opptatt av.

Urettferdig for ansatte

Det er urettferdigheten for de ansatte de reagerer på.

– En som jobber på et prosjekt i to uker blir ikke beskattet for kjøringen mellom hjemmet og fast oppmøtested, som for

SJABLONGREGEL

- Verdien av firmabilen, minus et fradrag for yrkesbiler på grønne skilter (klasse 2), innberettes som skattbar inntekt.
- Fradraget er 50 prosent av bilens nyverdi, med et tak på 150 000 kroner.
- Resten må det betales inntektsskatt av.

EKSEMPEL

Tvillingene A og B jobber som maskinførere i Arne Olav Lund AS i Larvik. De bor i samme gate i et boligfelt i Larvik, og kjører hver sin varebil som tilhører bedriften.

I 2015 har A hatt mye jobb på jernbaneprosjektet mellom Larvik og Porsgrunn, 10 kilometer hjemmefra.

B har i hovedsak jobbet på Hvasser, 68 kilometer unna.

A:
10x2 km x 3,40 pr km x 197
nto arb-dager = 13 396 kroner
ekstra "inntekt".
Skattesats 35 % = 4 688 kroner i
skatt for kjøring hjem-jobb.
Reisetid hjem-jobb-hjem: 20
minutter uten lønn.

B:
68x2 km x 3,40 pr km x 197
nto arb-dager = 91 092 ekstra
"inntekt"
Skattesats 35 % = 31 880 kroner
i skatt for kjøring hjem-jobb.
Reisetid hjem-jobb-hjem: 2 timer
uten lønn.
Mulighet for ekstra fradrag for
reiseutgifter hjem-jobb er ikke
medregnet.

FORTS



SKATT: Reglene for beskatning av yrkesbil har blitt "enklere". Elektronisk kjørebok eller sjablongbeskatning. Valget er ditt.
(FOTO: JØRN SØDERHOLM)

oss er kontor/verksted. Men kollegaen hans, som blir igjen noen dager for å gjøre litt ekstra arbeid, han blir beskattet for den "fordelen" det er å kjøre firmaets bil mellom hjem og fast oppmøtested. Selv om han er nødt til å bruke den bilen, og selv om han jobber de dagene ekstra fordi firmaet har bestemt det. Det blir urettferdig for arbeidstakerne, sier Kristoffer Foss.

Bedriften bestemmer

– Det er jo bedriften som bestemmer hvor vi skal regne på jobber. Det er bedriften som bestemmer hvem vi skal bruke på de ulike jobbene, ut fra den enkeltes kompetanse. Da er det til syvende og sist vi som definerer hva de skal betale i skatt, sier Ole Petter Anvik.

Han illustrerer galskapen med et regnestykke for to av bedriftens ansatte. De to er tvillinger, bosatt i samme område på Østlandet.

Den ene må betale snaut 4 700 kroner i skatt for kjøring hjem-jobb i løpet av 2016. Den andre må betale nesten 32 000.

I tillegg til at det gir en uforutsigbar og urettferdig beskatning fører det til

misnøye og stridigheter mellom ansatte og bedrift.

Internt bråk

– Arbeidstakerne blir skattlagt etter hvor vi sender dem på jobb. De kan ikke forutse hvilke kostnader de får. Det blir litt internt bråk av det, sier Kristoffer Foss.

Regelendringen har gått «under radaren» for bransjeorganisasjonene i bygg- og anleggssektoren da den gikk ut på høring i forkant av sommerferien.

Bondelaget, Norges Taxiforbund, Forsvarsdepartementet og Rogaland Elektromontørforening (!) er blant de som har inngitt høringssvar.

Men verken MEF, EBA eller BNL fikk saken tilsendt da den gikk ut på høring i mai. Dermed har de ikke fått anledning til å gi sitt syn på saken, selv om bygg- og anleggsnæringen er svært tungt berørt.

Ole Petter Anvik og Kristoffer Foss var med i en delegasjon fra MEF som diskuterte denne saken med politikere på Stortinget noen uker før jul. ■

HJULBRAKKER, TILHENGERE OG PÅBYGG

HJULBRAKKER TIL ALLE FORMÅL

VAREHENGERE, SKAPHENGERE, MASKINHENGERE, TIPPHENGERE, SENKBARE HENGERE OG SPESIALHENGERE

BOLIGVOGNER ER VÅR SPESIALITET

WIKS AS, wiks.no, telefon 950 71 777.

LARVIKBLOKKA
Ekte Miljøstein fra

www.rocksofnorway.no

Holder til i Innfjorden i Rauma kommune
 Størst i Norge på veirekkverk
 Over 40 års erfaring
 MEF-medlem
 48 ansatte og en omsetning på over 150 millioner

www.agjerde.no
 ARVID GJERDE AS 6315 INNFJORDEN
 TLF: 71 22 72 22 E-POST: salg@agjerde.no

PALTEK AS

MAN



VERKSTEDVOGN

Kvalitet og fleksibilitet fra MAN og Paltek.



MANs kvalitet og Palteks kompetanse gir deg en pålitelig og tilpasset verkstedsvogn, hvor lengde, bredde, høyde og innredning bestemmes av chassis og dine ønsker og behov.

Typiske brukere av Paltek verkstedsvogn er blant andre entreprenører, lastebilverksteder, truckleverandører, maskinleverandører, hydraulikkverksteder med mer.

KONTAKT OSS FOR MER INFO:

MAN
Tlf: 67 98 05 50
www.man.no

Paltek
Tlf: 455 02 407
www.paltek.no

MEF OG IF
40-ÅRS
SAMARBEID

Garantiforsikring FOR MEF-MEDLEMMER

Garantiforsikring er løsningen når byggherren vil ha garanti. Den sikrer hel eller delvis kompensasjon dersom du ikke klarer å oppfylle kontraktsforpliktelsene dine.

VIL DU VITE MER?

Ring en av våre MEF-eksperter på 815 11 466
eller les mer på if.no/garanti

I samarbeid med:



MASKIN-
ENTREPRENØRENES
FORBUND

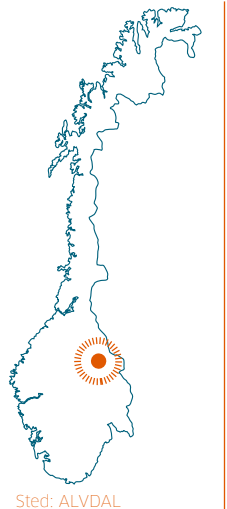


Rolig, vi hjelper deg.

Bygget Norges fineste rasteplass



Karl Vidar Sørhus i Alvdal Graveservice med Bjøråa rasteplass og den store stålelgen i bakgrunnen, bygd i pakt med skogen ved riksvei 3 i Østerdalen.



Lille Alvdal Graveservice AS har bygget Bjøråa rasteplass. Det har blitt noe utenom det vanlige. – Norges fineste rasteplass, sier byggeleder Stein Morten Lieng i Statens vegvesen.

Av Harald Vingelsgaard – anleggsmaskinen@mef.no

RV 3 ØSTERDALEN: Det mest spektakulære på Bjøråa rasteplass er en over 10 meter høy og 12 meter lang stålelg. Servicebygget hvor nesten alt er rundt, innvendig og utvendig, er også uvanlig. Og rundt omkring inne i skogen, mellom toalettanlegget og elgen, er det satt opp lekeskulpturer med elg som tema. Alt

sammen er anlagt mest mulig i pakt med naturen, det vil si skogen.

Ros

Da stålelgen ble avduket og rasteplassen åpnet i oktober, fikk Alvdal Graveservice mye ros fra regionveisjef Per Morten Lund i Statens vegvesen.

– Alvdal Graveservice er løsningsvillige og kreative. Og de har evnen til å hive seg rundt når det trengs. Slike entreprenører vil Statens vegvesen ha! Sa regionveisjef Lund.

Det høres med andre ord ut til at Statens vegvesen gjerne vil samarbeide med Alvdal Graveservice i andre prosjekter i fremtiden.

– Det er hyggelig med ros. Det han sa kan tyde på at vi har greid oppgaven, sier daglig leder Karl Vidar Sørhus i Alvdal Graveservice.

Stort prosjekt

Hans sønn Kristian var byggeleder på dette store prosjektet for bedriften.



Entreprensekostnadene er på 12,7 millioner kroner, inkludert underentreprenesene. Det er et så stort beløp for Alvdal Graveservice, at det utgjør om lag ett års omsetning. Og jobben ble gjort i løpet av noen måneder.

Alvdal Graveservice er ikke vant til slike spesielle jobber, og heller ikke det å være hovedentreprenør. Alvdal Graveservice er vanligvis underentreprenører på prosjekter de arbeider med.

– Vi har lært mye, fastslår far og sønn Sørhus.

Denne gang måtte de samarbeide med både kunstneren som står bak stålелgen, og blant andre arkitektene som har tegnet servicebygget.

– Det ble lite rom for endringer av planene underveis, sier Karl Vidar Sørhus.

Maskinentreprenørene hadde også overordnet ansvar for rørleggere, elektrikere, ventilasjonsfolk, tømrere, og ikke minst kineserne som monterte elgen på Bjøråa rasteplass.

Lagd i Kina

Kineserne lagde stålелgen ferdig i Kina, før de delte den opp og sendte den til Norge. På Bjøråa rasteplass ble føttene, hodet, ørene og gevirene sveiset på plass av kineserne. De stilte med et arbeidslag på sju mann.

– Kineserne hadde sine bestemte oppgaver, gjorde jobben slik de skulle gjøre, og reiste hjem igjen. Humørfylte og greie folk, oppsummerer Sørhus.

Nordmennene fikk god hjelp av tolk.

Alvdal Graveservice hjalp kineserne med det praktiske, alt fra sveiseapparater og kran til HMS-utstyr. En dag gikk kineserne plutselig tom for gass da de sveiset. En av anleggsguttene i Alvdal Graveservice måtte hive seg rundt. Han reiste over 16 mil tur-retur Tynset for å hente mer gass, straks.

Trafikksikkerhet

Statens vegvesen bestemte seg for å oppgradere Bjøråa rasteplass for å gi trafikantene en opplevelse og hvile, slik at de

forhåpentligvis reiser mer opplagt videre. Hensikten er å redusere antall ulykker på riksvei 3.

Det er asfaltert 3 200 kvadratmeter på Bjøråa rasteplass. Alvdal Graveservice fjernet det øvre vegetasjonslaget med lyng og mose, som ble tatt vare på og tilbakeført på området - revegetasjon. Det ble lagt om lag 80 centimeter overbygning, før asfaltering.

Utenfor det asfalterte området er mest mulig av trærne og skogen bevart, slik at den opprinnelige skogsbunnen skal vokse fram igjen. Alvdal Graveservice mener grønne plener blir finest, men fikk ikke endret planene på det området heller.

Mye dokumentasjon

Statens vegvesen stiller høye krav til dokumentasjon.

– Vi synes det har vært unødvendig mye dokumentasjon underveis. Vi er vant til kortere beslutningslinjer og raske avgjørelser, sier Sørhus.

Han mener for mye tid er brukt til



avklaringer og dokumentasjon underveis i prosjektet.

Statens vegvesens byggeleder for Bjøråa rasteplass, Stein Morten Lieng, viser til at dokumentasjonskravet for denne kontrakten er på lik linje med øvrige kontrakter for Statens vegvesen.

– Statens vegvesen som byggherre har gjennom kontrakt et krav til entreprenøren om dokumentasjon av krevd kvalitet for materialer og utførelse på kontraktsarbeidene. Dette er standardiserte krav som stilles av de fleste byggherrer som for eksempel Jernbaneverket, Statsbygg og Forsvarsbygg. Vi i Statens vegvesen skal opptre enhetlig og behandle alle likt. Uansett om anlegget er stort eller lite, sier byggeleder Lieng.

