

ANLEGGGS

Nr. 3-2011 | 52. ÅRGANG

MASKINEN

CATERPILLAR 308D CR **36**
HOSPITALET SOM FORSVANT **56**
HISTORISK DEKKPROSJEKT **70**

OM ANLEGGSTRANSPORT OG MASKINENTREPRENØRENES FORBUND



Viljen er sterkere

BRIDGESTONE

- Sterke Dekk



VJT L3
Ferdigvare
Antivibrasjon



VJT E3/L3
Hjullaster / Leddumper



VLTS E4/L4
Hjullaster / Leddumper



VMTP E4
Dumper



VSW E3 / L3
Snø / Vinter



VSDT L5
Stein Traction



VSDL L5
Stein



VCHS E3/L3
Container Truck

Bridgestone er verdens største produsent av anleggsdekk.
Nå øker vi kapasiteten igjen.

Kontakt oss for avtale: byhring@bridgestone.no

Importør: Gjerde & Byhring AS, Jerikoveien 22, Oslo • tlf. 23 14 36 00



Så lenge vi trenger biler vil vi forbedre vårt drivstoff

Statoil var først ute med å tilsette biodrivstoff i vanlig drivstoff i Norge. I dag tilsetter vi biodrivstoff i all vår diesel i Norge og Bensin 95 på Østlandet. Fyller du hos oss er du med på å spare miljøet for 66.000 tonn CO₂ i året. Dette tilsvarer utslippet fra 20.000 biler. Det skal selvfølgelig mer til for å stanse klimaforandringene, men det er et skritt i riktig retning.



For veien videre

www.statoil.no



STATOIL

PlusTech - Enkelt for deg!



Mye utstyr på
www.plustech.as

Plustech er et
firma som megler
anleggsmaskiner
og transportutstyr.

Vår målsetting
er at begge parter
skal gjøre en god
og trygg handel.
Kontakt oss i dag
hvis du har noe
du ønsker å selge
eller kjøpe.

Vi tar oss av
annonsering,
transport og
oppgjør.

Plustech AS
Heimdalsveien 3
N-7080 Heimdal
Tlf.: 41 55 23 00
Fax: 72 58 54 00
E-mail:
plustech@plustech.as

Internett:
www.plustech.as

**Vi ordner
finansiering**
PlusTech



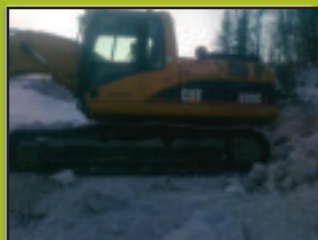
06 Cat 312CL, 6831 t, rotortilt, 3 skuffer, tilleggshydraulikk. Kr. 540.000,-. Ref. 3530.



08 Cat 308 C, 3170 t, tilleggshydraulikk, rotortilt, 3 skuffer. Kr. 450.000,-. Ref. 3529.



07 Volvo L 110 E, 5070 t, AC, ryggekamera, HK, 3. funksjon, skuffe. Kr. 750.000,-. Ref. 3430.



03 Cat 320 CL, 10300 t, tilleggshydraulikk, pusseskuffe, graveskuffe. Kr. 430.000,-. Ref. 3528.



04 Kobelco SK135 SRLC, 3720 t, stålbelter, pusseskuffe, 2 stk graveskuffe. Kr. 525.000,-. Ref. 3514.



07 Cat 321C LCR, ca. 2000 t, Easy Dig. Kr. 890.000,-. Ref. 3513.



98 Cat 950 G, 7900 t, tilleggshydraulikk, hurtigfeste. Kr. 450.000,-. Ref. 3527.



07 Multione CSF A700D, 609 t, servostyring, 2 skuffer, snøskjær. Kr. 145.000,-. Ref. 3492.



08 Rubblemaster RM60 og CS2500, knus/sortering, 651 t, begge er oppbygd på krokrammer. Kr. 1.100.000,-. Ref. 3479.



03 MAN 26533 FLDK 6x4, kombil, dumperkasse, svingskive, brøyteutstyr, retarder. Kr. 425.000,-. Ref. 3521.



06 Mercedes-Benz 3244 B 8x4, Actros girring, Stetter trommel, parabel, dekk 90%. Kr. 470.000,-. Ref. 3518.



06 Merlo 40.25 MCSS Roto, 2850 t, mannskapskurv m/fjernstyring, skuffe, pallegaffel, vinsj. Kr. 975.000,-. Ref. 3403.



07 Atlas D7 RRC, 2000 t, lasermottaker, dybde/retningsinstrument. Kr. 1.490.000,-. Ref. 3512.



80 Volvo B 3500, 5994 t, frontskjær, underskjær. Kr. 150.000,-. Ref. 2983.



07 Tamrock Commando 120RF, 1440/660 t, radiostyring, dybde/retningsinstrument, belter. Kr. 650.000,-. Ref. 3467.

• **Maskin- og Utstyrsmegler**

Utgiver: Maskinentreprenørenes
Forbund

Redaksjon og annonser:

Pb. 505, Sentrum, 0105 Oslo
Fred. Olsens gate 3, 0152 Oslo
Tlf. 22 40 29 00 / Faks 22 33 31 89

I redaksjonen:

Svein Erik Madssveen, ansv. redaktør
svein.erik.madssveen@mef.no
Tlf. 22 40 29 19/900 77 989
Runar F. Daler, journalist
runar.daler@mef.no
Tlf. 22 40 29 22/482 46 412
Siri Ulvin, siri.ulvin@mef.no
Monica Kentsrud
monica.kentsrud@mef.no

Grafisk utforming:

Kari H. Bijmolen, kb@mef.no

Illustrator: Annlug Auestad

Annonser:

Berit Kjølø, bk@mef.no
Tlf. 22 40 29 18/951 10 179

På forsiden: Steffen Johansen
Forsidefoto: Jørn Wad

Design: DALE+BANG

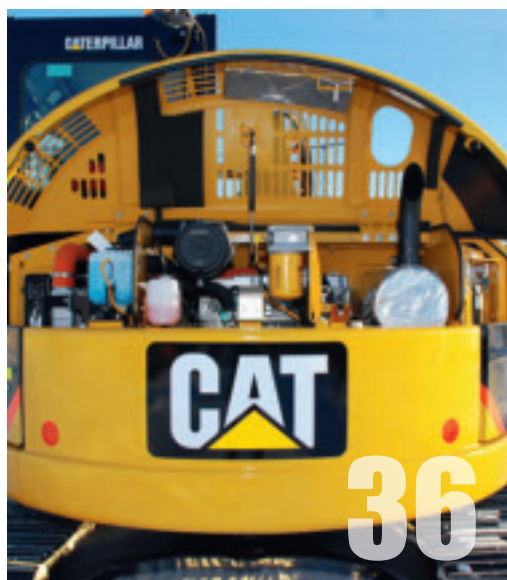
Trykk: Wittusen & Jensen

ISSN 0003-3715
52. årgang

Abonnement:

DB Partner AS - am@dbpartner.no
Postboks 163, 1319 Bekkestua
Konto: 1602.55.93417
Pris: 560,- pr. år

Fagpressen



Forsidesak:

**Viljen er sterkest
s. 24**

**NORGE |
RUNDT**
Sidene **74-83**

INNHOLD

LEDER	7
HOGST OG HØYSPENT	8
MEF HAR ORDET	11
JURIDISK HVERDAG	12
ANLEGG SINDEKS	13
AVFALLSDAGENE	19
VILJERSTERK LÆRLING	24
PROFILEN: ANITA HELENE HALL	30
TEST: KIA SORENTO 2.2 CDRI	34
TEST: CATERPILLAR 308D CR	36
TEMA: UTELEI MARKEDET	42
DEMOLITION MAN	56
FJERNSTYRT GRANATJAKT	65
MASKINELT TILBAKEBLIKK	70

MEF-AKTØREN	72
NORGE RUNDT	74
MIN DAG	84
PÅ KANTEN/SUDOKU	88
ANLEGGSKRØSSET	89



VOLVO ANLEGGSKARAVANE 2011

Kom, se og prøvekjør!

Volvo reiser denne våren på en turné i store deler av landet, for å vise frem en stor bredde av anleggsmaskiner og lastebiler. Se og prøvekjør Volvos nye lastebil FMX, -tøffest i klassen! Det blir norgespremiere på F-serie rammestyrte dumper og G-serie hjullaster. Arrangementene foregår der jobben vanligvis gjøres, ute hos våre felles kunder, i sand- grus- og pukkanlegg. Vil du prøvekjøre noen av våre nyheter i sitt rette element? Møt gjerne opp på et av våre mange stopp, eller ta kontakt med Volvo Maskin, eller din nærmeste Volvo lastebilforhandler, for mer informasjon.

Vi besøker følgende steder:

Mandag 21. mars	Skolt Pukkverk, Vålerveien, Moss
Tirsdag 22. mars	Åsmund Berg, Fokserød, Sandefjord
Onsdag 23. mars	Avenyen, Sørlandssenteret, Kristiansand
Fredag 25. mars	Vaule Sandtak, Foss Eikeland, Sandnes
Mandag 28. mars	Vassbakk & Stol, Raglamyr, Haugesund
Onsdag 30. mars	Bjørke Sandtak, Bjørkemoen, Voss
Fredag 1. april	Kolo Veidekke, Bingsa, Spjelkavik, Ålesund
Tirsdag 5. april	Forset Grus, Klæbu
Onsdag 6. april	Frøseth AS, Helloa Grustak, Verdal
Fredag 8. april	Litra Grus, Hovemovegen, Lillehammer
Mandag 11. april	Ydalir Grus- og Sandtak, Korsbakkvegen, Elverum
Onsdag 13. april	Hagen Grusforretning, Vestringsbygda, Aurdal
Torsdag 14. april	Kolo Veidekke, Hovinmoen, Jessheim
Fredag 15. april	Kolo Veidekke, Hovinmoen, Jessheim

Tidspunkt:
12.00 - 18.00
alle steder.

Lastebiler:

- Volvo FH16 6x4 Globetrotter XXL**
 - D16-motor på 700 hk, I-Shift
 - Trekkvognpåbygg fra FJ Lastvagnar
- Volvo FH16 6x4 langt førerhus**
 - D16-motor på 700 hk, I-Shift
 - Sörling Goldstar dumperkasse
 - Maur trippelkjerre med Sörling Goldstar dumper
- Volvo FH16 6x4 Globetrotter XL**
 - D16-motor på 600 hk, I-Shift
 - Trekkvognpåbygg fra Volvo
- Volvo FMX 8x4 Tridem Globetrotter**
 - D13-motor på 500 hk, I-Shift
 - Multilift XR24SL krokkløft
- Volvo FMX 6x4 langt førerhus**
 - D13-motor på 500hk, I-Shift
 - Sörling Goldstar dumperkasse
 - Maur 3-akslet maskin-slephenger
- Volvo FM 6x2 langt førerhus**
 - D11-motor på 410 hk, I-Shift
 - VDL krokkløft

Anleggsmaskiner:

- Volvo EC210CL gravemaskin**
- Volvo ECR145CL gravemaskin**
- Volvo ECR58 gravemaskin**
- Volvo EC18C gravemaskin**
- Volvo L25F kompakt hjullaster**
- Volvo SD77DX anleggsvalse**
- Volvo L180G hjullaster NYHET!**
- Volvo A25F rammestyrte dumper NYHET!**
- Volvo EW160C/EW140C gravemaskin**
- Volvo L50F hjullaster**

Utvalget kan variere noe fra sted til sted.

WWW.VOLVOMASKIN.NO

WWW.VOLVOTRUCKS.NO



Ny giv for utleiebransjen



Årets utleiekonferanse på Gardermoen i regi av Norsk Utleieforening var av mange imøtesett med en god porsjon spenning. Særlig omkring bransjens 2011-status etter at de største dønningene i kjølvannet av finanskrisen har roet seg i de to virkelig store brukerne av innleide maskiner og utstyr i Norge – byggebransjen og anleggsbransjen. Konferansen mønstret rundt 400 av utleieaktørenes sentrale personer sammen med 40 leverandører med det siste innen aktuell teknologi som de mener utleiemarkedet i dag må tilby. Oppsummert kan det fastslås at utleiebransjen igjen planter begge bena i bakken og ser framover etter et par skikkelig tøffe år skulder ved skulder med de to nevnte kundegruppene, som også fikk det ekstra tøft høsten 2008.

I denne utgaven slipper vi til ulike aktører i landets utleie- og anleggsbransjer med betraktninger omkring ønsker og forhåpninger til markedet slik det ser ut akkurat nå. Som det framgår kom norsk utleievirksomhet med enkelte unntak skikkelig på hælene da 2008-krisen slo til. Det viser seg at fallet for utleiebransjen var mye høyere enn for kundene den betjener. Til gjengjeld er veksten nå når alt er på vei oppover igjen, mye større enn hos de samme kundene, viser det seg. I rene penger falt omsetningen for landets 156 utleieselskaper med én milliard kroner fra 2008 til 2009. Men forventet vekstrate for nye investeringer i bransjen etter at krisen tilsynelatende nå er over, stipuleres til over 10 prosent hvert de to-tre neste årene.

Samtidig fester enkelte aktører i utleiebransjen stadig nye grep for å konsolidere stillingen sin, både overfor konkurrenter og kunder som fortsatt tvivholder på tradisjonen med å holde seg selv med det viktigste av maskiner og utstyr. Tradisjonen med selv å eie og ha kontroll med produksjonsmidlene har røtter langt tilbake i tid her til lands. Endelige svar på det store spørsmålet hvorvidt det er mest lønnsomt å leie framfor å eie maskiner og utstyr henger forståelig nok fortsatt i luften. Det gjelder også innad i anleggsbransjen. Enda enkelte utleieaktører uten motforestillinger argumenterer med gevinster i form av investerings- og driftskostnadskutt, økt lønnsomhet og mindre energibruk og utgifter knyttet til maskin- og utstyrmessig service og vedlikehold man mener anleggsbransjen faktisk ikke trenger å befatte seg med.

Vi for vår del er av den oppfatning at norsk anleggsbransje ved å gi opp eierskap og drift av egne maskiner og utstyr sammen med fagutdannet førerpersonell blant egne ansatte, neppe klarer å holde det faglige kompetansenivået i hevd. En effektiv maskinentreprenørvirksomhet er sammensatt av en rekke driftsmessige, praktiske og teoretiske faktorer bygget på kapasitet og faglig kompetanse som gjør at stadig nye anleggsfaglige utfordringer kan løses. Å fjerne den maskinelle biten fra en slik virksomhet er etter vår mening å gjøre bedriften en bjørnetjeneste. Vi forstår godt utleiebransjens bestrebelser på å få enda større innpass hos de to store leieaktørene, men tror ikke en særlig stor andel av anleggsbransjen plutselig vil gi opp tradisjonen med å eie og drifte en større basisbeholdning av egne maskiner og utstyr.

Redaksjonen avsluttet 10. mars.



Erfaren Rådgiver
Bjørn Brattbakk i
Energi Norge



STRENGT OM HOGST VED HØYSPENNINGSLINJER

Det er ikke bare å gå i gang med hogstmaskiner kloss inntil landets mange kraftgater. Før utførelse av maskinelt arbeid med skogsmaskin mindre enn 30 meter fra en kraftlinje eller annen elektrisk installasjon er skogsentreprenøren pliktig til å på forhånd varsle det aktuelle nettselskapet som eier kraftlinja.

Under hogstarbeid i skogen er sjansen stor for at skogsentreprenører tildeles oppdrag i bestander som grenser inntil en kraftgate med tilhørende høyspenningslinje. Trær og vekster i denne kraftgata disponeres i all hovedsak av de enkelte nettselskapene, og kan ikke uten videre avvikles av skogeieren uten at det eventuelt foreligger en avtale om det, og da etter at nettselskapet er varslet og i neste omgang har foretatt nødvendige tiltak med hensyn til sikkerhet for både mennesker, materiell og elektriske installasjoner.

- Alt slikt arbeid er regulert slik at sikkerheten er satt i høysetet, sett fra både nettselskapets og skogsentreprenørens side. Begge parter har et stort ansvar for at det ikke skjer ulykker. Plikter, rettigheter og ansvarsfordeling er nedfelt i et eget regelverk fra myndighetenes side. Kravene er tydeliggjort i form av en bransjeveileder, sier rådgiver Bjørnar Brattbakk i Energi Norge AS.

Delt ansvar

Bjørnar Brattbakk har fra tidligere en rekke års erfaring fra El-tilsynet med regelverksarbeid og tilsyn med elektriske anlegg. Energi Norge er en interesse- og arbeidsgiverorganisasjon for 99 prosent av landets mange produksjonsselskaper og 90 prosent av alle distribusjonsselskaper.

- Regelverket tar for seg sikkerhet ved arbeid i og drift av elektriske anlegg, og sier samtidig alt om hvordan man skal forholde seg når det gjelder høyspenningsanlegg i forhold til hogst.

Ulike ansvarsforhold er fordelt mellom netteier, skogsentreprenør og maskinfører. Netteier skal i første rekke sørge for at anlegget er i forskriftsmessig stand, og informere om faremomenter og iverksette tiltak i fall det skal arbeides innenfor de 30 angitte meterne.

- Netteier plikter også å iverksette tiltak for å hindre ulykker og skader, og skal vurdere om det er nødvendig å overvåke arbeidet som utføres, understreker Bjørnar Brattbakk.

Arbeidet stanses

Skogsentreprenørens ansvar går mest på å holde seg orientert om relevant regelverk og opplæring av maskinførere. Men se opp, se opp!

- Så snart entreprenøren skal iverksette aktiviteter nærmere en kraftgate med høyspenningslinje enn de 30 meterne med sikkerhetssone, skal og netteier kontaktes. Maskinfører skal på sin side følge instruksjoner som gis, og på eget initiativ være aktsom. Alle forhold som oppfattes som "unormale" må meldes til netteier, sier Brattbakk.

Det er altså ikke bare for en skogsentreprenør eller skogeier å gå i gang



Farlig Ingen kan sette i gang hogst nærmere høyspenningslinjer enn 30 meter uten at netteier varsles og alle forhold omkring sikkerhet og andre HMS-forhold er avklart (illustrasjonsfoto)

med hogst nærmere en høyspenningslinje enn 30 meter uansett hvor fristende det måtte være.

Tre avstandsmål

Faremomentene ved å arbeide inntil høyspenningslinjer går på både berøring av spenningssatte og uisolerte ledninger og arbeid nær ved. Begge deler innebærer livsfare.

- Overslag fra uisolerte ledninger i luft kan også skje. Derfor har regelverket egne definisjoner for minsteavstand, risikoavstand og sikkerhetsavstand. De to førstnevnte avstandene er fastsatt av myndighetene i el-sikkerhetsforskriftene. Sikkerhetsavstanden er det netteier som fastsetter og iverksetter nødvendige tiltak. Risikoavstanden for alt arbeid uansett type er minimum 40 cm og øker med økt spenning. Sikkerhetsavstanden er mer åpen og avhenger av hva slags redskap det skal arbeides med ved høyspenningslinja. Alt dette er altså noe skogeier og/eller skogsentreprenør må holde seg langt unna å fastsette, men er fullt og helt underlagt netteiers ansvar, advarer Bjørnar Brattbakk.

Tekst og foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN

KOMPETANSE- OG UTSTYRSLEVERANDØREN

- som er med hele veien!

GL 522

2-fallslaser med Grade Match som automatisk finner det aktuelle fallet mellom to punkter. Leveres med fjernkontroll, lasermottaker med høydeangivelse i millimeter og oppladbare batterier.

23.500,-



Laser LL100

Helautomatisk planlaser med manuelt fall. Komplet i koffert med lasermottaker, stativ og nivellerstang.

7.950,-



Alt i en koffert!

Nye UTS med 6Hz åpning for maskinstyring

Trimble UTS kan nå som den tidligere ATS brukes mot alle 3D maskinkontrollsystemer uansett merke.



3D maskinstyring fra Trimble

Velg Trimble og få det mest integrerte, robuste og brukervennlige maskinstyrings-systemet. Systemet er utviklet og spesifisert i samarbeid med de største maskinprodusentene. Snakk med oss for å få den beste 3D konfigurasjonen til din maskin. GCS serien til Trimble passer alle maskintyper.



Alle priser er eks. mva.

Hovedkontor:

Ringeriksveien 155 - 157
Postboks 91,
1313 Vøyenenga
Tlf. 67 15 37 80
Faks 67 15 37 99

Avd.: Bergen

Liamyrene 20, 5132 Nyborg
Tlf. 55 53 87 40
Faks 55 53 87 41

Avd.: Trondheim

Terminalen 10, 7080 Heimdal
Tlf. 72 59 92 80
Faks 72 59 92 85

Din grossist på Vann og Avløp

Ahlsell Norge AS har 60 avdelinger rundt i Norge
og er totalleverandør på VA



Vi har stor kompetanse innen spesialavdelinger som Havbruk, VA-prosjekt, Vannkraft, Geopro, Verktøy og Elektro. Avdelingene har lang erfaring med produkter og løsninger innen sitt fagområde.

Ahlsell Norge AS, Pb. 184, 4065 Stavanger
Tlf.: 51 81 85 00. www.ahlsell.no

ahlsell
gjør det enklere å være fagmann

Omdømme og strategier

Vi har siden begynnelsen av februar kunnet følge NRKs og senere andre mediers "avsløringer" av ulovlig prissamarbeid i asfaltsektoren. Anklagene har i denne omgang vært rettet mot Veidekke og NCC. Det gjenstår å se hva Konkurransetilsynet konkluderer med i denne saken. Disse bedriftene er ikke medlemmer av MEF. Men jeg er likevel bekymret for det mulige omdømmetap som også kan ramme våre medlemsbedrifter som følge av denne saken. Det er veldig synd for anleggsbransjen at slike saker dukker opp, for verken politikere eller menigmann klarer å skille mellom asfaltbransjen og anleggsbransjen. I mange tilfeller er det også nettopp slik at samme firmaer driver innenfor både asfalt og anlegg. Ulovlig samarbeid er – som navnet sier – ulovlig. Samtidig vet vi at mange bedrifter i våre bransjer både må og vil samarbeide, blant annet for å ha økonomiske muskler til å være med og legge inn anbud på større jobber. Arbeidsfellesskap er en slik samarbeidsform, og vi i MEF er opptatt av å kunne bidra med råd og hjelp til medlemsbedriftene slik at de som samarbeider ikke i vanvare skal få ublide møter med Konkurransetilsynet eller andre myndigheter. Ta kontakt med MEF og be om råd!

De som har deltatt på årets avdelingsårsmøter vet at arbeidet med ny strategisk plan for MEF er godt i gang. Den skal vedtas på landsmøtet i Alta i slutten av juni neste år. For å sikre en god prosess der så mange som mulig kommer til orde og er med og påvirker, startet strategiutvalget med å stille noen spørsmål til deltakerne på avdelingsårsmøtene. Spørsmålene har dreid seg om lederutviklingstilbud, rekruttering av kvinner til MEF, MEFs rolle som arbeidsgiverorganisasjon og rekruttering av nye medlemsgrupper. På flere årsmøter har det vært interessante diskusjoner med gode innspill. Svarene og synspunktene som er kommet tas med i utarbeidelsen av et utkast til ny strategiplan. Dette utkastet vil bli lagt ut til diskusjon og behandling både til medlemmer, til-litsvalgte og ansatte. Så følg med på mef.no eller i en e-postkasse nær deg ut over våren/forsommeren! De innspillene som kommer i denne runden vil bli innarbeidet i forslaget til Strategiplan som legges fram for Hovedstyret i oktober, og senere for representantskapet i november i år. Som sagt – jeg oppfordrer deg til å ta del i debatten. Strategiplanen blir først en viktig rettesnor og et nyttig arbeidsredskap for organisasjonen når du som er medlem følger at den angår deg!

Ha en fin og aktiv vår!

JURIDISK | TAPER KRAV PÅ MERUTGIFTER SOM FØLGE AV MANGLENDE FORMALISERING



Den siste tiden har det blitt avsagt flere dommer knyttet til entreprenørers og underentreprenørers krav på merutgifter ved feil i byggherrens konkurransegrunnlag. Den nye rettspraksisen innebærer at entreprenører og underentreprenører risikerer å miste rettmessige krav på merutgifter, dersom kravene ikke formaliseres på riktig måte.

Formaliserte ikke krav

Høyesterett avsa 4. november 2010 dom i en sak mellom Oslo Vei AS og Statens vegvesen. Bakgrunnen for saken var at partene etter en anbudskonkurranse hadde inngått en entrepriseavtale om vinterdrift av enkelte veistrekninger på Romerike. Oslo Vei benyttet Transport-Formidlingen Anlegg AS som utførende underentreprenør.

I kontraktsgrunnlaget hadde Statens vegvesen opplyst om et saltforbruk fra de forutgående sesongene som lå langt under det faktiske forbruket. Høyesterett kom til at dette i utgangspunktet ga Oslo Vei krav på å få dekket sine merutgifter.

Etter NS 3430 hadde Oslo Vei bare krav på utgifter til merutgifter de faktisk ble påført som følge av Statens vegvesens uriktige opplysninger. Det var underentreprenøren som i første omgang pådro seg merkostnader ved at de faktiske saltmengdene viste seg å være vesentlig større enn først antatt. Underentreprenøren reiste imidlertid av kommersielle grunner ikke noe formelt krav mot Oslo Vei.

Som følge av at underentreprenøren ikke reiste noe formelt krav, kom Høyesterett til at Oslo Vei ikke hadde hatt noen faktiske påløpte kostnader som følge av feilen ved anbudsgrunnlaget. Høyesterett fremholder blant annet at i en slik situasjon "kan Oslo Vei ikke kreve erstattet kostnader som selskapet vitterlig ikke har

hatt." Dermed fikk de heller ikke dekket de merkostnadene underentreprenøren hadde pådratt seg.

Back to back

14. februar i år avsa Hålogaland Lagmannsrett dom i en lignende sak mellom Statens vegvesen og NCC Construction. NCC vant en anbudskonkurranse vedrørende drifts- og vedlikeholdsarbeid på riks- og fylkesvegnettet i området rundt Senja i Troms. NCC hadde engasjert flere underentreprenører.

På samme måte som i den nevnte høyesterettsdommen hadde Statens vegvesen oppgitt misvisende erfaringstall knyttet til saltforbruk, som i utgangspunktet ga NCC krav på erstatning av merutgifter.

NCC og enkelte av underentreprenørene inngikk en såkalt "back to back" avtale, som gikk ut på at underentreprenørene skulle få en forholdsmessig andel av et eventuelt tilleggsvederlag, dersom NCC vant frem med sitt krav mot Statens vegvesen. Med andre ord hadde NCC pådratt seg en betinget betalingsforpliktelse. Lagmannsretten kom til at "back to back" avtalen medførte at det ikke forelå noen faktisk påløpt forpliktelse for NCC, ettersom det ikke forelå "forhold som tilsier at underentreprenørene mener å inneha selvstendige krav mot NCC". Dermed fikk NCC ikke erstattet merutgiftene underentreprenørene hadde pådratt seg, og

underentreprenørene fikk følgelig heller ikke erstattet sine krav. Dommen er i skrivende stund ikke rettskraftig.

Hvordan unngå å trå feil?

Konsekvensen av de nevnte dommene er at underentreprenører og hovedentreprenører bør være mer bevisste på å formalisere sitt mellomværende. Dersom kravet ikke formaliseres, risikerer man i verste fall å miste hele kravet.

Advokat

LARS ØVERBY
ADVOKATFIRMA DLA PIPER

Er du medlem og har spørsmål til eller trenger råd fra MEFs juridiske avdeling? Ta kontakt på telefon 22 40 29 00 eller e-post AvdJuridisk@mef.no MEFs juridiske avdeling består av ansvarlig advokat Erling M. Erstad, advokat Thomas Kollerød, advokat Gun Marit Stenersen og advokat Tone C. Gulliksen.



KANTKLIPPING ?

TELLEFSDAL AS tilbyr klippere for montering på traktor eller hjullaster. Aggregatet fra Dücker strekker seg inntil 7m på begge sider av kjøretøyet. Suverén betjeningskomfort. Ring oss for mer informasjon om den nye kraftige **DUA** serien til Dücker.



Kun Dücker leverer kantklippere med det unike **TASTTRONIC** systemet. Uten mekaniske komponenter overvåkes og beskyttes klippehodet samtidig som føreren avlastes og kan fokusere mer på trafikken og kjøringa.



FEIEMASKIN ?

Vi leverer feikoster i bredder fra 1m til 3m. Dücker feiemaskiner kan tilpasses de fleste behov og ønsker med hensyn til utstyr. Fester for de fleste bæremaskiner.



TELLEFSDAL
www.tellefsdal.no

4993 Sundebru Tel. 37 11 92 00 Faks 37 11 92 01



Mesta Menyverksted

– Menyverksted på den tunge siden

Som den eneste merkeuavhengige landsdekkende verkstedkjeden for tunge kjøretøy og maskiner i Norge, tilbyr Mesta Verksted sine tjenester på det åpne markedet.

Menykonseptet gjør det raskt og enkelt å bestille ordinære verkstedstjenester.

Vi besvarer alle forespørsler så raskt som mulig og senest innen 24 timer.

Mesta Verksted benytter kun originale deler eller tilsvarende deler med samme eller høyere kvalitet.

Vi kan også gjennomføre sertifisert kontroll og service samt de aller fleste typer reparasjoner på lastebiler, hjullastere og alle andre anleggs- og vedlikeholdsmaskiner.

Kontakt oss på telefon 05200 – eller via vår nettside **www.mestamenyverksted.no**

 **Mesta Verksted**

www.mestamenyverksted.no

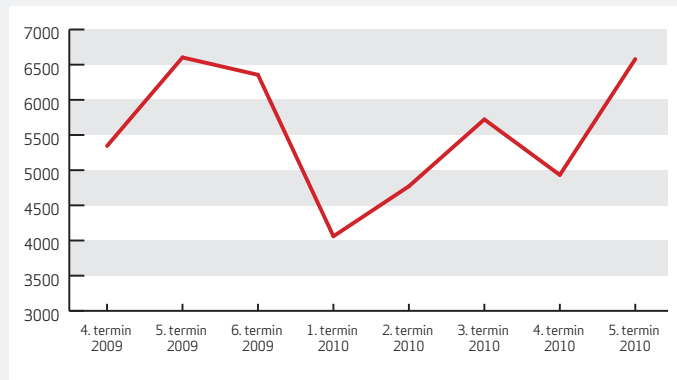
Fortsatt moderat vekst i bygg og anlegg

Omsetningen i bygge- og anleggsvirksomheten var på 54,0 milliarder kroner i 5. termin 2010, en økning på 3,8 prosent sammenlignet med samme periode i 2009.

Etter en nedgang i perioden januar-april 2010 viser omsetningstallene for bygge- og anleggsvirksomheten en moderat vekst i perioden mai-oktober 2010. Samlet for de ti første månedene i 2010 var omsetningen 0,4 prosent lavere enn året før. Nedgangen var størst innenfor anleggsvirksomhet (næring 42), hvor total omsetning de fem første terminene av 2010 lå 2,9 prosent lavere enn i samme periode i 2009.

Kilde SSB

Omsetningsstatistikk (mill. kroner) Anleggsvirksomhet



Skogsmaskinindeksen

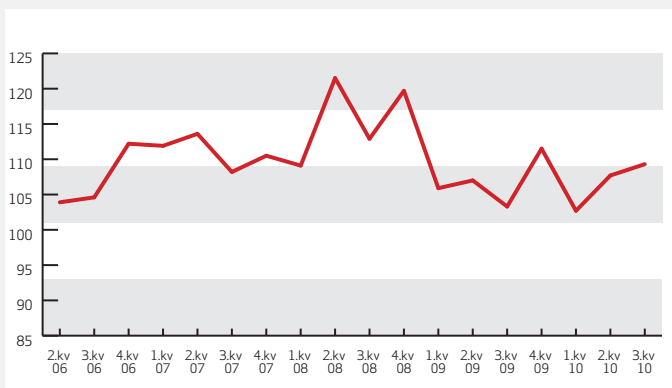
Skogsmaskinindeksen er under revisjon fram til nyttår 2010/2011. MEF anbefaler å bruke maskinindeksen i mellomtiden. Ny skogsmaskinindeks forventes å foreligge for 1. kvartal 2011. har du spørsmål, ta kontakt med MEF v/sjeføkonom Stein Gunnes, stein.gunnes@mef.no, tlf. 22 40 20 25.