Alvdal Graveservice har gjennomført et enestående prosjekt som blir lagt merke til av flere tusen personer hver eneste dag langs riksvei 3 i Østerdalen i Hedmark. ■

2 LIKE FØR

Daglig leder Karl Vidar Sørhus og byggeleder Kristian Sørhus, far og sønn på dumperen. Her gjenstår noe arbeid før avduking av stålелgen.

3 UTKJØRING

- Byggeleder Stein Morten Lieng (i midten) i Statens vegvesen sammen med far og sønn Karl Vidar og Kristian Sørhus i Alvdal Graveservice på utkjøringen på Bjøråa rasteplass.

4 ELGEN:

Denne stålелgen ble avduket 15. oktober i år, og er over 10 meter høy og 12 meter lang, der den står på Bjøråa rasteplass ved riksvei 3.

5 SPESIELL

Dette er Bjøråa rasteplass ved riksvei 3 i Østerdalen i Hedmark.

TRANSPORTTANK



125 og 200 L med 4 m slange og automatpistol



430 og 600 L med lokk for pick-up og tilhenger



SIKKER LAGRING
OG TRANSPORT

VERA
TANK

Tlf. 92 41 98 00 | www.veratank.no

Maskinkupp på gasettoppen lengst i nord



TOPP: Stein Kåre Røvik fra Kjøllefjord topper DNS gasetliste i Finnmark. Her på jobb i Båtsfjord. (FOTO: PRIVAT)

Halvparten av gasetbedriftene i Finnmark er maskinentreprenører. Fire av ti er MEF-medlemmer. Stein Kåre Røvik fra Kjøllefjord gikk helt til topps.

Av Jørn Söderholm – jos@mef.no

KJØLLEFJORD / BÅTSFJORD: – Det blir lagt merke til mer enn jeg trodde. Det er en flott anerkjennelse av det man gjør. Stein Kåre Røvik forteller fra hytta i sin Volvo 220 graver. Han har vært et par måneder i Båtsfjord nå, på et oppdrag for Mesta.

Sjøfylling

Akkurat nå er det plastring av en sjøfylling som foregår. Tidligere i år var han i Pasvik. Også det for Mesta. Hjemstedet Kjøllefjord er 60 mil unna.

Mens han selv er borte på jobb holder to-tre mann det gående med vinterdrift for kommunen. Det er en jobb Røvik har hatt siden 2011, og en viktig faktor bak en vekst på 414 prosent (!) fra 2011 til 2014.

Han begynte med minigraver tilbake i 2003, og drev lenge for seg selv.

Måtte kjøpe

– Jeg måtte kjøpe hjullaster og lastebil da jeg fikk vinterdriften for kommunen. Da var det naturlig å kjøpe en graver i tillegg. Da var jeg jo godt rustet til å drive også om sommeren, sier Røvik.

220-graveren som akkurat nå står på sjøfyllinga i Båtsfjord er firmaets største maskin. Han har i tillegg en 14-tonner og en firetonner, samt en L70F og en L90F hjullaster.

Med veksten følger også et større innslag av administrativt arbeid, mer enn regnskapsføreren kan ta seg av.

Kontorarbeid

Nå ligger det an til at Røvik skal ansette en person på deltid til å ta seg av kontorarbeidet hjemme i Kjøllefjord.

– Så kan jeg sjøl gjøre det morsomme, humrer han.

– Hvordan ser det ut for deg framover?

– Nei, man er jo like spent hver vår. Blir det noe jobb? Men det er en del av gamet. Man må bare henge med. Man kan ikke ruste seg bare for de dårligste tidene. Da har man ikke utstyr når det gjelder. Da blir det aldri jobb, sier Stein Kåre Røvik.

Større på utleie

Fire av de ti på DNS gasetlekåring i Finnmark er altså maskinentreprenørbedrifter.

Bjørnevatn Maskin AS på fjerdeplass blir kåret til gaset for tredje gang. Det gjør også nummer seks på lista: E6 Talvik Bensin og Diesel AS fra Talvik i Alta.

Det er Frode Kjellmanns firma, der han driver med kombinasjon av maskinutleie og salg av drivstoff.

Han fikk et skudd for baugen sist vår, da den spanske entreprenøren OSSA fikk sparken på Statens vegvesens tunnelprosjekt i Sørkjosen. Her hadde Kjellmann

FAKTA

DN-GASELLENE I FINNMARK 2014

1. Stein Kåre Røvik AS (Lebesby)
2. Arctic Protection AS (Nordkapp)
3. K.SK. Bygg AS (Alta)
4. Bjørnevatn Maskin AS (Sør-Varanger)
5. Bjørnevatn Bygg AS (Sør-Varanger)
6. E6 Talvik Bensin og Diesel AS (Alta)
7. Nbt Ute AS (Alta)
8. Ronny Hermansen AS (Alta)
9. Nesseby Maskin AS (Nesseby)
10. Nor Lines Kirkenes AS (Sør-Varanger)



en utleieavtale på maskiner. Deriblant en flunkende ny og kostbar Volvo L250H hjullaster.

Tapte en del

– Jeg tapte en del penger. Men heldigvis fikk jeg utstyret ut i utleie igjen. Blant annet ved OSSA tok to maskiner til et oppdrag i Oslo, forteller Kjellmann.

Skanska fikk i høst en kontrakt på fullføring av Sørkjosen-tunnelen. Frode Kjellmann er inne også her, med en utleieavtale med Skanska.

Ny 55 tonns Cat

I begynnelsen av desember leverte Pon

Equipment en ny Cat 352FL på 55 tonn. Det er den første av den modellen levert til Finnmark, og skal gå i langsiktig leieavtale med Skanska på Sørkjosen.

– Jeg har flere maskiner hos Skanska på det prosjektet. Det fungerer bra. Det er noe helt annet enn OSSA. Skanska kan virkelig det de holder på med, og tar godt vare på utstyret.

Serios

– Det er moro å komme inn hos en så seriøs aktør når man gjør en investering så stor som dette, sier Frode Kjellmann.

I løpet av året har E6 Talvik Bensin og Diesel AS hatt syv maskiner i utleie

JULEMASKIN: Rett før jul fikk Frode Kjellmann levert denne nye Cat 352 FL-en til en leieavtale med Skanska på Sørkjosen-tunnelen.
(FOTO: PON EQUIPMENT AS)

til Skanska, Mesta, LNS Saga, Istak og lokale Jan Opgård AS. Leveranse av diesel kommer i tillegg, med tankbiler som både står på anlegg og reiser rundt.

Til nå har Kjellmann selv vært rundt som maskinfører på oppdrag som ikke har vært ren maskinutleie. På sikt tenker han å bygge opp virksomheten med å ansette egne maskinførere.

– Det ser bra ut framover. Det er store prosjekter på gang, sier Kjellmann. ■

RORO



Over sjø og land

NORWAY - EUROPE - WORLD WIDE CONNECTIONS

MASKINTRANSPORT

Skip som tar rullende last mellom Tyskland og Norge

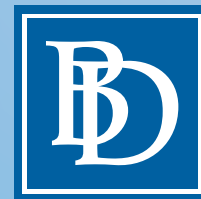
Se www.roro.no for anløpshavner.
Vi arrangerer biltransport til og fra havnene.

Med RoRo-konseptet ønsker vi økt fokus på den maritime korridor som en foretrukket transportveg på internasjonale frakter. Rullende last og store kolli via sjøveien – for økt sikkerhet og lavere kostnader



www.roro.no

www.moldegaard.no



BRØDRENE DAHL

MØT OSS PÅ STAND D UNDER
ARCTIC ENTREPRENEUR
19. - 21. JANUAR 2016
VELKOMMEN!

 Samferdsel

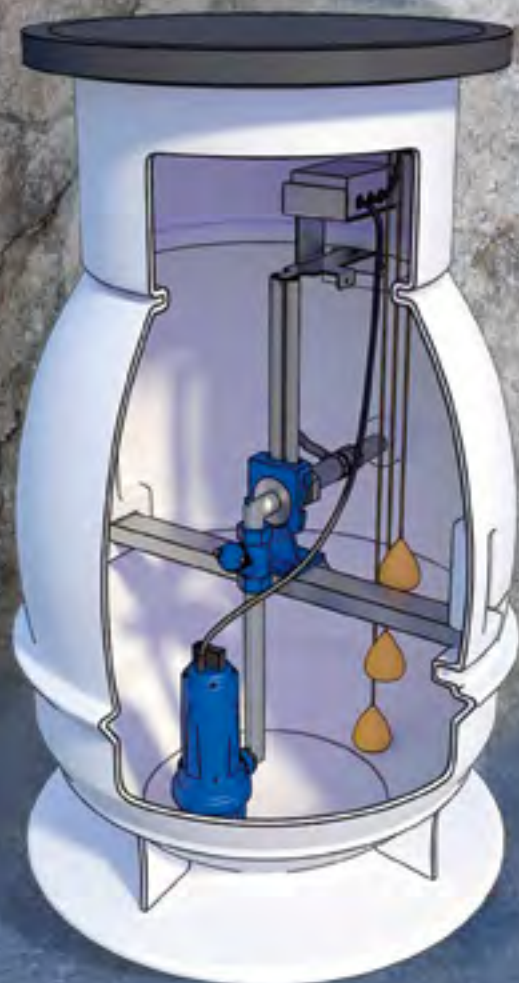
 VMT



Vi har alltid kloakkpumpestasjon på lager

Vi leverer en komplett pakke bestående av:

- pumpekum
- ferdigmontert vippeoppheng
- automatisk skap m/alarm
- kvernpumpe med prefabrikkert røropplegg for rask og enkel montering
- lokket leveres med gasstett pakning, låsemulighet og med åpning på 700mm.
- med skjøtestykker kan stasjonen monteres inntil 3 meter under bakken
- kloakkpumpestasjonen leveres i 350 - 550 og 750 liter.



33 33 11 33 33 33 11 20 ems@ems.no www.ems.no



Anleggsgartnere på fremmarsj

REKRUTTERER Her, ved Nome vgs. avd. Søve, tar de gjerne imot flere anleggsgartnerelever.

For første gang utdannes det nå anleggsgartnere i Telemark. Nome videregående skole tar gjerne imot flere anleggsgartnerelever til høsten.

Av: Runar F. Daler - rd@mef.no

– Dette er en helt ny VG2 anleggsgartnerklasse, som ble startet opp på Nome videregående skole avdeling Søve høsten 2015. Vi har jobbet mye de siste 4-5 årene for å få til dette, og det er første gang vi utdanner anleggsgartnere gjennom skoleverket i Telemark. Det nærmeste tilbudet vi har hatt er Gjennestad videregående skole i Vestfold, men bransjen i Telemark har ikke fått mange lærlinger derfra, selv om noen få telemarkinger har gått der borte. Derfor er denne nye klassen kjærkommen her i fylket, sier Roar Kjendalen, faglærer for anleggsgartnerfaget ved skolen og daglig leder i Grenland Hage & Landskap AS.

Håper på flere elever

Grenland Hage & Landskap AS er en av flere anleggsgartnerbedrifter i grenlandsområdet, og Kjendalen legger ikke skjul på at det har vært en utfordring å rekruttere arbeidskraft – selv i et voksende marked.

– Vi har hatt problemer med rekrutteringen til bransjen. Noen få spesielt interesserte elever har reist til Gjennestad i Vestfold for å utdanne seg der, men de har gjerne endt opp som lærlinger i Vestfold. Derfor har vi pressa på som bransje for å få til en lokal rekruttering. Denne jobben har nå endelig gitt resultater i form av en ny klasse ved Nome vgs., sier Kjendalen.