Anleggsmaskinindeksen

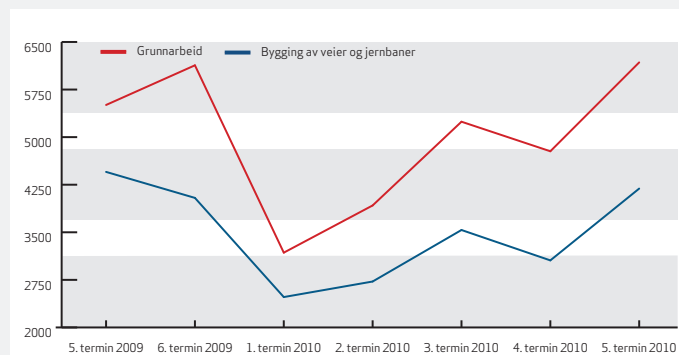
Indeksen omfatter kostnader vedrørende avskrivning, renter, reparasjon, vedlikehold og drift inklusiv førerlønn. Tabellen viser indeksen til og med desember 2010.

Omsetningen i bygge- og anleggsvirksomheten var på 54,0 milliarder kroner i 5. termin 2010, en økning på 3,8 prosent sammenlignet med samme periode i 2009.

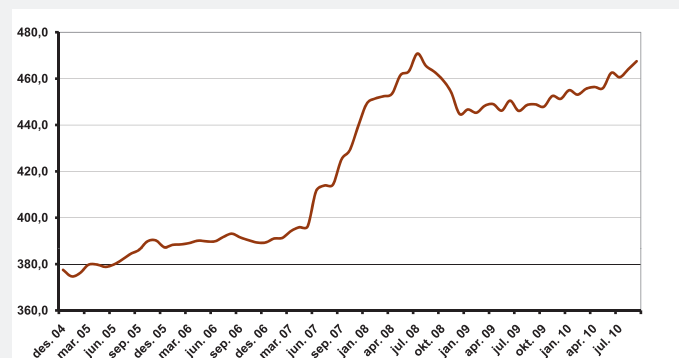
Produksjonsindeks



Grunnarbeid/bygging av veger og jernbaner



Anleggsmaskinindeksen



AM UTGIVELSER ANLEGGSMASKINEN 2011

ANLEGGSMASKINEN (52. årgang) er Norges første fagtidsskrift som dekker maskinentreprenørbransjen i sin helhet. Anleggsmaskinen kommer ut 11 ganger i året og har 28.000 lesere, inkludert beslutningstakerne i de 1.950 medlemsbedriftene i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF). Disse beslutningstakerne representerer entreprenører i bransjene anlegg, skog, samt avfall og gjenvinning. I tillegg blir Anleggsmaskinen lest av private og offentlige byggherrer, leverandører av maskiner og utstyr, skoler, organisasjoner, Stortinget, regjeringen, departementer og media.



OPPLAG

Opplag pr. 1. halvår 2010

	Norge	Utland	Total
Foreningsabonnement	3343	-	3343
Betalt abonnement	1425	15	1440
Andre regelm. gratis distr.	552	-	552
Distribuert i alt	5320	15	5335

ABONNEMENT

1 år	kr. 560,-
Utland	kr. 615,-

Alle annonsører får tilsendt bladet gratis.

ANLEGGSMASKINEN

Postboks 505 Sentrum, 0105 Oslo
Besøksadresse: Fred Olsensgt. 3
0152 OSLO
Tlf: 22 40 29 00
Faks: 22 40 29 48
am.no

UTGIVER

Maskinentreprenørenes Forbund

ANSVARLIG REDAKTØR

Svein Erik Madssveen
Tlf: 22 40 29 19
Faks: 22 40 29 49
Mob.: 900 77 989
sem@mef.no

Vil du abonnere, send e-post
til firmapost@mef.no
eller ring 22 40 29 00

ANNONSEANSVARLIG

Berit Kjølø
Tlf: 22 40 29 18
Mob.: 951 10 179
bk@mef.no

Informasjon om tekniske data,
priser og formater får du ved å
kontakte annonseansvarlig eller
produksjonsleder.

Siri Ulvin

Avdelingsleder
siri.ulvin@mef.no
Dir. nr.: 22 40 29 20
Mob.: 913 19 249

Runar F. Daler

Journalist
runar.daler@mef.no
Dir. nr.: 22 40 29 22
Mob.: 482 46 412

Monica Kentsrud

Konsulent
monica.kentsrud@mef.no
Dir. nr.: 22 40 29 21

Kari Bijmolen

Produksjonsleder/
grafisk utforming
kb@mef.no
Dir. nr.: 22 40 29 17
Mob.: 918 55 818

ANLEGGSMASKINEN

UTGIVELSER 2011

Nr.	Materiellfrist	Utgivelse
1	22. desember	10. januar
2	4. februar	16. februar
3	4. mars	16. mars
4	1. april	12. april
5	5. mai	18. mai
6	6. juni	17. juni
7/8	12. august	24. august
9	6. september	16. september
10	5. oktober	17. oktober
11	7. november	17. november
12	5. desember	15. desember

TEKNISKE DATA

Bladformat:	230x310
Satsflate:	185x270
Antall Spalter:	4
Spaltebredde:	42
Ferdiggjøring:	Stiftet
Utfallende trykk:	Ja
Papirkvalitet	
4 sider omslag:	200 g gloss
Papirkvalitet innmat:	100 g gloss
Raster omslag:	80
Raster innmat:	80

Bladet utformes i InDesign. Elektronisk levering: InDesign-, pdf- og bildefiler. Bilder skal være i cmyk og ha oppløsning på 300 dpi.

PRISER & FORMATER

Format 4 farger

2/1 side	29 900
1/1 side	17 290
1/2 side	9 990
1/3 side	7 600
1/4 side	5 790
1/8 side	3 590

Spesialplassering

2. omslag	1/1 side	19 780
3. omslag	1/1 side	19 780
Bakside	1/1 side	22 500
Midtside	2/1 side	32 000

Bilagspriser

Format	Pris	Maks. vekt
2 sider løst	23 850	10 gram
4 sider løst	26 590	20 gram
4 sider stiftet	18 750	20 gram
8 sider løst	37 500	40 gram
8 sider stiftet	29 600	40 gram

Rabatter

11 innrykk	15%
6 innrykk	10%
3 innrykk	5%

Stiftet bilag

Leveres i format 303 x 213 mm.

Løst bilag

Leveres i format 293 x 205 mm. Plastpakkes.

Annonseformater innenfor margen

1/1 side 185 x 270

1/2 side

Stående: 90 x 270 Liggende: 185 x 133

1/3 side

Stående: 60 x 270 Liggende: 185 x 90

1/4 side

Stående: 90 x 133 Liggende: 185 x 65

1/8 side

Stående: 90 x 65 Liggende: 185 x 33

Utfallende annonser (uten marg)

For utfallende annonser må det legges til 6 mm i høyde og 6 mm i bredde.

Abonnement

1 år kr. 560,-

Utland kr. 615,-

Avbestilling

4 uker før utgivelse. Reklamasjonsretten bortfaller hvis materiellfrist ikke overholdes. Reklamasjoner, rettelser og stoppordre må gis skriftlig.

Betalingsbetingelser

Netto pr. 30 dager.

SKUFFE MAT

Freemont-SUV fra Fiat

Fiat Freemont (bildet) vises for første gang i Geneve i mars og kommer i salg i Norge i august, først med tohjulsdrift og senere som 4x4 i kombinasjon med automatgir. Norske kjøpere kan velge mellom sjuseters personbil eller toseters varebil med 140 eller 170 hk turbodiesel. Freemont blir en skikkelig plassbombe med hele 188 cm bredde, 489 cm lengde og såpass mye som 289 cm akselavstand. Grunnen er at bilen bygges på samme plattform som Dodge Journey etter at Fiat har innledet samarbeid med Chrysler-gruppen.



**Abonner
på:**

am
ANLEGGSMASKINEN

UTLEIE og SALG





Kompressor fra 3,7 til 30 m3/min

Valv. 1,5-18,2 tonn

Vibrasjonsplater fra 50 til 700 kg

- Kompressorer
- Borerigger
- Strømaggregater
- Vibrasjonsplater
- Valser
- Pumper
- Div. anleggsutstyr
- Milwaukee



Generator fra 2kVA til 500 kVA



Olav Ingstadsv. 11, Rud/Bærum. Tlf: 67 15 09 50
Industrifeltet Nord, Kjøfda. Tlf: 63 98 20 60
E-mail: firmapost@romec.no • www.romec.no

Atlas-debut på belter

Røyseth Maskin AS med tilhold i Sogn og Fjordane fikk nylig overlevert Norges aller første beltemodell fra Atlas (bildet). Røyseth har operert maskiner fra Atlas i lang tid og ønsket nå en ny 26 tonner, men altså på belter. I slutten av februar var en 260 LC beltegraver klar for levering til sogn og fjordane-entreprenøren. Atlas 260 LC har en Cummins QSB 6,7 - 6 sylindret vannkjølt diesel turbomotor med motoreffekt på 170 hk. Ifølge Motorsalg er norgesdebutanten lett å betjene og har utmerket sikt. Atlas har ni forskjellige beltegravere i størrelsen fra 18 til 35 tonn, hvorav to er korthekk modeller.



EDDIE hammere 2 års garanti!



Eddie hammer	Vekt	Maskinvekt	Utsalgspris
EDT 200	126 kg	1,2 - 3,0 t	Kr 32 500,-
EDT 300	152 kg	2,5 - 4,5 t	Kr 36 500,-
EDT 400	295 kg	4 - 7 t	Kr 38 500,-
EDT 430	375 kg	6 - 9 t	Kr 47 000,-
EDT 450	571 kg	7 - 14 t	Kr 65 000,-
EDT 800	861 kg	10 - 15 t	Kr 78 500,-
EDT 1600	1296 kg	15 - 21 t	Kr 94 500,-
EDT 2200	1825 kg	18 - 26 t	Kr 134 500,-
EDT 3000	2540 kg	27 - 35 t	Kr 187 500,-
EDT 3200	2635 kg	28 - 35 t	Kr 206 500,-
EDT 3500	2850 kg	30 - 45 t	Kr 217 000,-
EDT 4500	3990 kg	40 - 55 t	Kr 335 500,-

ATLAS beltemaskiner



NYHET

**Kraftige beltemaskiner
fra 18 til 35 tonn**

Pris inkl vendbart feste, slanger og to spett.
Pris er eks mva, fritt levert Bergen.



MOTORSALG

Ta kontakt for et godt tilbud!

Motorsalg AS, Midtunlia 13, 5224 Nesttun, Tlf 55 52 60 50, mail@motorsalg.no, www.motorsalg.no

Banedrift for Gjermundshaug

Gjermundshaug Bane er en realitet og inngår som en del av Gjermundshaug-gruppen, heter det i en pressemelding. Årsaken er at satsingen på baneoppdrag har båret frukter, og selskapet har skaffet seg nødvendig jernbanekompetanse. Hovedfokus vil ligge på vedlikehold og fornyelsesprosjekter på Rørosbanen, Trønderbanen og Dovrebanen. Daglig leder er Magne Trønnes fra og med 1. april. Trønnes kommer fra Jernbaneverket og stillingen som driftsjef Bane Øst. Anleggsleder for jernbanetekniske arbeider er Tom Kappelslåen, som kommer fra Struction rail. Selskapet har også ansatt ti fagarbeidere som setter Gjermundshaug Bane i stand til å ta på seg oppgaver helt i egen regi, meddeler styreleder Ole Gjermundshaug i pressemeldingen.



”VEIEN TIL KONGENS GULL”

MEF-veteran Thor Myhrvang har lest boka som Ulf Ramberg Carlson (bildet) ga ut i fjor, og anbefaler også alle andre å lese den.

MEFs tidligere hovedstyreformann Ulf Ramberg Carlson kom mot slutten av 2010 ut med bok med tittel som denne overskriften.

Dette er en meget god selvbiografi som tilkjennegir at forfatteren har en fantastisk god hukommelse, og som jeg anbefaler alle andre å lese.

Ulf tar oss med tilbake til sin barndom hvor han under trange kår på Selsbakk allerede som smågutt måtte ta ansvar for egen situasjon.

Til USA

Vi følger ham gjennom skolegang som ikke var helt fri for mobbing, men han legger for dagen stort pågangsmot og fullfører realskole med godt resultat.

Det er interessant og morsomt å lese hvordan Ulf refererer fra sine første arbeidsår for å få praksis til videre studie som fører han over

til USA og Princeton University. Hans opplevelser i denne perioden er behagelig lesning. Han får en drøm oppfylt da han der treffer Erika som blir hans kone.

Gikk gradene

Tilbake i Norge forteller Ulf at han fikk jobb hos tidligere arbeidsgiver, denne gang som leder av større anlegg.

Det framgår at han gjorde god innsats, men det lå ikke for Ulf å være ansatt. Etter få år startet han egen bedrift og gjorde det godt. Etter hvert engasjerte Ulf seg i MEF hvor han gikk gradene og endte som hovedstyrets formann. Det er beundringsverdig hvilken innsats Ulf har gjort for MEF. Mer engasjert og kunn-

skapsrik mann fra talerstolen skal man lete lenge etter. Han hadde vyer og fikk satt dem ut i livet.

Også tunge tider

MEF hadde en stor framgang under Ulfs periode. Dette burde være historielekning for alle i MEF. Vi har mye å takke Ulf for. Ulf lar oss også høre om perioder i livet som ikke er så trivelige, på en mesterlig måte forteller han om utur og nedgang.

Men heldigvis, her som i mange tilfeller står det en kvinne bak, og Erika er og har vært en grunnpilar i Ulfs liv.

Boka anbefales på det beste. God lesning!

Thor Myrvang

STÅLTANK for drivstoff



ADR TANK for diesel og bensin



TRANSPORTTANK 440 liter



TRANSPORTTANK 125 & 200 liter



VERA
TANK
veratank.no
Tlf. 92 41 98 00

TOK AVSKJED PÅ AVFALLSDAGENE



Pensjoneres Odd L. Østensen går over i pensjonistenes rekke og takket for seg til Tore Veløy på Avfallsdagene 2011.

Leverandørveteran Odd L. Østensen benyttet anledningen til å takke pent for seg overfor arrangøransvarlig Tore Veløy i MEF da Avfallsdagene ble arrangert for 20. år på rad.

Deltakere i og arrangører av årets Ski-VM hadde knapt forlatt Holmenkollen Park Hotell Rica før 255 deltakere inkludert 31 eksterne leverandører 9. og 10. mars inntok Avfallsdagene 2011 samme sted.

Da passet altså daglig leder Odd L. Østensen i Industrielementer AS på å ganske vemodig meddele avdelingsleder Tore Veløy i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) seksjon Ressurs og miljø at dette nok var hans siste

oppmøte på den årvisse fag- og bransjemønstringen.

- Nå er jeg på grunn av alderen nødt til å melde overgang til pensjonistenes rekke. Jeg trekker meg tilbake etter 25 år i bransjen, og mener å ha hatt ti

eller kanskje 11 fortløpende deltagelser her på Avfallsdagene. Det er bare å konkludere med at dette er noe av det aller mest fornuftige jeg kan tenke meg å være med på sammen med den årvisse Avfallskonferansen i regi

912D
Slik du kjenner den i dag...

912DS
Med fjærende framaksel...

912HM
Med større hjul og fjærende framaksel!

www.hydrema.com

HYDREMA

922C
I std. utførelse...

922C 2.55
Vegversjon!




RING BJØRN PÅ 911 99 692

Byråd Jøran Kallmyr satte full fokus på Oslos avfallsrevolusjon.



av Avfall Norge, sier Østensen med blant annet magnetiske utskillere og elektrostatiske virvelstrømsseparatorer på produkspekteret.