– Klassen består i dag av fem elever,

som alle skal ut i læra nå til våren. Vi fikk ikke «go» for denne klassen før i mai 2015, og det var dessverre litt sent med tanke på søknad om opptak for elevene. Derfor håper vi nå på litt flere søknader til høsten. Anleggsgartnerbransjen her i Telemark bør kunne ta seg av minst sju-åtte lærlinger i året. Det er det vi har signalisert til fylket hele tida, sier han.

Voksende marked

Markedet for anleggsgartnere er i jevn vekst i landet, blant annet på grunn av klimaendringer, men også som en følge generelt gode tider i landet og smitteeffekt fra utlandet.

– Vi er flere anleggsgartnere her nå



NY KLASSE Her er den nye klassen på fabrikkbesøk: (F.v.) Martine B. Bratsberg, Roar Kjendalen (lærer), Erik L. Jørgensen, Steffen Haugerød, og (på kne) Henrik Rønningen. Fraværende: Knut Henning Stoa.



PRAKSIS Her er klassen ute i skogen og får praksis på maskinkjøring med tanke på maskinførerbeviset. Fra venstre: Martine B. Bratsberg, Henrik Rønningen og Erik L. Jørgensen. Steffen Haugerød sitter i gravemaskinen.

er ikke lenger uvanlig at boligeiere bruker flere hundre tusen kroner på hagene sine. I tillegg er det en del store tunge samferdselsprosjekter på trappene i regionen, som også involverer anleggsgartnerarbeid. Det er derfor all grunn til å tro at samfunnet vil trenge mer kompetanse på dette i årene som kommer.

Bred støtte

For å realisere den nye skoleklassen, har man vært avhengig av økonomisk støtte, både fra kommunen og det private næringsliv.

– Nome kommune og sparebankstiftelsen i Holla og Lunde (Nome) har bidratt med midler, først og fremst i form av en oppstartstøtte, som har gjort hele denne satsingen mulig. I tillegg har flere leverandører av materialer bidratt økonomisk, og vi (Grenland Hage & Landskap AS) har kjørt en del overskuddsmateriell opp til skolen, slik at elevene har noe å øve på. Selv har jeg gått inn i 35 prosent

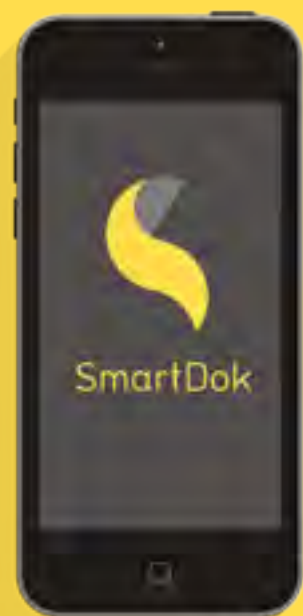


SNORRETT Her er det Knut Henning Stoa som øver på steinlegging.

stilling som lærer på skolen, da det ikke var tilstrekkelig lærerkrefter tilgjengelig. Så alt er nå lagt til rette, og vi håper på flere elever til høsten, avslutter Kjendalen.

Søknadsfristen for opptak til skolen er 1. mars. ■

Bedre oversikt, mindre papirarbeid



TIMER



VARER



KJØRETØY



ORDRE



SKJEMA



SPRENGSTOFF



VERKTØY



RODELISTE



BYGGEKORT-
LESER



RESSURS-
PLANLEGGER

www.smartdok.no

+47 904 03 333

salg@smartdok.no



Grävillbehör AB

Hurtigfeste

hydraulisk/halvauto-mekanisk

S30/40/45/50

hydraulisk

S60/S70

Nye hydrauliske sylindere for smidigere innkobling av slanger



Hydraulisk sylinder uten holdeventil



Hydraulisk sylinder med holdeventil



Kompatibelt mellom halvautomatisk/mechanisk til hydraulisk

Overflatebehandlede detaljer

NYHET!

Oppgrader din maskin nå!
Pris og kvalitet tåler sammenligning!

SB Grävillbehör

Traversgatan 5 • 531 40 Lidköping • Tlf. +46 510-54 79 10 • info@sbgab.se • www.sbgab.se

Salg: Billy Hölscher Tlf. +46 510-54 79 22, +46 708-94 79 09

Tommy Brorsson Tlf. +46 510-30 13 91, +46 766-77 15 12

f Lik oss på facebook



Samferdsel

...langs hver en vei

KONTAKT OSS:
Brødrene Dahl
Bentsrudveien 19,
3083 Holmestrand
Tlf: 33 06 66 00
post.samferdsel@dahl.no

DIN TOTALLEVERANDØR

Skilting · Arbeidsvarsling · Langs/tversgående sikring · Avsperring
Autovern · Utemiljø · LED-Skilt

MØT OSS PÅ

**ARCTIC
ENTREPRENEUR**

19. - 21. JANUAR 2016

STAND D



www.dahl.no

BRØDRENE DAHL



VESTFOLD fjellboring

Spesialister innen boring og sprengning



ARCTIC ENTREPRENEUR

19. - 21. JANUAR 2016
CLARION HOTEL OSLO AIRPORT, GARDERMOEN

**VI TREFFES
PÅ STAND 113!**

Tlf: 33489550
Webadresse: www.vestfold-fjellboring.no
Mail: post@vestfold-fjellboring.no



«Grusholla» ga luft under vingene

Kystverkets gigantiske havneprosjekt på Myre i Vesterålen ga familiebedriften Staven Grus AS et skikkelig løft.

Tekst og foto: Erik Jenssen

ØKSNES: Når det regner på presten, drypper det som kjent på klokkeren. Det ble tidlig klart at de ulike entreprenørene som konkurrerte om å få bygge det nye moloanlegget i Myre havn, så for seg at masseuttaket i Staven ville fungere.

Kort avstand

I tillegg til store steinressurser i rett kvalitet, lå det til rette for effektiv logistikk i form av et utskipningsanlegg i kort avstand til bruddet.

– Vi deltok på anbudskonferansen et

år i forkant av prosjektoppstarten i 2013, og skjønte fort hvilken posisjon vi sto i. Så da sørget vi for å starte reguleringsprosessen tidlig og ha alt på stell slik at vi kunne få komme i posisjon som leverandør, uansett hvilken av entreprenørene

forts.



2



3

1 SAMTALE

Daglig leder i Staven Grus AS, Trond Stavøy i samtale med Per Aarsleffs prosjektleder Per Midjord.

2 PRODUKTIV

Til tross for høy aktivitet fra Aarsleffs side klarte Staven Grus AS å ivareta sin egen drift i steinbruddet.

3 STORT

Blokka i skuffa illustrerer dimensjonene som blir brukt som plastring i moloanlegget.

O.B.Wiik

GODT DEKKET MED WIIKHALL

WiikHall er en rimelig, fleksibel og trygg løsning. I forhold til et permanent bygg er bruksområdene flere og totaløkonomien bedre. Leveres i størrelse fra 15 meter bredde. Lengden er ubegrenset.



RING 64 83 55 00 FOR NÆRMERE INFORMASJON



4



som fikk jobben.

Det ble til slutt danske Per Aarsleff AS som fikk jobben med å anlegge den halvannen kilometer lange veggen mot storhavet, samt et par mindre moloer og mudring av innseilinga. Totalentreprisen er på drøye 250 millioner kroner, og daglig leder i Staven Grus AS, Trond Stavøy anslår at nær 30 av disse millionene havnet i deres firma.

Investere og vokse

– I den summen ligger uttak av rundt 220.000 kubikkmeter faste masser, samt en omfattende bruk av oss som underentreprenør. Deltakelsen i Aarsleffs prosjekt har gitt oss en unik sjanse til å investere og vokse, sier Stavøy.

Timingene var da også svært god, for prosjektet kom akkurat da de fire Stavøy-brødrene hadde tatt sats og bestemt seg for å satse fullt og helt på entreprenørbransjen.

Brødrene har vokst opp på melkebruk, og hadde egentlig funnet seg godt til rette i landbruksnæringa. Alle hadde de skaffet

seg egne gårder etter hvert som de flyttet hjemmefra, og «grusholla» i Staven var noe de drev med på si.

Tok over selv

Steinbruddet ble åpnet først på 80-tallet

og leid ut til andre entreprenører, inntil brødrene i 2003 tok over drifta selv.

– Og så balla det jo på seg. Plutselig var det landbruket som ble binæring, sier Trond.

I dag er de fire gårdsbrukene solgt eller

ligger ute for salg, og firkløveret trives utmerket som entreprenører.

Virksomheten vokste jevnt og trutt, inntil selskapet i 2010 vant en av delkontraktene på vintervedlikehold i regionen. Det betød et stort sprang, med ansettelse av nye medarbeidere og investering i utstyr.

– Det ble avgjørende for vår del å få en slik kontrakt, det bygde firmaet opp voldsomt. Plutselig hadde vi 4- 5 lastebiler. Det var jo nok å gjøre om vinteren, men vi måtte jo finne på noe å bruke dem til sommeren også. Så da ble det asfaltkjøring og andre entreprenøroppdrag, forteller Trond.

4 KLART

Utskipningsanlegget på nedsiden av riksvegen.

5 SJEF

Daglig leder Trond Stavøy.



5

FORTS

«Aldri har så mange hatt
så få å takke for så gode
pensjonsordninger.»



Fritt etter Winston Churchill

En god leder gjør gode valg for sine ansatte

Hos oss får dine ansatte hjelp til å forstå hvor mye de får den dagen de slutter å jobbe. De får enkelt tilgang til all informasjon om bedriftens pensjonsavtale, og gode råd om hvordan de med enkle grep kan gi seg selv en bedre pensjon.

Se avtalen MEF anbefaler på www.storebrand.no/mef

Det riktige valget for
medlemmer av MEF



storebrand

SPAR TID – FÅ FULL OVERSIKT – SKAP BEDRE ØKONOMI

RETT VERKTØY FOR FREMTIDEN!

Prosjekt- og økonomistyring for entreprenøren gir deg:

- ✓ Raskt total økonomisk oversikt i prosjekter og delprosjekter
- ✓ Elektronisk lagring, håndtering og sending av bilag og dokumentasjon
- ✓ Maskin-, time- og materiellregnskap

Finn ut mer på www.zirius.no/mef



Fiskerikommunen Øksnes hadde på denne tiden status som omstillingskommune, etter bortfall av mange arbeidsplasser i havna.

Næringsløft

Næringslivet løftet seg i denne perioden kraftig og det ble bygget og investert over en lav sko.

– Det er litt artig å ha vært med på denne utviklingen, for det skjer fortsatt mye her i Øksnes. Det ene drar det andre med seg, og det har vært god tilgang på prosjekter.

På det meste var familiebedriften oppe i nærmere 20 ansatte, men staben har etter hvert stabilisert seg på 14- 15, inkludert en administrasjon på 3 personer. Omsetningen har vært sterkt preget av havneprosjektet, og var i fjor på 31,5 millioner kroner. Det er mildt sagt en grei vekst fra 4 millioner i 2009.

– Og dere har vokst med pluss på bunnlinja?

– Ja, det er vi fornøyde med å ha klart. Det er litt farlig å ha for bratte stiger, erkjenner Trond, som på sikt har en mål om at årlig omsetning skal ligge et sted mellom 20 og 30 millioner kroner.

Avsluttet i høst

Aarsleff avsluttet sist høst drifta i steinbruddet. Tilbake står Stavøy-brødrene med et godt utgangspunkt for videre drift.

– Reguleringsplanen åpner for å ta ut over en million kubikk faste masser, og vi har jo bare tatt ut en fjerdedel av det. Og skulle vi regulere videre, er det ytterligere 5- 6 millioner kubikk steinmasser tilgjengelig for utskipping med båt.

– Men om vi rigger oss for en slik drift vil avhenge av lønnsomheten, av hvilke priser slike masser vil ligge på fremover. Uansett er det mye som skjer her i regionen, og steinmasser med rett styrke og kvalitet i forhold til CE-godkjenningen vil det alltid være bruk for.

En annen sideeffekt er at brødrene sitter på en eiendom som bare vokser i verdi dess mer stein de tar ut.

I fremtidsbildet for Myre havn drømmer havnesjefen om å utnytte dypvannsf forholdene rundt Staven, og anlegge et industriområde her. Et reguleringsforslag om tilrettelegging av 1.800 mål nytt industriområde er ute på høring, og om kommunen er klar for en slik satsning – da stiller Staven Grus opp både som grunneier og masseleverandør, forsikrer Trond Stavøy. ■



6



7



8

6 PRODUKSJON

Dumperne har gått nesten kontinuerlig fra bruddet ned til utskipningsanlegget.

7 OVENFRA

Dronefoto av steinbruddet. Før Per Aarsleff AS startet sitt uttak foregikk det aller meste av drifta nede på første nivå, på høyde med vegen. Dronefoto: Per Aarsleff AS

8 LANGSTRAKT

Det er mektige dimensjoner over den 1,5 kilometer lange hovedmoloen i Kystverkets prosjekt på Myre i Vesterålen. Dronefoto: Per Aarsleff AS

Glimt fra utstillerne

Hvor mye er dette?

Hjullasteren veier hvor mye masse det er i skuffa. Hvert eneste kilo registreres rett på kunde, bil og/eller prosjekt, direkte fra hjullasteren.

Veiesedler? Sortering av bilag? Glemte det, det er historie. Online scale-systemet kan kompletteres med diverse andre moduler også. Du kan for eksempel gi kunder adgang til selvbetjening hvis du stoler på dem. Eller ta bilde av bil og innhold hvis du stoler mindre på dem.

Det er noe av det Wlcom har planer om å vise fram på Arctic Entrepreneur.



(FOTO: JØRN SØDERHOLM)

Tar gjerne en prat om styrt boring- og tunnelering



Villere vær har mer vann med seg. Asfalterte og steinsatte arealer reduserer den naturlige fordrøyningen i terrenget. Da vokser behovet for store dimensjoner under bakken.

– Tunnelering er en aktuell NoDig-metode. Den gjør det mulig å etablere store rør på en meget effektiv måte, med minimal graving. Vi er norske spesialister på dette området, forsikrer gravefri-spesialisten Olimb.

OK: Driftssjef Øystein Olimb (t.v.) og salgssjef Svein Rune Myhre i Olimb har bidratt med faglig kompetanse i boka. (FOTO: ODD BORGESTRAND)

For mindre dimensjoner er det styrt boring som gjelder. Det er en metode som blir mer og mer utbredt for å føre alle slags rør gjennom det meste av terreng.

Olimb har med seg all sin kompetanse på styrt boring og tunnelering til Arctic Entrepreneur. Noe av det er nedskrevet i bestillerhåndboka «ABC for gravefri framtid», som er tilgjengelig på messa.



STØTTEHYLSE er viktig. Her er røret test-trukket med koblingen på. (FOTO: ISIFLO)

Derfor er støttehylse viktig

Isiflo Sprint er innstikkskoblingen som sammen med Isoterm rør er så velegnet til bruk i grunne grøfter. Takket være utforming og materialer er den rask og enkel i bruk, og tåler både juling og nedfrysing.

Men det er et viktig forutsetning i dette: Man må bruke kompositt støttehylse ved montering av kobling og PE-rør.

– De nye rørene som leveres nå

er laget i meget sterke materialer som tåler MYE strekkspenning før de ryker. Det har vært flere tilfeller hvor rørene er dratt ut av koblinger når en gravemaskin har kommet borti. Hvis støttehylse hadde vært brukt ville de røket der graving fant sted i stedet for i koblingen. Da hadde reparasjon vært enklere, sier markedssjef Klaus Hamar i Isiflo.

Grunt og grønt

Frostsikre vann- og avløpsledninger i grunne grøfter er miljøvennlig. Isoterm har 45 års erfaring med slikt. Ringeby-firmaet ser nå at slike systemer brukes mer og mer i hytteområder og spredte boligområder.

Isoterm har en felles stand med Isiflo for å vise komplette trykkavløpssystemer. Rådgiver Jan Ove Østengen i Isoterm skal holde et foredrag om temaet på VA-dagen.



TRYKKAVLØP: Mer aktuelt, takket være EUs vanddirektiv. (FOTO: ISOTERM)



STANDARD: Marlen Flatsetø ønsker velkommen. (FOTO: STANDARD ONLINE AS)

Nytt i standarder

Beskrivelse etter NS 3420 bør være kjent for de fleste av våre lesere. Men du har kanskje et spørsmål eller to om den likevel? Eller kanskje det er aktuelt med et kurs i NS 3420?

Ta en tur innom Standard Online AS. Der får du svar på det du måtte lure på om den eller andre standarder. Der får du litt nyhetsoppdatering også.

– En aktuell nyhet nå er NS 3070 om ledninger i grunnen, sier markedscoordinator Marlen E. Flatsetø i Standard Online AS.

Syntetisk diesel rett fra pumpa

Fikk du med deg reportasjen fra Sam Eyde videregående skole i forrige utgave? Skolen kjører maskiner og lastebiler på syntetisk HVO-diesel, uten modifisering av komponenter.

Nå tilbyr Statoil den fornybare diesel-typen HVO 100, produsert på slakteavfall, rett fra pumpe på utvalgte stasjoner. Til samme pris som fossil diesel, sånn cirka.

Vi tar en tur innom deres stand på Arctic Entrepreneur for å høre hvilke stasjoner det er.

Mer Statoil-nytt: Deres stasjoner skifter navn. Til sommeren starter omprofileringen til det nye navnet: Circle K.



Heltent på elektronikk

Der det snakkes anlegg – og i særdeleshet sprengning – der er Orca med. I over 150 år har Orca Norway AS vært en ledende leverandør av sivile sprengstoff- og tennmiddelsystemer.

– Vi presenterer hele vårt brede produkt- og servicespekter, med spesielt fokus på det elektroniske tennsystemet Unitronic 600, sier Thor Andersen i Orca.

Anlegg og skog

Silva System AS er en av de mindre leverandørene i vår bransje. Det ble etablert så tidlig som i 1987. Innehaver Roy A. Holseter var inntil i fjor sommer daglig leder i Ecolog Norge. Det er nå historie, og Holseter jobber for fullt med Silva System AS og anleggssektoren.

Tross beskjeden størrelse produserer selskapet en egen serie produkter til anleggsbransjen, med gripere og skuffer. Silva System importerer også tiltrotatorer fra finske Martini, og har dessuten skogteknisk utstyr med i sortimentet.

MEGA: En av Silva Systems egne skuffer og en Martini rototilt påmontert en 18 tonn skogsrigget Hitachi, som utfører markeredning og skogsgrøfting. (FOTO: SILVA SYSTEM AS)

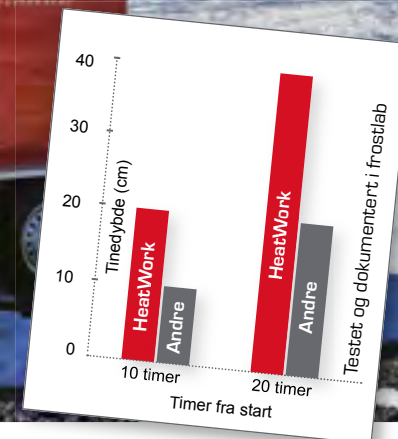


Væskebåren varme - det beste miljøalternativet!

HeatWork tiner dobbelt så raskt

Mobilt varmekraftverk for bruk hele året!

- 100°C - 103 kW
- Lavt energiforbruk
- Konkurransedyktig pris
- Luft og varmesystem
- Ren luft og bedre innelima
- Varmt vann



Produsent og eneforhandler:

HeatWork®
industrial heating solutions

HeatWork AS
Telefon (+47) 76 96 58 90
post@heatwork.com www.heatwork.com

Treff oss på Arctic Entrepreneur
19. - 21. januar 2016

FLERE OG STØRRE MUSKLER. NYE VEKTKLASSER.

Vi har utvidet og utviklet vårt produktspekter med to nye SMP Tiltrotatorer :

- **ST12** for maskiner i vektclassen 9- 12 tonn.
- **ST18** for maskiner i vektclassen 15 -18 tonn.
- Med disse to nye modellene har vi nå en komplett range på tiltrotatorer fra 3 -30 tonn
- Kan implementeres med HardLock® fran S50

Nytt styresystem basert på plattformen CAN Bus, som gir en helt ny brukergrensesnitt. Rask og enkel å installere - Plug 'n' Play! Ingen PC installasjon! Joystick som er ergonomisk utformet med forskjellig grad av funksjonalitet. Forberedt for belte eller hjulstyring.

SMP Parts AB Norge

Per Eivind Braaten

per.eivind@smpparts.com / +47 32875850

www.smpparts.no

[youtube.smpparts.com](https://www.youtube.com/channel/UC...) [facebook.smpparts.com](https://www.facebook.com/smpparts) [linkedin.smpparts.com](https://www.linkedin.com/company/smpparts)



Besøk oss på stand nr.95

SMP
SMP Parts AB

MADE IN ILSBO, SWEDEN

MONTABERT CPA boreapplikasjon for gravemaskin

**For maskiner
mellom 5 og
50 tonn.**

*Leveres i.h.t gjeldende
sikkerhetsforskrifter*



FORHANDLERE:

Kyrkseterøra: HOB Verkstedssenter Tlf: 95257953
Bergen: Åsane Mek. Industri AS Tlf: 55190245
Stavanger: Aarsvold Kran og Hydraulikk AS Tlf: 51622990
Kristiansand: Agder Anleggsenter AS Tlf: 92117000
Frogner: IRM Norge AS Tlf: 63846200

IRM

IRM NORGE AS

Tretjerdalsvegen 58 - 2016 Frogner
Tlf.: 63 84 62 00 - Fax: 63 82 18 10
E-mail: mail@irm-norge.no
www.irm-norge.no



KABELKANAL: Nytt konsept for Lintho.

Solid stein-trio

Entreprenøren Lintho Steinmiljø AS, maskinleverandøren Lintho Maskin AS og steinleverandøren Asak Miljøstein AS har en felles stand på Arctic Entrepreneur.

Lintho Steinmiljø feirer 25 års jubileum i år. På messa viser de fram et for dem helt nytt konsept: Retting og montering av støpte kabelkanaler for jernbane.

Lintho Maskin viser som vanlig et utvalg av vakuumløfter og retteutstyr. Denne gang har de med litt barskere utstyr, som ikke en gang får plass inne: En 110 tonnns høvel, som blir demonstrert utenfor messehallen.

Asak Miljøstein viser et system som gjør det lettere enn noen gang å bygge mur: Vertica stein, og tilhørende monteringsklype som settes under rototiltet på en gravemaskin.

Permeabel belegningsstein har en sentral rolle.



SYSTEM: Vertica stein og tilhørende monteringsklype.

Digital finansiering

Å kjøpe en maskin og utstyr kan være en tung beslutning, med mye penger i sving. SG Finans AS vil gjøre finansieringen så enkel som mulig.

Digitale løsninger hjelper godt. Nå kan du til og med signere leasingdokumenter digitalt på nettet, med BankID eller Buypass.

– Man trenger ikke møte opp fysisk eller styre med legitimasjon, vitner, scanning eller å sende dokumenter fram og tilbake. Ta det når det passer, sier markedsdirektør Bård Hauge i SG Finans.