Trygt for kunder

Tore Veløy tok avskjedsmeldingen til etterretning og ønsket den bransjeløjale leverandøren glade dager som pensjonist. Selv om Østensen trekker seg ut av leverandørrollen, holdes produktene han har hatt ansvaret for i hevd i markedet som før gjennom salg av firmaet til Storm Halvorsen AS i Sandefjord. - Firmanavnet Industrielementer forsvinner riktig nok fra markedet, men både produkt-

porteføljen og kundelista følger med over til ny eier. Kundene skal fortsatt bli bra behandlet og leverandørene skal representeres på en skikkelig måte, sier Østensen som i sin pure ungdom utdannet seg til bilmekaniker og tilegnet seg mye erfaring hos Sørensen & Balchen. Han gikk senere over i mer industrirettet virksomhet med clutch og brems som spesialer og jobbet lenge som teknisk leder i Norge for den tyske transmisjonsprodusenten ZF.

- Tilfeldigheter førte meg senere over i avfallsbransjen via omveier og jobbing i et svensk plastfirma, oppsummerer Odd L. Østensen.

Nye løsninger

Denne gangen var arrangementsopplegget bygget rundt en egen parallellseksjon på dag to for avfallshåndtering eller riving og sanering. Temaene var lagt opp omkring emnene avfallsressurser, konkurranse og markedskrav, teknologi, styringsrett og personvern.

MEFs styreleder Arnstein Repstad understreket Avfallsdagens betydning for mange ulike miljøer innen avfallshåndtering og gjenvinning.

- I tillegg byr leverandørene tradisjonen tro på nyheter, tekniske løsninger og faglig kompetanse. Dette er viktig ikke minst fordi både markedet og oppdrags-

giverne mer ofte enn før selv forventer at avfalls- og gjenvinningsaktører skal komme opp med nye løsninger, sa Repstad og fikk støtte av byråd for samferdsel og miljø i Oslo, Jøran Kallmyr.

Repstad viste opp tall som beskriver mye av dagens situasjon for bransjen. 78 prosent av avfallet går nå til gjenvinning, tilsvarende 1,2 millioner tonn i året. Anlegg under bygging utgjør en ekstra kapasitet på 500.000-700.000 tonn. Av de 78 prosentene går 30 prosent til forbrenning og 25 prosent til energiutnyttelse.

Fortsetter neste side



**Snemyr & Limm
betongpumping-as**

Vi leverer:

- mørtelpumper
- injeksjonspumper
- komprimeringsmaskiner

Kontakt oss, eller se våre nettsider for mer informasjon.

Telefon: 38 17 90 50
Fax: 38 17 90 69
E-post: admin@betongsproyting.no
www.betongsproyting.no

VEIDEKKE GJENVINNING SOLGT

Veidekke ASA har solgt samtlige aksjer i datterselskapet Veidekke Gjenvinning AS til Altor Fund III.

Etter at Altor Fund III (Altor) kjøpte selskapet Veolia Miljø AS for om lag en måned siden, har Veidekke ASA inngått avtale med Altor om

salg av 100 % av aksjene i selskapet Veidekke Gjenvinning AS. Veidekke-konsernets begrunnelse for salget er ønsket om å komplettere Veolia Miljø AS som Altors satsing på det norske markedet, framfor å selv fortsette å utvikle sitt eget datterselskap

innen avfallshåndtering og gjenvinning.

- Veidekke har vurdert ulike utviklingsretninger for Veidekke Gjenvinning og konkludert med at ytterligere profesjonalisering og bedret lønnsomhet best kan oppnås gjennom Altors satsing. Altor

har ambisjoner, ressurser og kompetanse for å utvikle og foredle Veidekke Gjenvinning videre. For Veidekke-konsernet var det derfor et naturlig valg å selge virksomheten, sier konsernsjef Terje R. Venold i Veidekke ASA i en pressemelding.

Forts. fra forrige side

Oslo-revolusjon

Oslo kommune er som kjent i ferd med å revolusjonere avfalls- og gjenvinningssektoren i hovedstaden etter et enstemmig, og følgelig tverrpolitisk byrådsvedtak i 2006. Målsettingen er å få samtlige av byens husstander til selv å sortere ut matavfall og plast, i tillegg til papir og restavfall. Så langt er 140.000 husstander med i ordningen.

- Busser som går på biogass i stedet for diesel er et av målene vi jobber mot, samt produksjon av gjødsel. Restavfallet gjenvinnes til fjernvarme og strøm, forsikret blant annet Kallmyr. Deltakere fra hele landet fulgte nøye med da planer, forventninger og mål ble presentert. Verdien av Oslos omfattende og konkrete planer innen avfall og gjenvinning er 2,6 milliarder kroner. Og bransjen som sådan fikk klar beskjed om tidene som kommer.

- Avfalls- og gjenvinningsbransjen må selv være en pådriver for framtidsrettet utvikling av nye oppsamlings- og innsamlingsmetoder, lød Jøran Kallmyrs bransjeinvt.

Mer stoff fra Avfallsdagene i neste nummer.

Tekst og foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN



Maskin-
entreprenørenes
Forbund

Velkommen til



MEFs anleggsutstilling
Granåsen 27. - 29. mai



- Maskiner og utstyr
- Maskinførerkonkurranse
- Weekendsamling
- Servering

MEF, Hornebergveien. 1, 7038 Trondheim

Tlf: 73 95 69 40 - Faks: 73 95 69 41, E-post: oyvind.bergset@mef.no

ANLEGGSDÉKK HOS VIANOR

Vianor har kampanje
på anleggsdekk fra
anerkjente leverandører
som Bridgestone, Nokian,
Michelin m.fl. Gå ikke glipp
av muligheten til å handle
til superpriser!

KAMPANJE
fram til 1. mai

Kampanjen varer til 1. mai. Med forbehold om lagersituasjon på enkelte dimensjoner.

www.vianor.no

Se www.vianor.no eller ring 815 60 815
for å finne din nærmeste avdeling!





DET KOMMER AN PÅ **VILJEN**

- Det kommer an på hva du VIL, vet du. Og da snakker jeg ikke om et svakt ønske, men en skikkelig vilje. Dessuten må man så klart ha gode hjelpere. Hvis ikke er det jo ganske umulig. Likevel er det nok til sjuende og sist viljen som styrer oss.

Maskinførerlærling Steffen Johansen fra Røyrvik i Nord-Trøndelag er 20 år

og vet mer om ønsker, vilje og hjelpere og enn de fleste. 16 år gammel hadde han en ulykke

under et fallskjermhopp og ble lam fra brystet og ned. Nå står Steffen opp klokka kvart på fire tre dager i uka for å rekke maskinførerpraksisen hos Glømmen Entreprenør AS. Og den starter presis klokka sju.

Uten velvillig bistand og innsats fra opplæringskonsulent Olav Asklund ved Opplæringskontoret for Anleggs- og Bergverksfa-

gene (OKAB), Nord-Trøndelag fylkeskommune, Volvo Maskin AS, Hjelpemiddelsentralen og en særdeles positivt innstilt Kjell Håvard Glømmen, er Steffen Johansen klar over at det neppe hadde gått veien for ham.

Ulykke

- Jeg hadde så klart uflaks. Alt gikk bra til jeg skulle lande, men da snublet jeg liksom, og så gikk det ikke bedre enn at jeg braket inn i en vegg med skulderen. Det var nok. De neste klare tankene jeg har, er fra sykehuset, hvor jeg skulle bli i 6 måneder. For dem som lur, er det gan-

ske lang tid. For alle kanskje, men spesielt for en 16-åring. Så jeg hadde god tid til å tenke gjennom hvilke muligheter som fortsatt sto åpne for meg, og hvilke som ikke fantes lenger. Men konklusjonen var liksom den samme som før: Jeg ville bli maskinfører!

- Hva tror du at du hadde gjort i dag, om du ikke hadde fått til å bli maskinførerlærling?

- Hmm....det har jeg faktisk aldri tenkt på. Fokuset mitt har hele tiden vært på dette ene: Å få muligheten til å ha det yrket jeg alltid har ønsket meg, til tross for det som hendte.



Men veien fram dit vært lang, understreker Kjell Håvard Glømmen, daglig leder i Glømmen Entreprenør AS. Han leder bedriften der Steffen er lærling, og der han har sine tre ukentlige praksisdager.

- Vi må jo bare være så ærlige å si at da Steffen tok kontakt med oss mot slutten av 2009 og sa han ønsket å bli lærling, var jeg positiv, helt til jeg hørte at han var lam fra brystet og ned. Da ble jeg betenkt. Ville dette la seg gjøre? Men vi har vært lærebudrift siden begynnelsen av 90-tallet, og jeg tenkte at denne utfordringen skal vi jammen ta, sier Glømmen ettertenksomt.

Han mener det er viktig at maskinentreprenørene tar sin del av løftet for å sikre rekrutteringen til yrket.

Tidlig opp

- Vilje, ser du, det betyr litt annet for meg enn for folk flest, skyter Steffen inn. På spørsmål om han ikke bruker litt lenger tid på badet om morgenen enn folk flest, smiler han skjevt. - Det er nemlig det. Vi begynner jo på jobben klokka sju, ikke sant? Så jeg må ha vekkerklokka på 03.35. Litt tidlig, synes du ikke? Ok, jeg står ikke opp før klokka er 03.45, altså. Jeg må ha litt tid for å greie å

bli sånn noenlunde våken. Men det er den tiden som går med for meg disse morgenene, og jeg husker at jeg spurte meg selv de tre-fire første dagene om det virkelig var verdt det? Han ser litt ut av vinduet et par minutter, faller i tanker. Så ser han direkte på arbeidsgiveren sin og utbryter:

- Selvsagt er det verdt det! Når jeg hele livet har drømt om å gjøre akkurat dette, får det ikke hjelpe om det koster litt. Dette handler som sagt om å ville noe sterkt nok. Og jeg gjør det, altså. Sier Steffen. Han får ingen protester på det.

Kjell Håvard Glømmen vil spesielt berømme Eva Irene Ringnes hos Nord-Trøndelag fylkeskommune.

- Uten hennes ståpå-vilje og evne til å gjennomføre en sak, ville vi ikke ha fått til et skikkelig opplegg for Steffen, kan han fortelle.

Spesialtilpasset

Det handlet om at Steffen måtte ha en spesialtilpasset hjullaster for at Glømmen kunne tilby et høvelig opplegg for ham.

- Opplæringskonsulent Olav Asklund fra OKAB tok kontakt med meg om Steffen, og vi ble i fjor ganske raskt enige om at

3

4

5

1 Tidlig oppe Steffen Johansen står opp klokka kvart på fire tre dager i uka for å rekke praksisjobbingen som starter klokka sju.

2 God hjelper Georg GjØra er en av flere gode hjelpere hjØs GlØmmen Entreprenør som bidrar til at 20-åringen kan fullføre praksisperioden som maskinfØrerlØrling.

3 PÅ plass Steffen Johansen har en spesialtilpasset joystick som styrer alle funksjoner pÅ hjullasteren. Volvo Maskin AS har ordnet alt det tekniske.

4 Oppfølging Kjell Håvard GlØmmen mener det er viktig at entreprenØrene tar pÅ seg opplæringsansvar, og er ekstra glad Steffen har lyktes med Ønskedrømmen sin selv om det krever ekstra oppfølging fra bedriftens side.

5 StØpesand Steffen Johansen er en verdifull ressurs for hÅndtering av sandleveranser til hele landsdelen i sin spesialtilpassede Volvo L110F.

vi skulle prØve. Men fram mot sommeren hadde vi gitt opp. Det skulle vise seg alt for vanskelig å få til, sier GlØmmen. De ekstra installasjonene alene som trengtes i en vanlig hjullaster kom pÅ en halv million kroner, og selv om bedriften var villig til å kjØpe en helt ny hjullaster til halvannen million for å få dette til, trengtes det å få pÅ plass de siste 500.000 kronene.

- Og det var da, under henvisning til at alle har rett pÅ praksis i forbindelse med sin videregående skolegang, at fylkeskommunen endte med å garantere for belØpet. SÅ

kom Hjelpemiddelsentralen pÅ banen i samarbeid med Volvo Maskin AS, som sto for den tekniske bistanden, og vi fikk det til.

I ett strekk

- Er dette en stor belastning pÅ en bedrift med 23 ansatte og en omsetning pÅ 60 millioner totalt sett?

- Nei, det vil jeg ikke si. Vi var som sagt litt betenkt til å begynne med, men det er blÅst bort nå. Alt Steffen trenger av hjelp, er å få pÅ seg bÆreselen han bruker for å komme seg opp i maskinen, og at rullestolen trilles bort sÅ den holder

seg tørr mens han jobber. Det er alt. Når det gjelder arbeidstiden, har vi i samarbeid med fysioterapeut lagt opp til at han jobber uten matpause.

Det skjer fordi det ganske enkelt ville vØrt for komplisert for ham å skulle ta vanlig matpause. Selv foretrekker ogsÅ Steffen å jobbe i ett strekk.

- Han jobber innenfor kjerneområdet vårt, som er stØpesand. Du kan si vi leverer hØykvalitetssand til halve Nordland i tillegg til nØrområdet. I Steffen har vi en medarbeider som er som alle andre lØrlinger, understreker Kjell Håvard GlØmmen. Og Steffen stortrives.

Det er dette han har drØmt om, og det er dette han begynner å bli skikkelig flink til. En spesialbygget joystick der alle funksjoner som gass, brems og hÅndtering av skuff er pÅ ett sted, gjØr at arbeidet gÅr unna i en fei.

- Alt du trenger er vilje, noen som tror pÅ deg og hjelper deg, samt å stÅ tidlig opp om morgenen, sier Steffen med det samme skjeve gliset. Før han fortsetter med jobben som vanlig. Ja, nesten, da.

Tekst og foto
| JØRN WAD

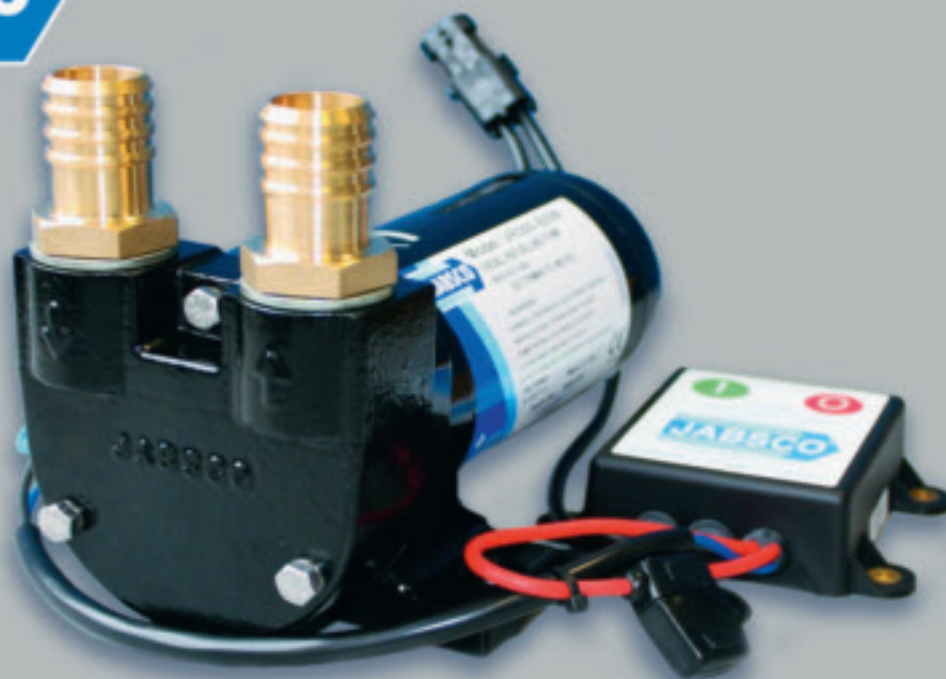
Militært fra Iveco

Iveco har vunnet en anbudskontrakt på levering av 200 MPV-kjøretøyer (bildet) verdt 160 millioner euro, til den franske hæren. Leveransen omfatter 8x8-drevne "high mobility vehicles" med delvis pansrede førerhus, ulike påbygg, tilhengere og kraner for berging av militære kjøretøyer. Påbyggene produseres og monteres av franske Soframe. Motorene er av typen Cursor fra italienske Fiat Powertrain, også disse produsert i Frankrike.