BUSSEN er ikke med. Men SG Finans er fysisk til sted med flere medarbeidere. (FOTO: SG)



FREDHEIM MASKIN AS

Fredheim Maskin AS
Myrerveien 1 - 1820 Spydeberg
Tlf: 69 80 88 30
www.fredheim-maskin.no



Se vår hjemmeside for mer info · www.fredheim-maskin.no

Fredheim Maskin er forhandler av:

KEESTRACK
MOBILE CRUSHING AND SCREENING EQUIPMENT

SANDVIK

Telestack
Mobile Bulk Material Handling

neuenhauser
Umwelttechnik



HARDLIFE

Hard equipment with long life

Allt utstyr er CE merket og har Samsvarserklæring - Kort leveringstid! Utstyr tilpasset Norske forhold med stikkvaltet tilsvarende norske skuffer. Hardlife AS er et Norsk firma og del av en internasjonal gruppe, som leverer utstyr til anleggsbransjen over hele Europa.

Kontakt oss
56148000 | 46799912
www.hardlife.no | info@hardlife.no

Vi har 12 måneders garanti på skuffer

CE

Hydrauliske Klyper

Maskin fra 2-36 tonn / S30-S80



S30/ \$40	S50	S60	S60/ \$70	S70
\$6020	\$6040	\$6100	\$6180	\$6220

Pris fra Kr **23.400**

Trekutter

Maskin fra 4-22 tonn / S40-S70



S40/ \$50	S60	S70
\$6075H	\$6075H	\$6075H

Pris fra Kr **29.900**

Tømmerklyper

Maskin fra 4-16 tonn / S40-S70



S40	S50	S60/ \$70
\$6075H	\$6075H	\$6075H

Pris fra Kr **21.900**

HARDLIFE AS LEVERER NYE SKUFFER TIL BRUKTPRIS

Storebøtn 48, 5309 Kleppestø

[Twitter](#) [Facebook](#)

DRÄGERS NYE ALKOLÅS HAR BRUKEREN I FOKUS

For å bekjempe promillekjøring på veiene og redusere andelen av alkoholpåvirkede sjåførere på arbeidsplasser og på anlegg, har flere ledende norske bedrifter valgt å innføre alkolås.

Alkolås er et måleinstrument som detekterer etanol hos sjåføren på samme måte som politiets alкотестer. Alkolåsen kobles til kjøretøyet tenningsystem og dersom sjåførens utåndingspust inneholder høyere alkoholkonsentrasjon enn grensen for norsk lov, vil alkolåsen forhindre at motoren startes. En alkolås kan monteres på alle typer maskiner der det er strøm.

Dräger Interlock 7000 oppfyller kravene i henhold til siste CENELEC-standard, CENELEC 50436-2:2014.

Politiet over hele verden bruker Drägers produktfamilie av testutstyr for alkohol.

For mer informasjon besøk www.dräger.no eller www.facebook.com/Drägeralkolasalkotester



Dräger | alkolås

Den godkjente alkolåsen

Dräger alkolås markedsføres i Norge av KGK Norge AS

Sikrere feste

SMP Parts viser fram et nytt hurtigfeste S70, med andre generasjon av eksenter-låsesystemet Hardlock.

De har også med seg et par eksempler på at greiene som sitter helt ute på stikka blir mer og mer avanserte.

– En can bus-styrt tiltrotator ST10

med Hardlockfeste og et helt nytt styresystem: Macs ST. Vi kommer også til å ha med en demostasjon for å kunne vise styresystemet "live". For oss er det viktig å fokusere på hvor viktig et sikkerhetsfeste er, sier Per Eivind Braaten i SMP Parts.



Stasjonært og mobilt



NY: Transmaster ADR har blitt ny. (FOTO: VERA TANK)

– Den kjente og kjære Transmaster med ADR-godkjenning relanseres i ny drakt på Arctic Entrepreneur, sier Knut Evant i Vera Tank AS.

Her er det primært to nyheter:

Tilhengerunderstell, til nye og eksisterende tanker.

Nytt låsesystem, som er mer brukervennlig men fortsatt god tyverisikring.

Vera Tank AS registrerer også større interesse for stasjonære tanker.

– Kundene viser stor interesse for regelverket rundt stasjonære tankløsninger. Vi er parate til å informere om myndighetskravene og hvilke løsninger som oppfyller disse, sier Evant.

Vi har egen tillverkning, reparation och service av
Lyftmagneter och Metallseparatorer

ÄLMHULTS EL-MEK AB
www.elmemagnets.com Tel: +46 476 150 05

elme
MAGNETS



Magnetseparator MS1000S1200
 Separering av järn



Virvelströmsseparator VS1200
 Separering av alu, koppar, zink...



Lyftmagnet LM1300
 Hantering av järnskröt



(FOTO: JOBZONE)

De rette folka

Entreprenørbedrifter melder om utfordringer med å skaffe dyktige folk. Det vet Jobzone, som har vei- og anleggs-markedet som et viktig satsingsområde.

Bemanningsselskapet har mange store anlegg de siste årene på referan-

selista: Hardangerbrua, RV7 Sokna, Hålogalandsbrua, E6 Mjøsa, E16 Filefjell, E18 Ørje. Nå i januar har de også folk på oppstart E6 Helgeland.

Store eller små prosjekter: Her er det kontroll på både HMS og dokumentasjon av lønn og arbeidsvilkår.

– Vi er en seriøs bransjeaktør. Arctic Entrepreneur er et viktig sted for relasjoner og nettverk, sier Stig Granli. Han er sjef for Jobzones bygg- og anleggsavdeling.

Kontroll på utstyret

Flåtestyring? Det er vel mest for lastebiler og sånt? Nei, det er ikke Trackunit enig i.

– Ved å følge med på og dokumentere faktisk bruk av maskin kan du fakturere kunder mer nøyaktig, redusere ubelastet driftstid og forbedre inntekter. Uansett maskinens merke eller alder. Utstyret utnyttes bedre og mer produktivt. Enklere å planlegge og holde rede på vedlikehold er det også, sier Atle Jensen i Trackunit Norge.

På Arctic Entrepreneur viser den danske produsenten siste nytt: 500-serie GSM-/GPS-tracker og Trackunit DualID. Sistnevnte sørger for at maskinen ikke

brukes av uvedkommende. Høres ikke det praktisk ut?



BRUKERKONTROLL: Denne sørger for at ingen uvedkommende får brukt maskinen. (FOTO: TRACKUNIT)



Ny tvillingkjetting

Lilleseth har laget en 9 mm kjetting spesielt for hjulgravere.

– Sesongens store nyhet! Helflytende piggekjetting 10.00-20 leveres i 9 mm. Kjettingen er en helt flytende piggekjetting som ligger godt over nye typer tvillinghjul til hjulgående gravere. Kjettingen er tilpasset tvillingdeks dimensjoner og er enkel å montere, sier markeds-sjef Stine Lilleseth i Lilleseth Kjetting AS.

Den nye kjettingen kom på markedet sist høst, og har allerede rukket å bli populær og etterspurt. Lilleseth har den med til Arctic Entrepreneur.



Nordnorsk Bygg- og Anleggsmessen 2016
Arrangeres på Mandelasletten i
Tromsø 10. - 12. juni 2016

Under 100 stands igjen på den tøffeste
Bygg- og Anleggsmessen i nord

Sjekk mer informasjon og bestill!
www.nnba.no



Nordnorsk Bygg- og
Anleggsmesse 2016



LLENTAB Group designer, produserer og markedsfører stålbygg med mange funksjoner for et bredt spekter av industrier og formål. Samarbeid med oss hos LLENTAB gir deg en rekke fordeler. I tillegg til våre ressurser og vår kapasitet når det gjelder planlegging, produksjon og montering, kan vi skreddersy våre bygninger. Alle deler av konstruksjonen blir prefabrikkerte i våre moderne og effektive produksjonsanlegg i Europa.

Moderselskapet, LLENTAB AB har sitt hovedkvarter i Kungshamn, Sverige. I løpet av de siste årene har selskapet gjennomgått en rask utvikling med både økonomisk og geografisk vekst. Gruppen har nå datterselskaper rundt i Europa og Skandinavia, og en ny organisasjon som er fokusert på internasjonal handel.



www.lentab.no

RING OG FÅ EN SNAK
om dit næste projekt



Bliv klar til asfalt
sæsonen 2016

EASY - ROLL automat presenning



Tlf. +45 98 24 19 11 • www.joeni-as.dk

Opplev utviklingen

R922: Høy ytelse og økonomisk

- Innovativt vedlikeholdskonsept for høyere produktivitet.
- Panorama sikt i maskinen og integrert ROPS-hyttestruktur for økt sikkerhet.
- Hydraulikksystem med positiv-kontroll for mer flytende bevegelser.



Liebherr-Norge
Elvesletta 15
2323 Ingeberg
Tlf: +47 62 50 91 50
E-mail: info.norge@liebherr.com

LIEBHERR
www.liebherr.no



FRISK DEBATT:
F.v. prosjektleder
Tore Veum i Statens
vegvesen, regionsjef
Espen Alvestad i MEF,
kommunikasjonssjef
Nina Kristin Amdahl i
Rambøll og daglig leder
Per Erik Brynildsen i
Asfalt Remix AS.
(FOTO: ODD BORGESTRAND)

Derfor blir det konflikter

Byggherren mangler kunnskap. Konsulenten klipper og limer i dokumenter fra 70-tallet, uten praktisk forankring. Entreprenøren driver kreativ fakturering. Er det rart det blir konflikter? Se hva som skjedde på MEF Østfolds julemøte.

Av Odd Borgestrand – anleggsmaskinen@mef.no

LARKOLLEN: – Byggherrer har svært lav bestillerkompetanse, og mangler kunnskap på en rekke områder. Er du velkledd, apatisk og med sugerør inn i statskassa, da kan du kalle deg konsulent. Entreprenører i min bransje er dårlig i norsk men kreativ i fakturering. Totalt sett blir dette et vanvittig pokerspill.

Han sparte ikke på kruttet, Per Erik Brynildsen. Han er daglig leder i entreprenørselskapet Asfalt Remix AS, og styremedlem i MEF Østfold.

Salven kom da han innledet til debatt om anbudskonkurranser og økt konflikt-nivå i anleggsbransjen under MEF Østfolds julemøte på Støtvik Hotell i Larkollen.

Oppgaven var å beskrive noen av de utfordringer han møter i sin del av bransjen i samspillet med byggherrer og konsulenter.

Vet ikke hva de vil ha

– Den største utfordringen er at vi

som entreprenører i asfaltbransjen får i oppdrag å regne på anbud der verken byggherre eller konsulent egentlig vet hva de vil ha. De vet ikke om vi skal prise ut fra vekt eller antall kvadratmeter.

– De forlanger at vi skal varme opp asfalt før den freses. Asfaltvarmere har ikke vært i bruk i Norge de siste 20 årene, men det har ikke byggherrer eller konsulenter fått med seg. De klipper og limer i anbudsdokumenter fra 70-tallet, hevdet Brynildsen.

Han var derfor ikke overrasket over det høye konfliktnivået i anleggsbransjen. Han mener bedre dialog og kompetanseutveksling nå må settes på agendaen også fra MEFs side.

Kommunikasjonssjef Nina Kristin Amdahl i rådgiverselskapet Rambøll lot seg ikke vippe av pinnen av de friske karakteristikene fra Brynildsen.

– Det handler om samhandling og å lære å lytte til hverandre, var hennes mantra.

3D-modeller i samhandling

Hun trakk fram BIM (Bygningsinformasjonsmodellering) som et viktig instrument for samhandling.

– Vi er flinke på prosesser, metoder, teknologi og kunnskap. Evnen til samhandling, ulik kultur innen ledelse, ulike agendaer og andre kulturelle forskjeller er en utfordring, sa hun.

Rambøll har utviklet en prosjektmodell som legger vekt på samhandling i tidlig fase og utvidet kommunikasjon gjennom hele prosessen.

– Det er viktig å ha de rette verktøyene, men de hjelper lite om man ikke evner å snakke sammen, sa Amdahl.

Bedre samarbeid

Hun tror at bedre samarbeid mellom alle parter gjennom hele prosjektfasen vil gi mer effektive og lønnsomme prosjekter og færre konflikter.

– Vi har i alt for lang tid arbeidet lineært, altså at den ene ekspertgruppa har overtatt etter den andre. Skal vi levere gode bærekraftige løsninger må vi innta en mer helhetlig tilnærming til oppgavene tidlig i prosessen, understreket hun.

Som svar på Brynildsens karakteristikk mente hun at en god rådgiver er den



PRISING: – De forlanger at vi skal varme opp asfalt før den freses. Asfaltvarmere har ikke vært i bruk i Norge de siste 20 årene, men det har ikke byggherrer eller konsulenter fått med seg, sa Brynildsen. Her fra et oppdrag Asphalt Remix AS har i Moss. (FOTO: ODD BORGESTRAND)

som lytter mye og stiller spørsmål. Det er imidlertid utfordring at regelverket for offentlige anskaffelser gir lite rom for spørsmål og oppklaring.

Høyt konfliktnivå

Statens vegvesen innrømmer fra sentralt hold at konfliktnivået i anleggsbransjen er høyere enn på lenge.

Prosjektdirektør Svein Røed i Statens vegvesen sa nylig til NRK at konfliktnivået er for høyt. En av grunnene er at prosjektene er blitt større og mer krevende.

Tore Veum er en av de som har ansvar for store prosjekter i Østfold. Han er prosjektleder for utbygging av Bypakka Nedre Glomma på vegne av Statens vegvesen, et prosjekt til 10-12 milliarder kroner. Han mener konfliktnivået i Østfold er forholdsvis lavt.

Veum har 19 års erfaring med ulike roller i Statens vegvesen, og han har vært involvert i ulike tvister og konflikter. Han mente det var viktig å skille begrepene, der uenighet kan føre til en konflikt som kan ende i en rettslig tvist.

Advarte mot jurister

Han advarte mot å trekke inn jurister på

kvalitet på konkurransegrunnlagene. Det er ikke alltid kompetansen er god nok verken internt hos oss eller i de rådgivende selskapene vi har avtale med, sa Veum.

Ulik organisering

Statens vegvesen har ulik organisering i de forskjellige prosjektene, og i mange tilfeller for lav bemanning.

– Vi ønsker å framstå som en enhetlig byggherre, men vi har fortsatt en vei å gå både når det gjelder kompetanse og evnen til kommunikasjon med våre samarbeidspartnere, sa Veum.

Han trakk fram redelighet og ærlighet som det viktigste redskap for god dialog.

– Vi er ikke glad i entreprenører som «prøver seg». Dårlige kontrakter blir plukket fra hverandre og entreprenørene utnytter hullene. Det blir feil fokus i forhold til vårt felles mål, mente Veum.

Med adresse til konsulentbransjen sa Veum på en sympatisk måte at han har mange ulike erfaringer med konsulenter.

Mange prosjekteringsfeil

– Det er for mange prosjekteringsfeil som må reduseres. Det er konsulenter som har for lite fokus på det som ikke kan leses. De må gjøre seg kjent med terreng og ikke bare kart.

– Det er viktig med rekruttering i bransjen, men da må seniorene følge opp juniorene. Det blir dessverre ikke prioritert i tilstrekkelig grad, slik jeg ser det, sa Veum.

Ved valg av rådgiver handler tildelingskriteriene ikke bare om pris. Kompetanse og erfaring blir vektlagt i større grad. Ved valg av entreprenør er det imidlertid laveste anbud som gjelder.

Forskjellsbehandling

Veum har forståelse for at entreprenører reagerer på denne «forskjellsbehandlingen», men mener problemstillingen må løstes til et høyere nivå enn en region i Statens vegvesen.

– Det er viktig at vi starter kontrakt-samarbeidet med rett pris som utgangspunkt. For lav pris betyr i de fleste tilfeller også konflikt. Vi må møte bedre forberedt til samhandlingsmøter, der vi kan møtes som likeverdige parter.

– Vi må slutte å overfokusere på at all beslutningsmyndighet ligger hos byggherre. De gode beslutningene fattes når partene legger vekt på redelighet ærlighet og dermed tillit til hverandre. Kombineres dette med god kompetanse for samtlige fagfelt sammen med evnen til god kommunikasjon så er mye løst, understreket Veum til slutt.

– Grunnlaget for en bedre dialog og et lavere konfliktnivå i Østfold ble kanskje lagt her i kveld, konkluderer regionsjef i MEF, Region Øst, Espen Alvestad.

Konflikter har gjennom hele 2015 vært et viktig tema i styremøtene i Østfold-avdelingen. Nesten daglig kommer det henvendelser om uenigheter og tvister mellom byggherre, konsulenter og entreprenører. Det handler ofte om dårlige beskrivelser eller manglende forståelse fra entreprenører.

– Vi trenger bedre dialog. Spesielt med konsulentene. Det er alt for mange beskrivelser som ikke holder mål i henhold til NS 3420, som er den viktigste standarden for bygg, anlegg og installasjoner. Konsulentbransjen bruker i stor grad 3420 på feil måte. Konsulentenes oppgave er å gi entydige og klare beskrivelser av den jobben som skal utføres. Dermed skal det også være enkelt for en entreprenør å gi riktig pris på den aktuelle jobben.

– MEF må ta ansvar for å gå i dialog med konsulentene, og dette møtet var et forsiktig, men viktig skritt i riktig retning, sier Alvestad. Han mener også Standard Norge har et stort ansvar ved å sørge for at standarden blir brukt riktig. Standard Norge må med andre ord bli en del av løsningen, avslutter han. ■

HYDREMA 912ES
10 TONN DUMPER

HYDREMA 922D 2.55
20 TONN DUMPER

HYDREMA MX-SERIE:
15,8-18,5 TONN
ULTRA KOMPakte
HJULGRAVERE

HYDREMA 926E: 11,5 TONN
FULLVERDIG GRAVER
OG HJULLASTER

Allsidige maskiner.

AS Hydrema
Salg: Østf./Busk./Vestf./
Telem./Agder/Rogal.:
Per Nielsen. Tel. 406 13 993

Salg: Resten av landet:
Bjørn Eriksen. Tel. 911 99 692

Service:
Tel. 61 314 010

www.hydrema.no

HYDREMA

www.dieseltank.no

▼ PROCUT AS Tel 71 22 60 90 E-post: tank@procut.no

SIDE 78

ANLEGGSMASKINEN | NR. 1 | JANUAR 2016

ANLEGGSMASKINEN | NR. 1 | JANUAR 2016

SIDE 79

LEASING ER ENKELT - OGSÅ VED SIGNERING



KONTRAKT LEST ☒

SIGNERT ☒



Vi i SG Finans ønsker å gjøre det enkelt for våre kunder, som vi vet har en travle arbeidsdag. Derfor har vi gjennom flere år introdusert stadig flere digitale tjenester, som gjør det enklere for deg. I dagens travle samfunn er det viktig at tjenester er brukervennlige, slik at du får utført det du skal raskt, og helst når det passer deg. Derfor tilbyr vi, som første selskap i bedriftsmarkedet, mulighet for e-signatur av leasingdokumenter med BankID eller

buypass, inkludert automatisert identifisering og autentisering av firmarolle og prokura.

Dersom du ønsker leasing av maskiner, utstyr og kjøretøy fra et selskap som er løsningsorientert og fokusert på gjøre ting enkelt og kundesvennlig, kan du kontakte et av våre 15 regionkontorer på **telefon 21 63 20 00**, eller besøke oss på **sgfinans.no**

KUNNSKAP ER TIL FOR Å DELES



Som en komplett VA-grossist har vi kunnskapen, erfaringen og produktene som hjelper deg til å få jobben riktig gjort. Både når det haster som mest og når du trenger hjelp med planlegging og anbudsregning.



NOEN GANGER ER DET DU SER ETTER RETT FORAN DEG.

Om du ikke finner svaret på www.heidenreich.no, så ring oss på **22 02 42 00**. Som Norges eldste rørgrossist har vi hørt og sett det meste før. Du finner oss på 33 forskjellige steder rundt om i Norge, fra Alta til Kristiansand.



Tryggere å hjelpe til ved katastrofer

BRØDRENE LIUM AS var blant dem som stilte opp med maskiner for å redde bebyggelsen da elva gikk over sine bredder i Kvam, våren 2013. IF gir nå MEF-medlemmer forsikringsdekning – uten egenandel ved skade – for maskiner rekvirert av offentlig myndighet ved større naturkatastrofer. (FOTO: JØRN SØDERHOLM)

IF gir nå forsikringsdekning – uten egenandel ved skade – for maskiner rekvirert av offentlig myndighet ved større naturkatastrofer. Dette er en av flere nye fordeler for MEF-medlemmer som er forsikret i If.

Bruk av maskiner ved større naturkatastrofer

Ikke sjelden blir entreprenører tilkalt for å hjelpe til ved større naturkatastrofer. Ved skogbranner, flom og ras vil det være behov for akutt hjelp for å redde mennesker og verdier. Av og til har det vært en viss usikkerhet tilknyttet forsikringsdekning på maskiner ved slik bruk siden dette kan medføre økt risiko for skader. For å rydde all tvil av veien har If innført en garanti for forsikringsdekning når maskiner er rekvirert av offentlig myndighet ved større naturkatastrofer. Det trekkes heller ikke egenandel ved skade.

Skade på uforsikrede maskiner

Hovedregelen er at nye maskiner skal meldes til selskapet så fort som mulig. Hvis dette blir glemt, vil If likevel dekke skade på uforsikrede maskiner i inntil 12 måneder, eller til neste hovedforfall på forsikringene. If vil dekke skader som er naturlig i forhold til forsikringsomfang på tilsvarende maskiner. Ansvar vil

naturlig nok være dekket, i tillegg kasko eller super hvis tilsvarende maskiner har disse dekningene. Forsikringspremie vil beregnes tilbake fra kjøpstidspunktet.

Miljøforsikring

Hvis din bedrift forårsaker skade på annen manns eiendom, f.eks. ved utslipp av olje eller forurenset væske, vil oppryddingen dekkes på bedriftens ordinære ansvarsforsikring. Lovgivningen har med tiden blitt mye strengere, og bedriften kan nå også bli pålagt ansvar ved å tilbakestille miljøet i samme forfatning som før skaden, f.eks. erstatning for dødt dyreliv og vegetasjon. Dette dekkes ikke etter vanlig ansvarsforsikring, heller ikke opprydding på egen eiendom.

MEF-bedrifter forsikret i If har nå fått miljøforsikring som standard fordel i avtalen uten pristillegg. Også gradvis skade, for eksempel gjennomrusting av tanker med påfølgende forurensning, er dekket for MEF-medlemmer. Vanlige vedlikeholdsprosedyrer skal selvfølgelig være gjennomført.

Formueskade

Som følge av en konkret skadesak, innførte If for en tid tilbake egen dekning for innmåling/utstikking av tomt. Denne er nå utvidet til å dekke bedriftens ansvar for formueskader oppstått i forbindelse med virksomheten som entreprenør. Det vil si at entreprenøren vil være dekket av forsikring ved direkte økonomiske tap uten at det har vært en skade i forsikringsmessig forstand.