Intelligent dieselfylling

Den seneste generasjon dieselpåfyllingspumper fra ITT Jabsco (bildet) er fullstendig beskyttet mot ytre påvirkning som kan medføre havari eller andre problemer under fylling av diesel på anleggsmaskiner. Pumpen stanser også automatisk hvis den kjøres tom, ved overfylling av maskinenes dieseltank og hvis drivstoffkilden skulle gå tom. Og hvis en drivstofftank oppnår overtrykk, et filter springer lekk eller går tett eller en drivstoffslange kommer i knip, vil enheten selv sørge for full stopp av all pumping, heter det i en pressemelding.



LeiMAX as Salg – Utleie – Service



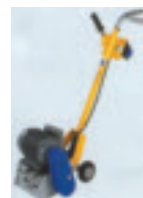
MIKASA
platevibrator



ICS
diamantkjedesag



BARIKELL
glattemaskin



VON ARX
fresemaskin

MIKASA
sagemaskin



IHI
minigravere



Oslo: Tlf. 22 90 51 51 – Mob. 907 97 530 – 913 99 496
E-mail: leimax@online.no – www.leimax.no
Trondheim: Tlf. 73 91 13 90 – Mob. 922 64 989

FORHANDLERE:
Sem: Edh Utleie 33 35 02 40
Bryne: Vest Import 90 02 67 90
Gjøvik: Industribehov A/S 61 14 66 00

Ålesund: ThorMax 70 15 21 80
Mo i Rana: Norvag 75 12 66 00
Tromsø: Dagenborg 77 60 73 30
Drammen: Malleus 417 84 040

Kompakt kontroll

Trimble har samlet alt som trengs av daglig behov for hjelp fra GPS, 3G, Wi-Fi og et 5 megapiksels kamera i sin nye håndholdte megakontroller TSC3 (bildet). I en pressemelding gjøres det klart at denne dingsen kan ingen anleggsleder eller formann være foruten i det daglige arbeidet. Lokalisering, dokumentasjon, målinger og informasjonsutveksling går som en lek med TSC3, heter det.



Suzuki topper 4x4-statistikk



Introduksjon av nye Suzuki Swift (bildet) har bidratt til at Suzuki gjenerobrer 1.plassen for personbilsalget av 4x4-modeller i Norge hittil i år.

Salgsstatistikken for 4x4-personbiler per 1. mars:

1. Suzuki:	635	6. BMW	418
2. VW:	577	7. Subaru	418
3. Volvo:	563	8. Audi	383
4. Toyota:	528	9. Skoda	380
5. Mitsubishi:	516	10. Nissan	248

Totalt sett er det registrert 5492 personbiler med 4x4 hittil i år, mot 3935 personbiler med 4x4 i samme periode i fjor. Dette gir en salgsøkning av 4x4 personbiler på 18,8%. Til sammenlikning økte totalsalget av personbil med 11,3%. Hittil i år utgjør 4x4-andelen 26,3% av det totale personbilsalget.

John Deere-dominans

Lassbærere fra John Deere dominerer så langt i år salgsstatistikken i Sverige. John Deere legger beslag på 30 av de 52 nyregistrerte enhetene hos broderfolket i øst i januar og februar. Rottne ligger som nummer to med 8 maskiner, mens Ecolog inntar pallens bronseplass med 5 registrerte. Komatsu og Gremo har solgt 4 lassbærere hver, mens Rottne står oppført med ett eksemplar. Svenske skogselskaper kjøper nå flere skogsmaskiner enn tidligere, og SCA, Stora Enso og Sveaskog viser sterke tendenser i så måte, ifølge en nyhetsbulletin fra SkogsElima.

WWW.OSN.NO

Finn din forhandler

Vi områdesikrer i hele Norge - kort leveringstid med lager nærmest deg!

BETAFENCE



Mobilgjerd

Temporær mobilgjerd H: 2000 mm leveres i 3 bredder: 1200 mm (port), 2200 mm og standard 3500 mm. Varmforzinket.



Reklamebanner

Teksttilbannere i fotokvalitet med maljerte innfestinger for montering. Tilpasset mobilgjerdene. H: 2000 x B: 3500 mm.



Franske stablegjerd

Stabil ramme med vertikal stavfylling (19 staver) for sperring av store folkemasser. Anti-løft sikkerhetssystem. Varmforzinket.



Orange varslingsgjerd

Ekstrudert plastnett i HDPE. Enkel å bruke, tåler frost og sollys. Rullbredde 122 cm. Fås også med refleks.

OSN GRUPPEN



FORANDRING FRYDER

Ja, vinduene på kontoret mitt er nypusset denne uka, men det har jeg ikke gjort selv.

Anita Helene Hall starter oppsummeringen av sine snart seks første måneder i jobben som direktør i Maskingrossisternes Forening (MGF) i solflommen gjennom de sørvest-vendte vinduene på kontoret sitt i fjerde etasje i Henrik Ibsens gate 90 i Oslo. Det er en flott vinterdag tidlig i februar. Hvis hun åpner et av vinduene og bøyer seg ut, kan hun nesten skimte

Slottet gjennom de vintermagre trekrone som omkranser Slottsparken.

- Du har nok vært innom dette kontoret før, og kan se at jeg har gjort en del endringer. Jeg ønsket å gjøre en noen omrokeringer for at det skal være litt mer mitt eget.

Noen bilder på veggen av de nærmeste i familien bringer glimt av det private inn i arbeidsdagen. Men bare én stor og svært lettstelt grønn plante i sofakroken sier litt om at Anita Helene Hall kanskje ikke er ustyrt med den aller grønneste typen fingre.

- Det stemmer nok det. Da jeg og familien for en tid tilbake flyttet fra en stor enebolig til en leilighet i sentrum, fikk jeg plutselig mye mer tid til rådighet. Blant annet fordi den store hagen hadde krevd sitt, og at jeg kanskje ikke var spesielt flink med den.

Anita Helene Hall er ekte Oslojente med oppvekst på Disen.

- Disen? De fleste forbinder Disen med noe som står på en og annen trikk i Oslo?

- Tenk deg veien opp til høyre mot Kjelsås fra Ring 3 ved Storokrysset. Disen er området på høyre hånd der veien svinger mot venstre litt lenger oppi bakken. Holdeplassen med egen vendesløyfe for trikken akkurat der, heter faktisk Disen, forklarer Anita Helene Hall.

Da den blonde 46-åringen tok over etter tidligere MGF-sjef Paul Eilertsens lederregime gjennom 28 år, syntes hun det var en flott anledning til å ta visse grep til beste for både de 105 medlemsbedriftene og for MGF

Navn | Anita Helene Hall

Alder | 46

Stilling | Direktør i Maskingrossisternes Forening

Aktuell | Et halvt år i sjefsstolen



som sådan. I de første ukene går mye tid med til å jenke seg selv inn på den nye arbeidsplassen, og liksom få kjenne atmosfæren på kroppen. Mye har handlet om å bli oppgradert og finne ut av rammevilkårene som råder i MGF. Antall ansatte i MGF-organisasjonen verken er eller har vært all verden opp gjennom årene. Men nye måter å tenke på og nye metoder for å gjennomføre tankegodset og ideene på, er en ressurs i seg selv. Hun var i jobbsøkermodus i fjor sommer, innrømmer Hall.

- Og da jeg fikk se annonsen, tenkte jeg at dette var nettopp noe for meg. Alle oppgavene var helt i tråd med mine jobbønsker, som går på selvbestemmelse og fleksibilitet sammen med et bredt kontaktnett som krever mye arbeid. Antall medlemmer i MGF er nesten identisk med antallet jeg hadde som klienter i min tid som revisor. Og arbeid er det virkelig nok av i denne jobben som kontorrotte kombinert med mye sosial omgang med andre. Nå nesten seks måneder etter at jeg startet opp, kan jeg bare skrive under på at det hele har passet meg utmerket.

MGF har mer enn bare importører av anleggsmaskiner under paraplyen.

- Våre medlemsbedrifter favner også industritrucker, kraner, verktøymaskiner, trebearbeidingsmaskiner, sliperinger og kompressorer. Nylig fikk vi forresten et firma som importerer skogsmaskiner på medlemslista vår.

Modellen av en Cat 330D beltegraver i skala 1:55 i den hvitmalt vindusposten er et tegn på at hun allerede har fått god kontakt med medlemmene på anleggsiden også.

- Jeg visste på forhånd at anleggsbransjen var mannsdominert, og det skremte meg ikke, tvert imot. Og så er det klart at her snakker vi om en real bransje. Maskinmodellen fikk jeg under et besøk hos en av bedriftene våre, og det er plass til mange flere av samme sort i denne vindusposten.

Før jeg fikk jobben tenkte jeg ikke så mye på maskinene, men jeg er etter hvert blitt ganske fascinert over all kraften og elegansen som faktisk skjuler seg i en anleggsmaskin.

Pluss at de symboliserer både nybygging og videreutvikling av samfunnet. Og hver gang et distrikt er rammet av ras eller flom eller andre naturkatastrofer, merker hun seg at anleggsmaskinene er på plass på TV-skjermen og rydder opp.

- I mine øyne bidrar denne visualiseringen til at MGF-medlemmene sammen med anleggsbransjen sikkert har godt omdømme i opinionen. Derfor er et av målene som Anita Helene Hall har satt seg å gjøre MGF og bransjen enda mer åpen og synlig i hverdagen.

- MGF er jo en ganske gammel forening som fyller 100 år i 2013, med spennende historie og tradisjoner som både tiltaler og som det er viktig å holde fast med. Selv setter jeg pris på det solide fundamentet MGF er bygget på, og som vi skal bygge videre på i en moderne drakt.

- Og 100-årsjubileet skal feires skikkelig?

- Jeg vil ikke røpe noen planer nå. Men det skal feires, det er sikkert.

En annen målsetting etter å ha inntatt sjefsstolen i MGF er å rekke et personlig besøk hos alle medlemmene før sommeren. Mange har allerede hatt besøk.

- Det er viktig å bli kjent med hver enkelt MGF-bedrift og få tak i rett kontaktperson hos hver av dem – helt fra de minste enmannsforetakene til de største med opptil flere titall ansatte. For å kunne gjøre en god jobb må jeg vite hvordan hverdagen arter seg for dem og hva de holder på med. Hvert besøk kan ta et par timer, der jeg noterer flittig ned hver eneste idé og tanke de måtte ha, hva de engasjerer seg i og hva de helst vil vi skal



Foto: Privat)

”Det gjelder å være modig og samtidig ha en dose jovialitet og sosiale ferdigheter”



Foto: Privat)

gjøre for å oppnå forbedringer. Medlemsbedriftene har hele tiden topp prioritet hos oss, og det er viktig å vite hva de tenker. For å bygge en forening som vår videre, er vi nødt til å representere medlemsmassen med et kvalitetsstempel i bunnen. Vi må kjenne til hverdagens utfordringer og sørge for å ha mye kompetanse i ryggen. Det gjelder å være modig og samtidig ha en dose jovialitet og sosiale ferdigheter.

Samtidig raser tiden raskt av sted mot den neste og helt store begivenheten på anleggssiden – Vei og Anlegg 2012 på Hellerudsletta i mai neste år.

- Arbeidet med denne messen og Den tekniske messen som går av stape-len i september ble så vidt startet opp allerede før jul i fjor. Også strategi- og handlingsplan for foreningen for 2011-2013 er utformet og krever sitt. MGF og jeg må levere det som forventes av medlemmer og brukere, og passe på å være aktuelle på alle områder. Så det er bare å svelge nye Duracell-batterier etter hvert og kjøre på, sier Anita Helene Hall.

MGF-sjefen bor sammen med ektemannen Per Arne og to gutter på henholdsvis 18 og 20 år, den eldste er utflyttet. Familien bor sentralt i leilighet i Oslo uten de store hageforpliktelsene som i 20 år utfordret mye av fritiden og hendene som tross alt ikke var spesielt grønne.

- Som sagt fikk jeg plutselig mye mer tid til disposisjon. Nå kan jeg lese en god bok, gå tur med hunden eller kanskje gå ut en kveld og spise god mat på en restaurant. Det er ikke uvanlig at folk som flytter til andre bydeler opplever kontaktvansker selv med de helt nærmeste naboene. Slik er det heldigvis ikke der vi bor. Vi har et veldig hyggelig naboskap i vårt sameie. Ellers har vi hytte i Hemsedal og liker også å reise en del til utlandet. Vi har mer tid til å benytte oss av dette nå enn før.

Etter at én av de to ungdommene forsvant ut av redet er det blitt roligere

på hjemmebane med mindre renn av tenåringsgutter, merker Anita Helene Hall.

- Men det blir aldri kjedelig fordi jeg liker å jobbe og har alltid den bærbare PC'n min med meg på hyttetur, som på ferietur i utlandet. Jeg har lagt opp hele arbeidssituasjonen min papirløst. Det gir full frihet, og abso-lutt alt jeg steller med er å finne på harddisken på den bærbare maskinen, sier Anita Helene Hall.

Da den forrige familiehunden døde for et drøyt år siden valgte familien å anskaffe en ny, denne gangen en Cavalier King Charles Spaniel. Rasen er så sjarmerende at den nå faktisk har tatt over rollen som førstevalg blant nordmenn, og samtidig skjøvet shäferhunden ned til andreplass på popularitetstabellen.

- Den lyder navnet Petter.

- Petter? Heter den Petter?

- Ja, vi diskuterte flere navneforslag midt under Vinter-OL i Vancouver i fjor, og ble så begeistret da Petter Northug jr. vant femmila at navnevalget ble enkelt.

At rasen er populær fikk familien for alvor oppleve under en rundtur på Vestlandet i fjor sommer.

- Vi gjorde et stopp i vakre Nærøyfjorden der det også var mengder av japanske turister med fotoapparatene sine. Da de oppdaget Petter, lot de til å glemme det naturskjønne området og strømmet i stedet til for å fotografere ham. Så denne rasen må være veldig sjelden å se i Japan.

Tekst og foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN

MÅNEDENS BIL | KIA SORENTO 2,2 CRDI

**Pris testet modell:**

412.600 kroner

Motor: 2,2 liter Commonrail

TDI, 197 hk/430 Nm

Totalvekt/nyttelast:

2.510/680 kg

Tilhengervekt m/brems:

2.000 kg (m/brems)

0-100/toppfart:

10 sek/190 km/t

Forbruk: 6,2/7,4/9,3 l/100 km
(landevei/blandet/by)

Har du styring?
EASY DIG viser veien!

HELLA MASKIN AS Tlf 35 96 72 72 | www.hella.no



SOFISTIKERTE SORENTO

Forrige gang Anleggsmaskinen testet en Kia Sorento ble vi tiljublet overalt hvor vi kjørte fordi store bilder og navnene til de nå pensjonerte skiskytteressene Liv Grete og Raphael Poirée var smurt utover hele bilen. Presseeksemplaret av Kias helt nye Sorento-modell mangler slik sponsordekor, men etter en helgs testkjøring synes vi like fullt bilen fortjener litt jubel.