Her et eksempel:

En entreprenør stikker ut en tomt og setter opp grunnmuren, og en annen entreprenør fullfører bygging av huset. Det viser seg etterpå at huset har blitt plassert på feil sted, så det må rives, stikkes ut på nytt og bygges om. Formueskade dekker rivningen av alt over grunnmuren og den nye byggingen fra og med grunnmuren (altså den andre entreprenørens kostnader) inntil forsikringssum. Den nye utstikkingen av tomta samt byggingen av grunnmuren gjort av entreprenøren er ikke dekket, da dette er omgjøring av eget arbeid, det vil si kontraktsansvaret.

Dette er nå innført og inkludert som en ny medlemsfordel for MEF-medlemmer forsikret i If.

Av: Ulf Michaelsen/If

Januar

18. Anleggsmaskinen nr 1
19.-21. Arctic Entrepreneur. Gardermoen

Februar

4.-5. NGU-dagen. Trondheim.
10.-11. Blinken brukerkonferanse. Larkollen.
22. Anleggsmaskinen nr 2

Mars

2.-4. Stein i vei. Molde.
17. Arbeidsgiverdagen (MEF). Gardermoen
21. Anleggsmaskinen nr 3

April

5. Nordbygg. Stockholm
11.-17. Bauma. München, Tyskland.
22.-28. World Tunneling Congress. San Fransisco USA.
27. Anleggsmaskinen nr 4

Mai

27.-29. MEFA. Forus/Stavanger
26.-28. MaskinExpo. Stockholm.
30. Anleggsmaskinen nr 5

Juni

30. mai-3. juni IFAT
(VA- og avfallsmesse). München, Tyskland.
9.-11. Transport 2016. Lillestrøm.
10.-12. juni NNBA Nordnorsk bygg- og anleggsmesse. Tromsø.
27. Anleggsmaskinen nr 6/7

Juli

God sommer

August

22. Anleggsmaskinen nr 8

September

8.-10. Entreprenad Live. Göteborg.
9. -11. Dyrsku'n 150 år! Seljord.
24.-25. Loendagene. Loen.
26. Anleggsmaskinen nr 9

Oktober

17.-20. Yrkes-NM. Bergen.
24. Anleggsmaskinen nr 10

November

2. HMS-konferanse MEF, EBA m.fl. Oslo
21. Anleggsmaskinen nr 11

Desember

19. Anleggsmaskinen nr 12
24. God jul!

Hele året

MEF-skolen arrangerer kurs løpende over hele landet. Se mef.no for tema og datoer.

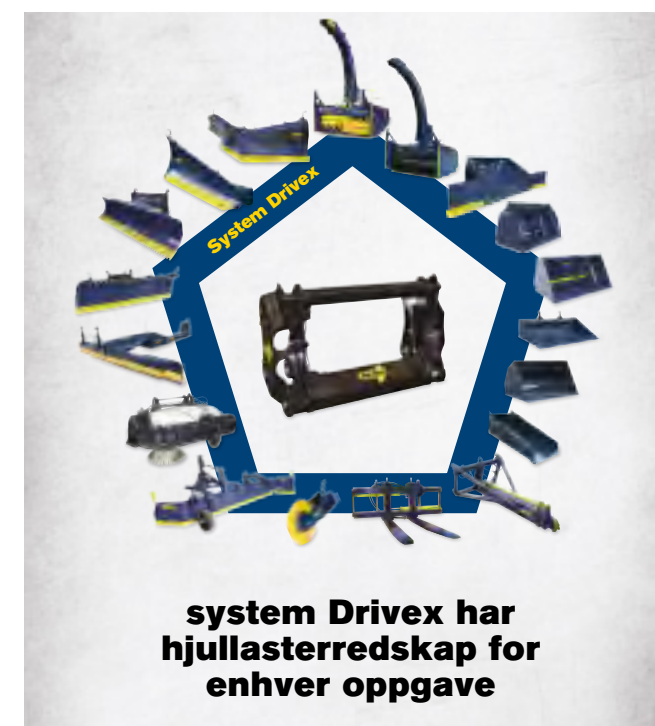
2017

Januar Arctic Entrepreneur. Gardermoen.
22. februar Samoter (anleggsmesse). Verona, Italia.
7.-11. mars ConExpo. Las Vegas, USA.
12.-14. mai Anlegg 2017. Haugesund
9.-16. juni World Tunneling Congress. Bergen.
31.-aug.-2.sep. Entreprenad Live. Stockholm.

2018

Januar Arctic Entrepreneur. Gardermoen.
2.-6. mai Vei og Anlegg 2018. Hellerudsletta.

Tips om arrangement: anleggsmaskinen@mef.no. NB: Oppføring i denne oversikten er GRATIS.



**system Drivex har
hjullasterredskap for
enhver oppgave**



**System engcon gjør
gravemaskinen mer
lønnsom**



Vi er å treffe på
stand nr. 99

engcon Norge, Jernkroken 18, P.B. 85 Kalbakken, N-0902 Oslo
Telefon 22 91 80 90 | Fax 22 91 80 01 | www.engcon.com/norge

engcon® | Norge

CODAN

Gjør ditt valg enklere...



Totalleverandør av slanger, kuplinger og injeksjonsutstyr

- Industrislanger
- Hydraulikkslanger
- Stålslanger
- Kuplinger
- Injeksjonsutstyr
- Slangeinnsatser
- Ansatsnipler
- Snittringsarmatur
- Kragefittings
- SAE- flenser
- Hurtigkuplinger



Codan AS Karihaugveien 102, 1086 Oslo - Tlf. 22 90 65 50
E-post: firmapost@codan-gummi.no - www.codan-gummi.no

Offentlige kontrakter **STOR STØRRE STØRST**

Vi i MEF har det siste året fått mange tilbakemeldinger fra medlemsbedrifter som frykter at det i årene framover vil bli vanskeligere for mindre bedrifter å delta i konkurransen om offentlige kontrakter. Bakgrunnen er signaler fra regjeringen om større samferdselskontrakter.

På denne bakgrunn etterlyser MEF en sterkere satsing på små og mellomstore aktører, SMB-bedriftene, fra de store offentlige byggherrene. Skal dette skje er vi avhengig av tydeligere signaler fra rikspolitikerne om at dette skal prioriteres.

Offentlige innkjøpere handler varer og tjenester for 430 milliarder kroner i året. I 2016 vil Statens vegvesen kjøpe varer og tjenester i forbindelse med utbygging og drift av riks- og fylkesveier for ca. 47 milliarder kroner.

Regjeringen har etablert veiselskapet Nye veier. Selskapet har en oppstartsportefølje bestående av åtte hovedstrekninger fordelt på 23 prosjekter med samlet verdi på 129,7 milliarder kroner. Det gir en gjennomsnittlig prosjektverdi på ca. 5,6 milliarder kroner. Hvis ikke disse prosjektene deles opp i mindre delprosjekter er det få norske entreprenører som kan ta på seg så store oppdrag alene. Til sammenligning er Norges største veikontrakt hittil på ca. 2,3 milliarder kroner.

Når vi tar opp kontraktstørrelser i veisektoren med myndighetene erfarer vi ofte at diskusjonene biter seg selv i halen: Stortingspolitikkerne gir tilbakemelding om at kontraktsutforming er noe de overlater til Statens vegvesen. Lokale byggeledere hos Statens vegvesen svarer derimot at de gjerne skulle ha delt opp veikontraktene mer, men at de ikke har myndighet til det.

Vi i MEF mener det er viktig at Norge også i årene framover har veikontrakter av en slik størrelse at også de mindre entreprenørene kan ta på seg oppdrag som hovedentreprenør. Et differensiert marked for veikontraktene bidrar til å heve kompetansen i bransjen som helhet, legger til rette for god konkurranse og motvirker monopoldannelser i markedet.

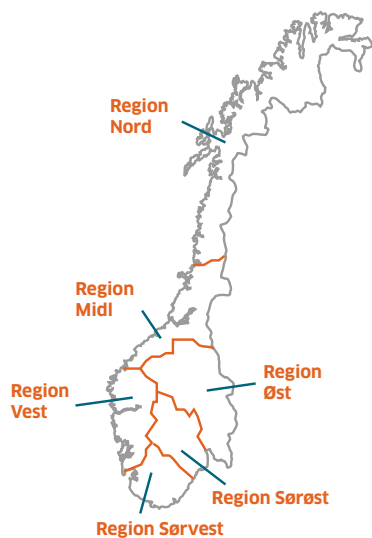
Det er fullt mulig for staten som oppdragsgiver å legge til rette for at også mindre leverandører skal kunne levere tilbud og likevel nå samferdselsdepartementets målsetting om helhetlig utbygging av veinettet. Større kontrakter kan deles opp i mindre kontrakter, eller det kan åpnes opp for at leverandørene gir deltilbud.

Skal politiske ambisjoner om økt deltakelse fra mindre bedrifter ha effekt må de følges opp av de store offentlige innkjøperne. Dette innebærer igjen at samtlige departementer, og ansvarlige ministre, må ha de samme ambisjonene.

La oss håpe at dette er ett av beslutningstagernes nyttårsforsetter!



Januarhilsen fra
Arnstein Repstad, styreleder



MEF-nytt gir et innblikk i forbundets arbeid og aktiviteter i hele landet.

HOVEDKONTORET
Fred Olsengate 3
0152 Oslo
Telefon: 22 40 29 00
firmapost@mef.no
www.mef.no

REGION ØST
Stolvstadvegen 1
2360 Rudshøgda
Telefon: 958 72 000
region.ost@mef.no

REGION SØRØST
Broen 6
3170 Sem
Telefon: 33 35 99 90
region.sorost@mef.no

REGION SØRVEST
Kongensgate 24
4610 Kristiansand
Telefon: 958 38 000
region.sorvest@mef.no

REGION VEST
Eidsvågbakken 1
5105 Eidsvåg
Telefon: 99 42 89 00
region.vest@mef.no

REGION MIDT
Hornebergveien 1
7038 Trondheim
Telefon: 948 78 000
region.midt@mef.no

REGION NORD
Stakkevollveien 41
9010 Tromsø
Telefon: 77 62 44 22
region.nord@mef.no

SEKSJON RESSURS OG MILJØ
- Skog
- Brønn og spesialboring
- Gjenvinning og avfallshåndtering
Fred Olsengate 3
0152 Oslo
Telefon: 22 40 29 00
seksjonressursogmiljo@mef.no

Region Midt

Julemøter i Møre og Romsdal

2. og 3. desember var det julemøter for MEF sine medlemmer i Møre og Romsdal. Ole Jan Tønnesen, avdelingsdirektør for Statens vegvesens veiavdeling orienterte grundig og forklarende om kommende og pågående vegprosjekt i Møre og Romsdal.

NTE hadde et innlegg der de orienterte om strømleveranse til entreprenørene i hele Region Midt. Til slutt var det siste



nytt fra MEF før møtene på tradisjonelt vis ble avsluttet med julemiddag. MEF avd. Møre og Romsdal vil takke medlemmer, Statens Vegvesen og NTE for oppmøtet, og ønsker velkommen ved en senere anledning.

Seksjon ressurs og miljø

Brønnborene har skrevet sin historie

Borebransjen har skrevet bok og gitt sin historie et ansikt. Innholdsmessig strekker boka seg over «hele historien» og godt supplert med et tidsmessig billedmateriale av både mennesker og borrariger.

Alle som har et forhold til boring – enten som brønnbore, leverandør eller annen myndighetsperson/ byrå-

krat – vil oppleve stor gjenkjennelse når boka leses. Både små og store bransjeforhold opp gjennom tidene trekkes fram, også de personer som har vært viktig for utviklingen.

Boka kan bestilles ved å kontakte Einar Østhassel, Einar.Osthassel@mef.no



Medlemsmøte hos Dahl as på Langhus

3. desember arrangerte MEF, avd. brønn- og spesialboring medlemsmøte hos borebransjens trofaste avtalepartner Dahl as, Langhus. Rundt 25 fremmøte fra bransjen fikk demonstrert lagerstyring og omvisning i regi av Hans Friis med kollegaer på et av Europas flotteste og mest moderne lager for nær sagt alt innen VVS, VA + mye mer. I imponerende hastighet og i full presisjon ble både små og store leveranser effektivt på løpende bånd.



Senere samme dag gikk kollegiet gjennom avdelingens rammeavtale med EuroFins as, dvs. analysetjenester av både organiske og kjemiske data for testing av brønnvann. Et nyttig verktøy for de i bransjen som ønsker å tilby sin

kunder dette produkt. Kvelden ble avsluttet med en bedre julebespisning på nærmeste hotell.

På bildet, fra venstre: nøkkelpersoner i EuroFin as, Eirik Aas, Sylvi Skau og Mona Iren Hjemaas Granerud

Vellykket seminar om brannforebygging

Nærmere 40 deltagere møttes på MEF-huset i begynnelsen av desember for en dag med gode råd mot, og erfaringer fra, avfallsbranner. MEF arrangerte seminaret sammen med Norsk Industri og Norsk Returmetallforening.

Deltagerne fikk høre innlegg fra Norsk Brannskole, Batteriretur, Jøtul, Tryg Forsikring, Stena Recycling og Norsk Gjenvinning Metall. I tillegg fikk vi høre brigadesjef Bjørn Lind fra Oslo Brann- og Redningstjeneste sine erfaringer fra to omfattende avfallsbranner i Oslo de siste to årene.

Flere deltagere i salen har erfaring med at slukkevannet fra brannvesenet blir definert som ulovlig forurensning for vassdrag med påfølgende bøtelegging av avfallsselskapet som var berørt av brannen. Kontroll med slukkevannet og oppsamling av dette er allerede et tema mange steder i Europa, og OBR mener dette også kommer som et krav fra Miljødirektoratet og Fylkesmann om kort tid.

Les mer og se foredragene på MEFs medlemsnett.



RECO-kurs på Sønsterud

Mandag 7. desember ble det arrangert RECO-kurs for lærlinger i skogfaget. RECO står for Rational Efficient Cost Optimization og er et praktisk kurs i effektiv kjøring av skogsmaskin.

Kurset ble arrangert på Solør videregående skole, studiested Sønsterud. Kurset besto av en teoridag samt en oppfølgingsdag ute i maskinen der en instruktør er sammen med en lærling. Målet med kurset er å gjøre det lettere å organisere arbeidet bedre, kjøre mer effektivt, bruke mindre drivstoff samtidig som man jobber roligere og mer rasjonelt.

Møte om «Byggegrup»

Den 26. november arrangerte Norges Geotekniske Institutt -NGI- , fagdag for sine ulike prosjekt «Begrens skade» i lokalene til Statens vegvesen. De godt over 100 fremmøte fra en bredt sammensatt fundamenteringsbransje fikk presentert ulike temaer om «problemområder» som kan oppstå i forbindelse med spunting og fundamenteringsarbeider.

Prosjektrapportene i regi av NGI v/ assisterende prosjektleder Jenny Langford ble godt belyst og drøftet blant de fremmøtte fra landets ledende fundamenteringsentreprenører.

Les mer om prosjekt Begrens skade samt innleggene på MEFs medlemsnett.

Region Øst

MEFs hedersmedalje i Gull



På bildet f.v.; Leiv Peter Blakstad, Jan Arve Schjølberg, Per Martin Rønningen og Knut Joar Harsjøen (avd. leder MEF Hedmark)

Jan Arve Schjølberg (49) har jobbet i 30 år hos medlemsbedriften Ramlos AS i Os i Østerdalen. Allerede som 19 åring startet Schjølberg hos bedriften, som den gang het Ramlos Bulldozerdrift. Jan Arve er ansatt som Anleggsleder/Formann i bedriften, og kjører alle slags anleggsmaskiner og lastebil. Han har stor interesse for sitt fag, spesielt vann og avløp. Daglig leder hos Ramlos AS, Per Martin Rønningen, beskriver han som veldig blid, godt likt av alle, nøye, meget pliktoppfyllende, samvittighetsfull og utrolig effektiv.

Jan Arve ble på Ramlos AS sitt julebord i helga, tildelt en velfortjent hedersmedalje i gull, av Distriktsjef i MEF Hedmark og Oppland, Leiv Peter Blakstad.

Vi gratulerer!

MEFs hedersmedalje i Sølv

Erik Østvold har i år jobbet i 20 år hos medlemsbedriften Hulleberg & Bø AS og dagen etter hans 49-ende bursdag ble han av sin arbeidsgiver overrakt medaljen for å være trofast ansatt.

Daglig leder i Bedriften, Trond Hulleberg, som for øvrig også sitter i MEFs hovedstyre, beskriver Erik som en sosial, nøye og meget pliktoppfyllende mann. Østvold er ansatt som anleggsleder/formann og med sin faglige dyktighet kan han selvfølgelig kjøre alle typer maskiner og lastebil. Han blir også beskrevet som

meget samvittighetsfull, sosial og veldig effektiv.

Erik Østvold startet hos Hulleberg som 29 åring og yter i dag stor respekt hos kundene. En viktig ressurs i bedriften. På bedriftens julebord i helgen ble Erik overrakt hedersmedaljen av distrikts-sjef i Hedmark og Oppland, Leiv Peter Blakstad.

Vi gratulerer!

Trond Hulleberg ønsker også å minne andre bedrifter på denne muligheten for



På bildet ser vi fra venstre, Jan Olav Bø (medeier i bedriften), Erik Østvold, Trond Hulleberg og Leiv Peter Blakstad.

å hedre sine ansatte og vise at de blir satt pris på.

Julelunsj hos Pon

Fredag ble entreprenørlunsjen som vanligvis er på Hamar endret til en hyggelig julelunsj på Rudshøgda. 35 personer møtte opp på omvisning og lunsj hos «naboen» PON, som har helt nye lokaler.

Entreprenører møtte opp helt fra både Lesja og Rendalen, og selvsagt også naboer fra området.

Takk for god julemat av PON ved Stig Kjetil Haugsvær, Jonas Strande og Gunder.

Ny entreprenørlunsj på Hamar Vandre-hjem blir 5. februar. Vel møtt!



Årsmøter 2016 i Region Øst

MEF Region Øst arrangerer i 2016 et felles årsmøtearrangement på Color Line Konferansecruise til Kiel, 31. mars – 3. april.

Alle avdelingsårsmøtene vil foregå om bord på båten den 31. mars før den går fra land.

Påmeldingsfrist 29. januar.

OKAB Region Øst sitt årsmøte vil gjennomføres på Scandic Hotel Gardermoen den 14. mars. Påmeldingsfrist 14. februar. Påmelding gjøres via e-post til solvar.strand@mef.no eller ring 958 72 000.

Region Nord

Årets gasellebedrift i Finnmark

I begynnelsen av desember kåret Dagens Næringsliv årets gasellebedrift i Finnmark.

Halvparten av gasellebedriftene i Finnmark er maskinentreprenører. Fire av ti er MEF-medlemmer.

En bedrift fra Kjøllefjord ble årets gasellebedrift i Finnmark. Stein Kåre

Røvik AS fra Kjøllefjord hadde en driftsmargin på 24,40 prosent, en omsetning på 9,1 millioner i 2014 og maskinentreprenøren har vokst med 414 prosent fra 2011–2014. Det er i dag ansatt tre personer i Stein Kåre Røvik (40) sin bedrift.

Les mer om Røvik på www.am.no

Fullt hus på julemøtet i Troms

Fredag 4. desember inviterte MEF avd. Troms til medlemsmøte og julelunsj i Regionskontorets lokaler på Kræmer Brygge i Tromsø.

På programmet sto innlegg fra advokatfirma Steenstrup Stordrange om stansingsrett. Videre hadde advokat Anneli Bendiksen et innlegg om arbeidsulykker og yrkessykdommer – forsikring og trygd. Hun gikk gjennom hva arbeidsgiver må vite og tenke på når uhellet er ute.

Avdelingsleder Mette Ahlquist presenterte Vianor og deres produkter for forsamlingen.

Les mer og se presentasjonene på MEFs medlemsnett.

Julemøte på Sortland

6 entreprenørbedrifter og 4 leverandører fant veien til Sortland hotell da MEF avdeling Nordland inviterte til julemøte og lunsj.

Tema for møtet var rekruttering, sentral godkjenning og CE-merking, samt litt om status i arbeidet med Geomatikk og nyheter i MEFs KS/HMS-system.



Region Sørøst

Yrkesmesse Hallingdal



Fra venstre: Rektor ved Os VG. Johan Henrik Larsen, Faglærer Os VG. Rune Solemdal, Faglærer Kongsberg VG. Per Ole Hals, fra OKAB-BVT Frode Fadum Holm og Jan Hytten.

Det ble gjennomført en meget vellykket yrkesmesse på Storefjell høyfjellshotell 8. og 9. desember. Den arrangeres annenhvert år for alle 9. og 10. klasser samt vg1 i hele Hallingdal. Det var over 1000 elever som ble busset opp disse to dagene. På tirsdag var det foreldrekveld som også en god del møtte på. Vi hadde mange interesserte ungdommer på vår stand. Vi delte stand med Os videregående som hadde med simulator samt en lærer fra Anleggsteknikk på Kongsberg videregående.



MASKIN-ENTREPRENØRENS FORBUND



messereiser

Bli med MEF og Anleggsmaskinen på tur til München og Bauma i perioden 10. - 17. april 2016.

Detaljert informasjon og påmeldingsskjema finner du på mef.no.





NESTE NUMMER

Kommer 22. februar

NY FRISK: Etter nesten 40 år som tradisjonell maskinentreprenør, satser Haukås Maskin på ny frisk med nytt konsept. Daglig leder Jørgen Haukås fikk et brutalt møte med den beryktede «veggen», men er nå på vei tilbake med friskt pågangsmot. Anleggsmaskinen møtte ham hjemme i Sveio kommune i Hordaland. Vi vil selvsagt også ha en fyldig dekning av Arctic Entrepreneur 2016.





GUMMI- INDUSTRI A.S

Solid, robust og norskprodusert!

6 x 3 m

Kampanjepris

kr 4890,-
eks mva

VELG NORSKE KVALITETSPRODUKTER

DA ER DU MED OG VERNER NORSKE ARBEIDSPLASSE

DRAMMENS MATTA

Arboalleen 23, 3048 DRAMMEN

www.gummi-industri.no - post@gummi-industri.no

☎ 90 55 22 32 - Drammen






Møte oss på Arctic Entrepreneur messen
19.-21. januar 2016, Stand 78

TOTAL Lubricants for Public Work
A full range of products for earthmoving, mines and quarrie



NYE VOLVO EWR150E

- KORT BAKRE SVINGRADIUS
- RASK OG PRECIS HYDRAULIKK
- GOD STABILITET
- OPTIMAL FOR JOBB LANGS VEI OG PÅ TRANGE PLASSER



Volvo Maskin AS

Telefon: 66 81 86 86

www.volvomaskin.no

Den helt nye Volvo EWR150E leverer alt du kan forvente av en korthekk hjulgraver, og litt til. Maskinen har en bakre svingradius på bare 1,72 m, samtidig som rekkevidde og stabilitet er ivaretatt. Dette gjør maskinen optimal for arbeid på trange områder eller ute i trafikken. EWR150E har det velkjente Volvo førerhuset med suveren oversikt fra førerplassen - markedets beste! Interiøret er identisk med de andre modellene i E-serien, med stort lettlest display, effektivt klimaanlegg og færre brytere som er plassert lett tilgjengelig for maskinføreren. Maskinen er utrustet med en ny og drivstoffeffektiv Steg IV motor, som gir lavt forbruk og lavere driftskostnader. Ta kontakt for å få høre mer om nyheten!