For Kia Sorento har åpenbart gjennomgått mange forbedringer siden 2004. Og med 4,62 meters lengde og 1,88 meters bredde er den havnet i øverste størrelse- og vektdivisjon blant SUV'ene. Dermed er det også flere skarp-skodde konkurrenter i markedet å baske med. Med litt kløkt har Bertel O. Steen klart å få godkjent en grønnskiltet toseters variant, og i Exclusive-versjon med 2,2 liters dieselmotor, seks trinns automatkasse og 197 hk/430 Nm representerer Sorento en riktig "højdare" hva angår ytelser kombinert med sofistikert komfort i varevognklassen. Designmessig holder Kia fortsatt fast på å utnytte mest mulig plass over en stor grunnflate med tilnærmet vertikale og horisontale karosserilinj, heller enn skarpt innoverskrådde sidevegger og halvt coupéliknende bakstusser, noe mange konkurrenter med den nyeste kiletrenden for SUV-design driver med. Denne fella har altså Kia klart å unngå med sin Sorento, og er etter vår mening bra. Vi synes det er en dårlig idé å betale masse penger for en utvendig stor

SUV som ikke har mer plass inni enn en mye mindre og langt billigere med mer tradisjonelt design. Innstigningen i den ruvende Sorento-kupeen er enkel og sikten fra forsetene er utmerket til alle kanter unntatt på skrå bakover, der kombinasjonen tykk C-stolpe/litt knuslete bakrute skygger for det meste. Skilleveggen er plassert tett inntil forseteryggene. Undertegnede er 1,75 lang og fant for egen del en grei kjørestilling i faste seter med god støtte også for rygg og lår. Men de mer langbente kan fort få mer trøbbel med kjørestillingen. Rattet kan tiltes og trekkes ut og inn, men funksjonen er overflødig i varevognversjonen fordi dashbordet i Sorento er trukket veldig nærme føreren. Støynivået i kupeen er svært lavt, spesielt til å være varevogn med stor resonanskasse like bak setene. Rigget som personbil med fullt seteoppsett spiller trolig Sorento i eliteserien hva angår lite kupestøy. Instrumenteringen er tradisjonelt smakfull med fornuftig layout, og er nesten helt uten imitert aluminiumsplastikk innenfor synsfeltet. Det ser ut for at også koreanske

designere nå er i ferd med å gi opp dette håpløse motenykket som dukket opp i mange biler tidlig på 2000-tallet. I Exclusive-versjon vår finnes en rekke knapper og spaker på ratt og dashbord for å betjene alt ekstraustyret. Vi merket oss en kjempefin detalj med forsenede betjeningsknopper for radio og fartsholder på rattet, der de er godt beskyttet mot uforvarende finger- og håndkontakt under heftig rattbruk under rykking. Kjøreegenskapene opplevde vi som noe blandet. Sorento er retningss stabil og stødig på ruglete underlag og styringen er presis, nøytral og relativt følsom. Likevel etterlyser vi enda bedre tilbakemeldinger fra underlaget via rattet, og fjæringen var usannsynlig hard og slamrete og uten dugelig dempereffekt av slag fra hullete og teleskadet veibane. Fordi bilen også gynget mer enn forventet gir vi Sorento-chassiset en sjanse og mistenker at demperne rett og slett var havarert etter mye hard testkjøring i terreng av andre før oss. Men mekanikken som gir slappe døranslag og ufølsomme

døråpnere bør strammes opp noe for å underbygge totalfølelsen av kvalitet.

197 hk og 430 Nm gir bilen mer enn nok eksplosiv kraft og reaksjonsevne under pådrag. Automatkassa, som også har manuelt tilvalg, skifter kjapt uten rykk og napp unntatt hvis du ber om det. Utvekslingene er godt tilpasset ytelsene, med 100 km/t i 1.750 o/min på høygir, noe som borger for relativt lavt forbruk på en såpass stor og fyrrig motor i og med at maksimalt dreiemoment slår inn allerede ved 1.800 o/min. Valgmulighet av kun forhjulstrekk eller delvis/fulltids firehjulstrekk bidrar til at 2,2 litersmotoren i Sorento relativt sett er ganske gjerrig til tross for bilens høye egenvekt. Varevognprisene starter på 329.000 kroner i Comfort utstyrsversjon med 2-liters motor på 150 hk og manuelt gir. Som personbil koster testet Exclusive-modell 649.6500 kroner. Garantien på Kia Sorento er fra årsskiftet økt til 7 år/150.000 km.

Tekst og foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN



**SMIDIG OG
STABIL KLASSE**

A yellow and black CAT 308D CR compact track loader is shown in a snowy, wooded environment. The machine is positioned on the left side of the frame, with its tracks and front blade visible. The background consists of snow-covered ground and evergreen trees under a bright sky. The machine has "308D CR" and "DEMOMASKIN" markings on its side.

Denne gravemaskinen ligger etter min mening helt i topp i sin klasse. Det er vanskelig å finne noe bedre. CAT 308D CR er robust, men likevel smidig og stabil, og man føler seg trygg fordi det er så å si umulig å finne svakheter. Og den er romslig enda det er snakk om en kompaktmaskin.

LEDER

MASKINTEST | CATERPILLAR 308D CR



Dette er en typisk servicemaskin til bruk for eksempel til tomtegraving, grøfting og større hageanlegg. At maskinen er stødig og stabil kommer av Caterpillars valg av midtmontert aggregat og ikke svingbart. Det trengs jo egentlig bare under graving inntil husvegger. Med svingbart aggregat flyttes tyngdepunktet lenger fram og maskinen blir mer ustabil. Mange maskineiere glemmer ofte at en tiltrotator (ekstraustyr) gjerne erstatter behov for et svingbart aggregat.

Hytta

Hytta oppleves som romslig og er samtidig kompakt. Et ekstra pluss til klimaanlegget med en aldeles utmerket defroster. Sikten til begge sider er veldig bra, og oppover er den utmerket takket være et stort takvindu. Jeg savner likevel et bakspeil i hytta. Uten tvinges føreren til å vri hodet for å se bakover. Som tilvalg finnes beltestyring,



samt forover og bakover med ekstra rulleknapper, i styrespaken (påmontert testmaskinen). Det er jo en smaksak om man vil kjøre tradisjonelt eller ha all kontroll via spakene. For egen del foretrekker jeg det siste. Frontskjæret manøvreres med en egen spak. Nå da man likevel har fått lagt det meste av manøvrering til spakene bør vel også skjæret kunne styres derfra. Ledige knapper er på plass. Med nåværende løsning må føreren slippe høyre styrespak for



å manøvrere frontskjæret. Jeg har i tidligere tester av ulike maskiner klaget på at vinduspuseren og tilhørende motor tar en del av sikten forover. Her har Caterpillar løst det hele forbløffende ved at pusseren forsvinner fullstendig vekk fra vinduet når den slås av. Men selve pusserfeltet dekker bare en tredel av total vindusflate. Knappene for å løsne skuffen og for å aktivisere spakstyring av beltestyringen (påmontert testmaskinen) er plassert under



høyre armlene. Men det er plass i konsollen på høyre side i det ordinære manøverpanelet. Der ville de vært lettere å komme til.

Hydraulikk

Det hender ikke ofte, men her ble jeg venn med hydraulikken i samme øyeblikk som jeg satte meg inn i maskinen. Testen med å trekke inn skuffen fra ytre posisjon én cm over bakken gikk rett inn uten trening, til tross for ekstra vekt i tiltrotator (ekstraustyr), hurtigkopling og gripeklo.



Karakterboka

Hytte

Sikt	5,0
Plass	4,5
Ergonomi	4,5
Instrumentering	4,0
Hytteklima	5,0

Hydraulikk

Følsomhet	5,0
Hurtighet	4,5
Styrke	4,5

Motor/drivverk

Transporthastighet	3,5
--------------------	-----

Service

Daglig vedlikehold	5,0
Atkomst ved service	5,0

Totalt	4,6
---------------	------------



Akkurat det klarer ikke mange andre maskiner. Hydraulikken har to posisjoner. I økonomimodus senkes turtallet og gir litt langsommere hydraulikk. Men det holder likevel til de fleste oppgavene. Standardmodus kan være effektiv dersom man vil imponere en kollega, men ellers er økonomimodus nok med redusert dieselforbruk som ekstra bonus. I datamaskinen er det ti forvalg for ulike typer redskap. Det kan høres råflott ut, men til gjengjeld

brukes nå for tiden gravemas- kiner mer og mer som rene red- skapsbærere. Når rotor og tilt kjøres samtidig reduseres hastigheten i alle andre bevegelser en del. Det bør kunne løses med litt høyere oljefløde. Eller kanskje er det bare snakk om en innstillingsdetalj.

Motor/driwerk

Under transport på høy hastig- het har maskinen en tendens til å sakke av litt allerede i den minste motbakke.

Service/daglig vedlikehold

Skikkelige deksler med gass- dempere og sperrer gir bra og sikker tilgang til motorrommet. Alle filtre sitter lett tilgjengelig ved normal service. Sånn skal det være. Røret for dieselfylling er plas- sert utvendig og låses med standardnøkkel. Dermed kan alle med en slik Cat-nøkkel åpne lokket. Sørg for en se- parat nøkkel, eller flytt heller hele greia på innsiden av mot- orlokket.

Testfører

| ROBERT NYLUND

Foto

| LARS-OLOF TANDBERG

Tekniske data

Tjenestevekt	8.800 kg
Motor	Mitsubishi 4M40-TL Steg IIIB
Effekt	43 kW (58,5 hk)/2.000 o/min
Belte hastighet	max 5 km/t
Gravekraft skuff/stikke	60 kN/40 kN
Max. gravedyp	4,63 m*
Max. gravehøyde	5,73 m*
Max. rekkevidde	6,71 m*
Lydnivå eksternt	98 dB(A)
Lydnivå hytte	79 dB(A)

* ekskl hk.feste og tiltrotator

Standard utstyr

- * Elektronisk klimakontroll
- * Stor motvekt
- * Luftfjæret og oppvarmet sete
- * Påfyllingspumpe
- * To ekstra hydraulikkretser
- * Hydr. hk-feste/400 l skuff

Grunnpris

640.000 kroner
pluss avgift



GJERDE



Holder til i Innfjorden i Rauma kommune

Størst i Norge på veirekkverk

Over 30 års erfaring

MEF-medlem

30 ansatte og en omsetning i 2007 på kr 82 millioner

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




ProAdm

Din verktøykasse for anbud og prosjekt

ProAdm®
 Markedets kraftigste kalkyleverktøy for prosjektstyring

Nå i ny versjon
 – enklere og raskere har det aldri vært

4 v.

Citec Ring oss på 40 00 57 65 – www.citec.no



SWINGOTILT®

20 ÅRS JUBILEUM I NORGE!



SWINGOTILT®
 Gravemaskiner 3 - 28 tonn
 5T6 • 5T10 • 5T15 • 5T22 • 5T28



Utstyr til gravemaskiner, traktorgravere minigravere og hjullastere.

SMP Parts AB er markedets største og ledene produsent av graveutstyr, og har i tillegg det mest komplette produktprogram for alle typer av hjul og beltemaskiner mellom 1 och 90 tonn.

For mer informasjon se www.smpparts.com, eller kontakt din maskinforhandler.



SMP Parts AB • Postboks 43 • NO-3051 Mjøndalen • Tel: 32875850 • Fax: 32875855 • E-mail: svne@smpparts.com / rune@smpparts.com • Internet: www.smpparts.com

AT01421



KAB førerstoler



KAB kontorstoler



Solideal Gummibelter for minigravere



Solideal graverdekk er et dekk som er spesielt utviklet for bruk på hjulgående gravemaskiner.



Solideal anleggsdekk



Gianetti felger



TyrFil Kompaktfylling
Kutt ut død tid og tapt fortjeneste
Bruk et luftgummidekk av god kvalitet og erstatt luft eller væske med TyrFil dekkfyll

Østre Aker vei 208 • 0975 OSLO
Tlf. 22 16 04 90 • Fax 22 16 04 93
Org.nr. NO 952 760 084 MVA



Skandinavisk Dekk Import Norge A/S

INDUSTRIDEKK SPESIALISTEN

Lei av å grave av kabler?

Prøv denne



CableBuster din personlige kabelsøker

Ta kontakt hvis du vil bli agent!!

www.holte-electronics.no



Holte Electronics AS
Reg. nr. 993 945 641

Tel. 32 73 00 05 Mob. 481 20 181
post@holte-electronics.no
Frogs vei 41, 3611 Kongsberg



HeatWork teletiner i egen divisjon



100°C
Vi har økt kapasiteten med mer enn **25%**

Høyere effekt og temperatur = raskere tining! Prinsippet er vannbåren varme. Tiner opp till 50 cm per døgn, ca 800 m². Vi har fornøyde kunder og gode referanser. Møt vinteren trygt med **HeatWork!**

*En ny standard for deg som vil bruke det **beste!***

Produsent og forhandler Nord-Norge:



HeatWork
industrial heating solutions

Telefon 76 96 58 90. www.heatwork.com
Salg- og produktansvarlig Tommy Larsen, 909 25 048

Forhandler region sør:

NASTA

Telefon 33 13 26 00. www.nasta.no
Salg- og produktansvarlig Sjur Wethal, 913 47 166



En eller leie



Leiekontrakt

-Hmm...



KR

2
...



UTLEIEKLIMAET I BEDRING

Finanskrisen førte til en større nedtur for utleiebransjen enn for byggebransjen og anleggsbransjen til sammen. Utleiemarkedet i Norge er nå sakte, men sikkert på vei mot 2008-nivået igjen, konkluderer ledelsen i Norsk Utleieforening og tar økende investeringslyst som et godt tegn på at landets mange utleieaktører går lysere tider i møte.

UTLEIEBRANSJEN HEV

Kompetanse både er og blir viktigere og viktigere blant aktørene i norsk utleiebransje. Viktig for bransjen selv, men minst like viktig for kundene som velger å leie maskiner og utstyr i den daglige driften framfor å anskaffe det selv.

- Hvis utleie bare handlet om å anskaffe en maskin eller to og leie den ut ville det jo være så enkelt. Men så enkelt er det altså ikke, oppsummerte nå avgått styreleder Eivind Bø i Norsk Utleieforening (NU) da 2011-utgaven av Utleiekonferansen ble avholdt midt i forrige måned.

- Den nødvendige kompetansen på utstyr og maskiner som leies ut og om hvordan det skal brukes, er en ting. Slik kompetanse er viktig

både for bransjen i sin helhet som næring og for kundene av utleiebransjen. Det er dette vi lever av, sa blant annet Bø innledningsvis. Begrepet kompetanse sto høyt på dagsorden da utleieforeningen mønstret over 200 deltakere og 40 utstillere, der også optimisme og sterk tro på framtida rådet grunnen.

Også prosjektnivå

Men kompetanse i utleiebransjen

handler også om kunnskaper vedrørende bruk av maskiner og utstyr på en slik måte at kunder kan veiledes til rette valg i teknisk kompliserte prosjekter. Det innebærer at bransjen må ligge i forkant på mange områder, og samtidig ta en stor grad av risiko med tanke på kommende etterspørsel. Byggebransjen og anleggsbransjen er de to dominerende brukerne av utleietilbudet som finnes. Blant lokalt etablerte utleiebedrifter er også privatmarkedet viktig.

Skal utleiebransjen kunne konkurrere mot direkte kjøpsanskaffelse av maskiner og utstyr, må den være minst like kompetent til å diskutere teknisk innviklede spørsmål på prosjektnivå som nettopp leverandørene. Høy kompetanse om generelle kapasiteter, maskintekniske løsninger og anleggstekniske metoder vil bli mer og mer viktig. Det framgikk av spontane kommentarer fra de landets mest

profesjonelle og store leiekunder. Nettopp her et sted eksisterer en grense mellom kjøp eller leie som et valgets kval for kundene ute i markedet. Nøyaktig hvor denne grensen går er ingen gitt å spesifisere på et generelt grunnlag. Norsk utleiebransje står fortsatt overfor mange utfordringer for å kunne oppnå enda større innpass i markedet, skal vi tolke signalene som ble sendt ut under konferansen.

Høyt opp - langt ned

Utleie av maskiner og utstyr til Norges byggebransje og anleggsbransje har foregått i lange tider. Men den samlende organiseringen av utleiebransjen under samme paraply er ikke mange årene gammel. Den første utleiekonferansen med flere medlemsaktører samlet under samme tak ble avholdt så sent som i 2006. Men tingene utviklet seg raskt i positiv retning inntil finanskrisen også rammet



Fullt hus 400 deltakere var på plass under årets utgave av Utleiekonferansen på Gardermoen.

ER BLIKKET



hardt i dette segmentet.

- Som bransje har vi på disse årene opplevd både sterk vekst og en kraftig tilbakegang. Fra 2005 til 2007 var samlet vekst på 33 prosent. Veksten var større enn det anleggsbransjen og byggebransjen opplevde samlet, og veksten fortsatte å øke inn i 2008 før smellen kom. Og resultatene økte mer enn omsetningen. Men da nedgangen kom var den større enn tilbakegangen for anleggsbransjen og byggebransjen til sammen, oppsummerte Eivind Bø som under NU's generalforsamling i forbindelse med utleiekonferansen trådte ut av foreningens styre. Bø har nå gått over til ny stilling hos en av norsk industris tyngste investorer.

Vekst i vente

Men nå går alt den rette veien igjen, framholdt Bø mens han

fortsatt var styreleder i utleieforeningen. Bø viste til statistikker for økte investeringer i landets mange utleieselskaper på henholdsvis 9, 10, 13 og 14 prosent i 2009, 2010, inneværende år og 2014.

- Men på det meste var ett enkelt-års investeringsvekst alene 20 prosent opp. Nivået var sikkert for høyt, men på den tida kokte det også i de andre bransjene.

Et annet moment som bygger opp under troen på ny vekst i utleievirksomheten er spådommer om at flere bedrifter i byggebransjen og anleggsbransjen enn før ønske å leie mer på bekostning av å anskaffe maskiner og utstyr til odel og eie. Samtidig var nedgangen størst hos de største utleieselskapene, en trend som også er nedfelt blant i utleiemarkedet i andre land, ifølge Eivind Bø.

- Verden her hos oss er lik verden



Bredde 40 leverandører stilte med det siste av maskiner og utstyr på utleiemarkedet.

Ny jobb Tidligere direktør i Ramirent Norge, Eivind Bø er gått over i annen norsk industri, og var inntil nylig styreleder i Norsk Utleieforening.

der ute. Vi vokser mer enn kundene våre når vi vokser, og faller mer enn dem når vi faller.

Bedre utnyttelse

I fjor økte også utnyttelsesgraden av utleiestyret sammenliknet med siste del av 2008 og 2009. Forretningsklimaet er under stadig bedring. Veksten i bransjen i 2010 var mer eller mindre geografisk betinget, og dermed ikke jevnt fordelt over hele landet samtidig. - Vi er en ung bransje, og har lært spesielt mye de to seneste årene. Og vi har fortsatt mye igjen å lære, oppildnet Eivind Bø avslutningsvis. Nylig sluttet han også i jobben som daglig leder i Ramirent Norge, men uten at det på noen måte la noen demper på Bøes begeistring for bransjen under utleiekonferansen.

Økonomisjef Odd Arne Gransmo

i UCO AS kunne med rene tall dokumentere Eivind Bøes beskrivelse av utleiemarkedets gigantsprekk da finanskrisen sto på som verst. Omsetning i perioden for 156 utleieselskaper falt fra 5,5 milliarder kroner i 2008 til 4,5 milliarder kroner i 2009. Men en gryende optimisme i dagens marked er ikke vanskelig å spore. - For egen del tror jeg på vekst mellom 10 og 15 prosent i 2011. Helt ferske tall viser at mange aktører i byggebransjen og anleggsbransjen vil leie enda mer enn tidligere. Noe av grunnen er ifølge Gransmo økende problemer med å skaffe finansiering av viktige innkjøp etter at finansieringsselskapene har blitt strengere med vilkår for å innvilge leasingsøknader.

Tekst og foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN

KONKURRERER OG SAMARBEIDER

Utleieselskapet Cramo AS er alltid på jakt etter nye grep som kan styrke egen posisjon i konkurransen mot de øvrige utleieselskapene. Men hvis situasjoner oppstår der kundene ikke får oppfylt behovene sine, spør man gjerne et konkurrerende utleieselskap om hjelp til kryssleie.

Cramo, UCO og Ramirent er de tre største landsdekkende utleieselskapene i Norge. Til daglig konkurrerer de om hver eneste kunde i utleiemarkedet, men når det kniper som verst samarbeider de gjerne. Sett under ett er det viktig å pleie det gode renomméet utleiebransjen i Norge har opparbeidet seg gjennom de åtte-ti seneste årene.

Cramo jobber for eksempel etter prinsippet om fullstendig fri flyt av maskiner og utstyr imellom samtlige 30 avdelinger med 200 ansatte spredt over hele landet. Hvis en kunde oppsøker en avdeling med et maskinønske som ikke kan innfris omgående, søkes det først etter maskinen internt hos avdelinger andre steder i landet. Sjansen for å lykkes er stor med i alt 15.000 enheter fordelt på ulike maskiner og utstyrstyper på inventarlista på landsbasis.

Kryssleie

- Men hvis den forespurte maskinen er ledig hos en av de andre avdelingene rekvirerer vi transport omgående, enten den står i nabofylket eller helt i den andre enden av landet. Topp service, tett oppfølging og levering til rett

tid til hver eneste kunde er første bud for å lykkes i utleiebransjen, sier avdelingsleder Jan Mathisen i Cramo Lillestrøm.

Og hvis maskinen heller ikke er å oppdrive internt i Cramo-systemet?

- Da kontakter vi et konkurrerende utleieselskap og ordner kryssleie for å innfri kundens ønske. Slik kryssleie er basert på avtaler utleieselskapene imellom. På den måten bidrar en samlet bransje til å videreføre det gode omdømmet som er bygget opp.

Sentralt plassert

Cramo avdeling Lillestrøm ble etablert i 2008 så å si midt i sentrum av romeriksbyen, og fortoner seg som en vanlig butikk for den jevne kvinne og mann i gata. Forsatt det bare Kiwi-butikkene som åpner klokka sju om morgenen i tillegg til denne Cramo-avdelingen. Resten av Lillestrøms handelsliv starter ikke før klokka ti.

Utleieselskapene er som regel etablert på store industriområder i utkantene av større sentra med store ansamlinger av kraner, lifter, gravemaskiner og annet omfangsrikt og godt synlig utleiemateriell.

Så denne avdelingen skiller seg skikkelig ut. Og utleieselskapet jobber med flere planer i samme gate.

Cramo besluttet i sin tid å satse på god synlighet og tilgjengelighet på sentrale steder det skjer mye i bygge- og anleggsmarkedene som supplement til anleggene på store industriområder utenfor allfarvei der store og tyngre utleiemaskiner og utstyr lagres, serves og vedlikeholdes.

- Da vi åpnet her var det stor aktivitet på alle kanter sentralt i nærområdet, og entreprenørene som hadde oppdrag var raskt på pletten med å sikre seg utstyr fra oss selv om vi ikke hadde det lagret i tilknytning til butikken, sier avdelingens driftsansvarlig Marianne Kjehl Christiansen.

Formidlingskunst

Og satsingen i sentrum har gitt gode resultater.

- Vi har på kort tid opplevd dundrende suksess bare fra denne lille butikkavdelingen og er svært fornøyd med utviklingen, enda vi slett ikke har store maskiner og omfangsrikt materiell i hyllene. Men det er hit kundene kommer fra anleggene i nærområdet og



Tidlig åpning Cramo avdeling Lillestrøm er byens eneste butikk som åpner klokka sju om morgenen samtidig med Kiwis matbutikker. Det sørger Marianne Kjehl Christiansen og Jan Mathisen for.

rekvirerer mange slags ønsker og behov. Vi formidler ønskene videre over telefon til våre nærmeste sentralanlegg i distriktet, henholdsvis på Alnabru eller Lindeberg. Opplegget krever mye kompetanse innenfor logistikkfaget, og i tillegg maksimal serviceinnstilling ved sentralanleggene, sier Mathisen.

Milliarder i vente

Romerike er spådd som en av landets absolutt raskest voksende



regioner de neste ti årene. Planlagt aktivitet ved hovedflyplassen på Gardermoen alene fram til 2017 har en stipulert verdi på 12 milliarder kroner. Regnet sammen med all annen utbyggingsvirksomhet fram til og med 2020 i samme område er det snakk om rundt regnet 20 milliarder kroner.

- Dette er verdier vi i Cramo gjerne vil ha en stor del av. For å få til det kreves også et kompetent salgsapparat som aller helst kan bistå allerede på prosjekteringssta-

diet med forslag til valg av maskintyper og utstyr til de respektive oppdragene som entreprenørene skal gjennomføre. Det har vi i Cramo, sier Marianne Kjehl Christiansen.

Noe for alle

Utleiesystemet er delt opp i tre aktive kategorier, benevnt som Direkte, Funksjon og Prosjekt. - Cramo Direkte er tilpasset dem som raskt og enkelt vil leie enkelte maskiner og utstyr for

kortere perioder, og baseres på et innebygget avtalesett for å dekke opp midlertidige ressursmangler, sier Jan Mathisen.

Cramo Funksjon baserer seg på mer strategiske samarbeidsavtaler der utleieselskapet tar totalansvar for samlet behov innenfor et visst område. Prosjekt-basisen handler om mer langsiktige leieavtaler der utleier tar på seg det operative ansvaret for levering av maskiner og utstyr og flyttbare lokaler til et bestemt prosjekt eller entreprise.

- For øvrig er Cramo ISO-sertifisert på både kvalitet og HMS. Det innebærer blant annet full kompetanse og godkjenning til full oppfølging av vedlikehold og kontroll av egne maskiner og eget utstyr. For øvrig har vi 24 timers telefonberedskap alle ukedager, sier Jan Mathisen og Marianne Kjehl Christensen.

Tekst og foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN



Sandefjord Maskinutleie AS er etablert og eies av styreleder og majoritetseier Carl C. Fon i Carl C. Fon AS og bedriftens daglige leder Jarle Hillestad. Når Carl C. Fon AS har bruk for flere maskiner i den daglige driften enn den selv disponerer i eget eie, leies de inn fra Sandefjord Maskinutleie så lenge behovet er der. Leieutgiftene belastes det aktuelle prosjektet der utgiftene hører hjemme. - Denne ordningen handler mye om å spre litt risiko og kutte kostnader, sier Carl C. Fon som mener det i perioder kan være uforsvarlig å ha over 60 anleggsmaskiner og 21 lastebiler i fast eie av en enkelt maskinentreprenørbedrift. Til

det er markedet for variabelt og uforutsigbart.

Forrentning

Anleggsmaskiner kjøpes tradisjonelt inn suksessivt av maskinentreprenørbedriftene etter hvor og når det er behov for dem til mindre eller store oppdrag, og hvor variable, langvarige og ressurskrevende oppdragene er. - Slik er det stort sett for oss også. Kunsten er å unngå at maskinene står stille. Det ideelle er selvsagt at alle er i arbeid samtidig. Men vi opplever som mange andre perioder der langt fra alle er i bruk, og i stedet blir stående lagret på ubestemt tid. Det er ingen spesielt god måte

å forvalte en svært verdifull og topp moderne maskinpark på, og slett ikke forrentningen av dem heller, sier han, og understreker at de mange lastebilene ikke eies av utleieselskapet.

Felles tilhold

Sandefjord Maskinutleie er en helt selvstendig og uavhengig enhet med utleie av anleggsmaskiner som hovedgeskjeft, og har eget organisasjonsnummer. Forretnings- og virksomhetsadressen er imidlertid den samme som maskinentreprenør Carl C. Fon AS har. - Vi holder til på samme sted, ja, og har maskiner og utstyr stående på et fellesområde, sier ansvarlig leder Jarle Skogly.

- I tillegg åpner ordningen for at andre maskinentreprenører eller gravefirmaer lokalt og regionalt kan dra nytte av maskinene ved å leie dem på vanlige betingelser gjennom Sandefjord Maskinutleie, sier han.

Store maskiner

I år etter år har anleggsnæringen generelt diskutert fordeler og ulemper ved å eie kontra leie maskinene som brukes i oppdrag. Bruk og utnyttelsesgrad av maskiner, og ikke eierskapet alene, både er og har vært et viktig spørsmål for den daglige driften og økonomien for landets mange maskinentreprenører. Samtidig er utleiebransjen en ung virksomhet som ikke fikk



SATSER PÅ SPREDNING AV RISIKO

For å unngå at deler av en stor og kostbar maskinpark blir stående ubrukt over lang tid har maskinentreprenør Carl C. Fon AS i Sandefjord anskaffet anleggsmaskiner i mange størrelser til utleieselskapet Sandefjord Maskinutleie AS.

Supplement Carl C. Fon (t.v.) velger å spre noe risiko og kostnader ved tidvis å leie inn maskiner til bruk i den daglige driften fra Jarle Skogly i Sandefjord Maskinutleie.

organisert seg skikkelig før tidlig på 2000-tallet. Og fortsatt er det begrenset hvor store maskiner som kan leies fra de ulike utleieselskapene.

Carl C. Fon AS har altså ordnet det slik at bedriften eier et basisutvalg av maskiner, men med tilgang til en komplementerende maskinpark via leie gjennom Sandefjord Maskinutleie. Utleieselskapet tar samtidig en betydelig risiko og kostnadene ved også å finansiere anskaffelser av egne store maskiner.

Sesongavhengig

Den aktuelle maskinparken de to selskapene disponerer er slett ikke noe å kimse av. For tiden består den av 35 gravemaskiner

hvorav to minigravere, 11 hjullastere, 10 anleggsdumpere, fire valsetog, en bulldoser, en veihev og ymse andre typer motorsert utstyr og tilbehør.

Sett under ett er det også snakk om en del spesialisert utstyr som sjelden brukes, i tillegg til mye sesongrelatert utstyr det kan gå mange måneder mellom bruk sommer eller vinter. En annen sak er at enkelte anleggsmaskintyper også kan få lange dødperioder hos Carl C. Fon AS, som for eksempel anleggsdumpere. Noen av disse eies derfor av utleieselskapet og blir dermed en ressurs for andre entreprenører som måtte ha behov.

- Samlet sett snakker vi om en bred miks av store og små an-

leggsmaskiner og diverse utstyr både i Carl C. Fon AS sitt eie til eget bruk og i Sandefjord Maskinutleies eie for utleie til nettopp Carl C. Fon AS i tillegg til mange andre, sier Jarle Skogly. - Dessuten krever utleievirksomhet en stor grad av oppfølging. Det betyr at vi nå alltid har god oversikt over hvor samtlige maskiner og alt utstyret til enhver tid befinner seg. Det var ikke like enkelt å holde styr på tidligere, vedgår Skogly.

Tredje utvei

Som en tredje utleievariant nevner Carl C. Fon også utleie av maskiner i Carl C. Fon AS sitt eget eie til andre maskinentreprenører. Men fortrinnsvis

hjullastere, valsetog eller andre maskintyper som er relativt enkle å kjøre.

- En stor gravemaskin krever sin mann, så slike leier vi helst ut med fører fra egen stab. Hvis leietaker skal stille med egen fører, er vi nøye med å få dokumentert nødvendig kompetanse og erfaring. Utleie fra Carl C. Fon AS baseres selvsagt alltid på skriftlige kontrakter og avtaler, men de er gjerne ikke like formelle om utleiekontraktene fra Sandefjord Maskinutleie AS, sier Carl C. Fon.

Tekst og foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN

TROR UTLEIEANDELEN VIL ØKE



Leder Arne K. Bugge har ledet Norsk Utleieforening siden oppstarten i 2006.

Med en utleieandel på 70 prosent ligger England på europatoppen når det gjelder utleie av maskiner og utstyr til anleggsbransjen og byggebransjen. I Norge er denne andelen nå kommet opp i rundt 30 prosent, og leder Arne K. Bugge i Norsk Utleieforening (NU) tror vi bare har sett starten.

Bugge har jobbet med og hatt fokus på vedlikehold av bygg- og anleggsmaskiner siden han i 1965 ble ansatt i entreprenørskapskapet som den gang het Selmer AS. Selv er han utdannet maskiningeniør og -konstruktør, og leder den relativt unge foreningen NU som ble stiftet i 2006. I dag er 21 medlemsbedrifter tilsluttet NU med en samlet omsetning i Norge på rundt 4 milliarder kroner, tilsvarende 57 prosent av totalmarkedet for utleie på 7 milliarder kroner.

Oppgave for spesialister

Bugge har gjennom alle sine år som aktør innen anleggs- og byggenæringene blitt overbevist om fordelene med å utførende firmaene har ved ikke å eie maskinene selv.

- Dere hovedkompetanse er å gjøre grunnarbeider, grave grøfter og andre oppgaver, samt å føre opp nybygg eller hva som helst, og jeg tror det er mer lønnsomt for dem å fokusere mest på akkurat det, sier Arne K. Bugge.

- Maskinvedlikeholdet er det all grunn til å overlate til dem som er spesialister på å holde maskinene i god, sertifisert stand, sier han.

NUF-lederen viser til klare tendenser i utlandet, for eksempel England, der utleieandelen i anleggsnæringen og byggenæringen for tiden er oppe i 70 prosent.

- Der har man virkelig innsett at optimal kostnadseffektivitet og maskinvedlikehold krever profesjonell håndtering. Man finner utlei-ere overalt, og konkurransen er tøff. Alle ønsker å være best, og med riktig pris.

Utfordring

Her i Norge tror ikke Bugge at utleiebransjen vil dobles på kort sikt, men at den vil være en svært spennende bransje med et betydelig vekstpotensial.

- Entreprenørene bør i prinsippet

slutte å kjøpe maskiner og utstyr. Utfordringen for utleiebransjen er å overbevise entreprenørene om å heller bruke kapitalen sin på andre ting enn å investere i maskiner og utstyr når nå markedet nå er på vei opp igjen, oppfordrer han.

Arne K. Bugges kronargument er som følger: Hovedfokuset for en maskinutleier i tillegg til å bidra til fornøye kunder er å sørge for høy utnyttelsesgrad. Det medfører igjen at de faste kostnadene fordeles over flere timer, og dermed kan utleieprisene senkes uten at marginene reduseres.

Optimal service

I tillegg søker den enkelte utleiebedrift å standardisere sin egen utleiepark.

- Av én maskintype har de gjerne bare ett fabrikat, og det er med på å profesjonalisere vedlikeholdsrutinene ytterligere. Mange utleiebedrifter har avtaler med maskinprodusentene som sikrer

optimal service og vedlikehold på utstyret, sier Bugge.

Hva om det oppstår problemer med maskinen som entreprenøren ikke rår med?

Bugges resept er like enkel som den er effektiv:

- Man ringer maskinutlei-eren og får hjelp. I løpet av timer, ikke dager.

Dokumentert sikkerhet

Bugge mener all erfaring viser at utleiebransjen er på rett vei og at utleiemarkedet fungerer.

- Alle som jobber seriøst med dette er hele tiden på tuppet for kundene, også i forhold til kompetanse og sikkerhet. De fleste utleieaktørene tilbyr nå også kundene dokumentert sikkerhetsopplæring på arbeidsutstyret de leier.

Mange utleiebedrifter er i dag sertifisert for selv å utføre kontroller og sertifisering av egne maskiner.

- Det er ganske spesielt at en ser-



Lyse utsikter Enda større gravemaskiner er også inkludert i porteføljen som uteleiaktørene tror vil oppnå høyere etterspørsel i utleiemarkedet (Illustrasjonsfoto).

tifisert maskineier selv kan utføre det som mange mener burde vært utført som en tredjepartskontroll. Og hør nå: Erfaringene i maskin- og utleiebransjene, Arbeidstilsynet inkludert, de senere årene, tilsier at egenkontrollerte maskiner og utstyr holder bedre standard enn tilsvarende som er

kontrollert og sertifisert av tredjepart.

Dyrere for kunden

Tankekorset blir ifølge Bugge, ikke mindre av den nye plan- og bygningsloven som blant annet krever obligatoriske tredjepartskontroller i både byggenæringen

og anleggsnæringen.

Dette medfører imidlertid neppe noen kvalitetsbedring, det blir bare dyrere for kunden, mener han.

- Jeg ser heller at det i stedet ble innført tilsvarende regler som for sertifisering og kontroller av maskiner og utstyr i Norge, der

sertifiserte bedrifter kan kontrollere sitt eget utstyr og bli fratatt sertifiseringen i tilfelle kvalitetssvikt, sier Arne K. Bugge.

Tekst

| GEIR HASLE

Foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN

GRAVESKUFFER? SNAKK MED KNUT! TLF. 33 43 02 46



Hammerplater



Dyrkningskuffer



Pusseskuffer



Graveskuffer

www.holgers.no *yes*

HOLGER'S
AS

ANDEBU NÆRINGSARK
3158 ANDEBU
TEL: +47 33 43 02 00
FAX: +47 33 43 02 01
POST@HOLGERS.NO

OGSÅ ROM FOR LOKALE AKTØRER

Mens de store utleieselskapene dominerer regionalt med de store næringsbransjene som primærmarked, retter en rekke små og lokalt forankrede aktører innsatsen mot en kombinasjon av næringsdrivende og private kunder som hovedmarked.



Egenimport De USA-produserte hydrauliske grøftegraverne var så pålitelige og solide at Inge Dalseth omgående satte dem opp som utleiemaskiner i tillegg til salg.



Kontroll Børre Floer i Kran- og Industriservice AS (KIS) holder kontrollen med sikkerhet og teknisk tilstand av alle mekaniserte utleieobjekter hos Limaco.

Limaco AS Utleiesenter og Maskinsalg i Holmestrand er et slikt lokalt utleieselskap.

I likhet med andre små aktører må det tenke litt annerledes enn hos de store mens daglige utfordringer håndteres i markedet. Vestfold og nedre deler av Buskerud utgjør det viktigste hovednedslagsfeltet for Limaco, supplert med hele Sør- og Østlandsområdet som randregion. Og fordi det tenkes annerledes, må også de ansatte hele tiden passe på å unngå å blande roller. - Vi har i utgangspunktet valgt import og salg av maskiner og utstyr som vi senere også har startet utleie av, både til næring og til private. Samtidig leier vi ut de samme maskinene og utstyret til konkurrerende utleieselskaper i regionen. Til daglig er vi følgende nødt til å holde etikkflagget særdeles høyt. Det er fort gjort å ubetenksomt trække over streken mellom å dyrke egne interesser foran kundenes og de andre utleieselskapenes behov og ønsker, sier administrerende direktør Inge Dalseth i Limaco AS.

Etisk utfordring

For hvordan skal Inge Dalseth eller de øvrige ansatte tenke når det kommer en kunde innom på jakt etter en maskin eller en utstyrsenhet som de selv importerer og selger og/eller leier ut? Skal de anbefale leie eller kjøp? Skal egne økonomiske interesser settes foran dem kunden måtte ha?

- For oss er det alltid kunden som skal stå i sentrum. Det gjelder å finne ut nøyaktig hva det forespurte maskineriet eller utstyret skal brukes til, omfanget av jobben og andre ting som kan påvirke det valget. Mener vi det lønner seg for kunden å leie, anbefaler vi det. Hvis et kjøp er mer lønnsomt, anbefaler vi det. Her er det viktig at alle i Limaco har med seg kompetansen og den etiske ballasten som skal til for å kunne ta slike beslutninger på vegne av kunden, sier Dalseth. For selskapets del spiller det over tid ingen rolle hvorvidt kunden velger kjøp eller leie. Interne priskalkyler holder mål i forhold til kostnader og inntjening. En utleieprosess krever likevel en god del lenger tid for å dekke inn investeringen.

Tre hovedprodukter

Etter oppstarten i 2004 som et rent utleieselskap med småmaskiner på repertoaret, flyttet Limaco med sine 5,5 årsverk inn i helt nye lokaler i 2007 på Bentsrud industriområde kloss ved der E18 passerer Holmestrand. Læringsprosessen disse årene har vært nyttig og samtidig lønnsom.

- Vi er nysgjerrige av natur og ville satse på salg av produkter som er bedre enn det som fantes i det norske markedet fra før. For å unngå noe som alle andre hadde, kikket vi mot USA der vi fant et av våre hovedprodukter: Barreto hydrauliske grøftegrave-re med sverd og kjede. De viste seg å være så solide og pålitelige at vi også åpnet for utleie. Vi prøvde en del andre tilsvarende redskaper på leiemarkedet også, men de viste seg å koste mer å leie ut enn det vi fikk inn, sier Dalseth. Det var slik Limaco kom skik-

kelig i gang, og senere har både sortiment og kundeflate økt suksessivt. Dalseth kan nå vise til over 600 ulike artikkelnumre i hyllene sine. To andre eneimportprodukter er mobile høytrykksvaskere og dekkstøtter, begge for både salg og utleie. Alt i alt spenner utvalget over det meste fra arbeidshansker til mindre gravemaskiner.

Solid fra USA

Spesielt har grøftegraverne slått an ute i markedet, også for vanlig salg. Hittil er 40 enheter solgt ved siden av hyppig utleie, og brukes av både maskinentreprenører og andre med grunnarbeider som hovedgeskjeft. I det senere er de mye etterspurt av selskaper som driver med fiberkabler.

- Ved å lete i nettopp USA finner vi nå og da maskiner og utstyr som ikke er å oppdrive her, kombinert med smarte løsninger, høy driftssikkerhet og lang levetid. En annen viktig del av konseptet er utformingen av bedriften som en butikk. Kundene kan selv gå rundt og besku utvalget, som også omfatter en del forbruksmaterieill. Slikt lokkes også privatkundene innom, og i dag står de private for 30-40 prosent av omsetningen. Fordelingen mellom kundeandelen innen bygge- og anleggsbransjene er om lag 50/50.

Eget rapportsystem

Ifølge Inge Dalseth etterspør utleiemarkedet mer og mer ærlighet og åpenhet, såkalt transparent holdning i utleiebransjen. For å innfri noe av dette har han laget et eget kontrollsystem i form av et dataprogram der leiekundene mottar ukentlig rapport over hva som er tatt ut på leie og hvilke kostnader

som påløper/er påløpt.

- Åpenhet er veldig viktig. Med rapportene bistår vi leiekundene med oversikt over hva av det leide materiellet som er i drift og hva som står ubrukt. Og det virker. En bedrift som oppdaget at mye utstyr var leid inn uten å brukes, returnerte det ubrukte utstyret omgående, men fikk faktura av oss i henhold til kontrakten. Den aktuelle kunden satte så stor pris på ordningen at de har økt leievolumet hos oss etterpå selv om det kostet ganske dyrt. Et godt eksempel på at åpenhet og ærlighet i markedet virker.

Viktig veiledning

Leiemarkedet er også blitt mer kompetansekrevende på bransjekunnskap med årene. Det er ofte ikke nok å kunne utleieproduktet på rams og informere leietaker om bruk og vedlikehold. For å henge med kan det være nødvendig med prosjektkunnskap og veiledning av kunden i valg av maskiner og utstyr allerede på prosjekteringsstadiet.

- Hos oss merker vi behov for å vite mest mulig om varighet av oppdrag for å kunne veilede om riktige valg. Hvis det ikke kommer noe ut av dette er det viktig å la kunden selv få bestemme. Erfaringsmessig hjelper rapporteringene vi har innført. Min oppgave er å kunne betjene alle muligheter, og til sjuende og sist må kunden være fornøyd. Og bakgrunnen for valget av firmanavn?

- En kombinasjon av begrepene LIft, MAskin og COntainer, rytmisk sammensatt á la Ikea, Nordea og så videre. Lett å huske for folk flest, smiler Inge Dalseth.

Tekst og foto

| SVEIN ERIK MADSSVEEN



Forurensede masser

NETT har to anlegg for mottak og behandling av forurensede masser: Larvik og Oslo. Vi renser også masser på stedet uten oppgraving - kalt "in situ" behandling. NETT har konsesjon for behandling av masser forurensset med:

- Olje
- Pestisider
- Tjærestoffer
- Andre forurensningskomponenter.

Vi er datterselskap av DSV Miljø AS, som er ledende på jordrens i Danmark, og sammen med selskapene i Sverige, Danmark, England og Finland har vi bred erfaring og kan løse de fleste problemer forbundet med forurensset grunn.

Kontakt oss for råd og gjennomføring!


Nett Grinda AS
 Grinda, 3270 Larvik • Tlf. 33 80 31 90 • www.nett-gruppen.no
en del av DSV Miljø koncernen



Spør oss - før du graver!

Geomatikk utfører gravemeldings- og kabelpåvisningstjeneste for mange kommuner, e-verk og andre eiere av infrastruktur.

Registrer dine henvendelser på vår internett-portal - www.kundeportal.gravemelding.no eller kontakt vårt kundesenter - se komplett oversikt på www.gravemelding.no

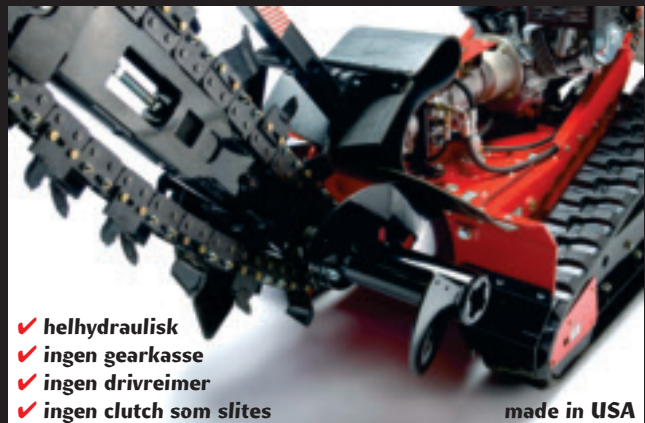
 **telenor Canal Digital**
 Landsdekkende informasjon

Landmålingstjenester

Geomatikk tilbyr landmåling og felldatafangst til bygg- og anleggs-entreprenører, rådgivende ingeniører og konsulenter, utbyggere, kommuner og ledningseiere.

 Sentral godkjenning innenfor tiltaksklasse 3


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



ROBUSTE KJEDGRAVERE

✓ helhydraulisk
 ✓ ingen gearkasse
 ✓ ingen drivreimer
 ✓ ingen clutch som slites

made in USA

EFFEKTIV PÅ KABELGRAVING - stor kapasitet
 nesten ingen opprydding etter traséen
 tar seg fram over alt -

SISTE SALG:
 Kato Anlegg As, Straumgjerde

Vi har demo/brukte til gunstige priser!



HØYTRYKKSIVASKERE FOR "MØKKAJØBBER"

gjør jobben uten tilkobling av strøm eller vann

✓ Cat pumpe
 Honda eller Yanmar





Se demo videoer på www.limaco.no

KATALOGER PÅ www.limaco.no

LIMACO as

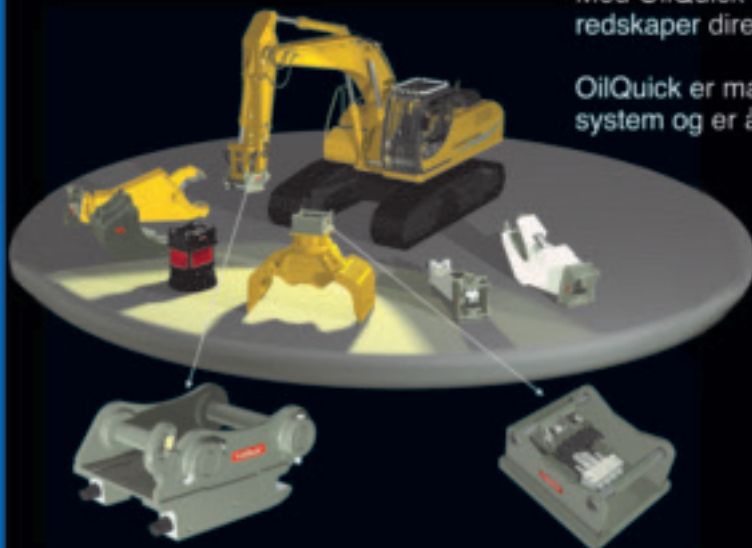
tlf 330 50160 post@limaco.no
 Bentsrudveien 2 - 3080 Holmestrand

Riktig redskap til riktig jobb!



Med OilQuick hurtigkoblingsfester kobler du hydrauliske redskaper direkte fra førerstedet fort, enkelt og lønnsomt.

OilQuick er markedets mest avanserte hurtigkoblings-system og er å få til gravemaskiner mellom 1-120 tonn.



Mekanisk redskapsgrind



Hydraulisk redskapsgrind



Hammerplate



Pendeladapter

O T S Trading

Overseas Trading & Service Co. A/S

Postboks 267, 1326 Lysaker

Tlf. 67 12 24 60 - fax 67 58 07 16

Ole mob. 950 60 166, Kjell mob. 907 64 332 Avd.kontor Larvik: A. Bratlie tlf.: 920 58 816

e-mail: mail@ots.no - www.ots.no



Kubota

Kubota KX080-3@



**Vil du erfare våre påstander?
Kontakt oss for tilbud og demo.**

**En av utleieselskapenes
favoritt på grunn av:**

- Lave driftskostnader
- Robuste og solide konstruksjoner
- Beste servicevennlighet

**“en av markedets
beste 8 tonnere?”**

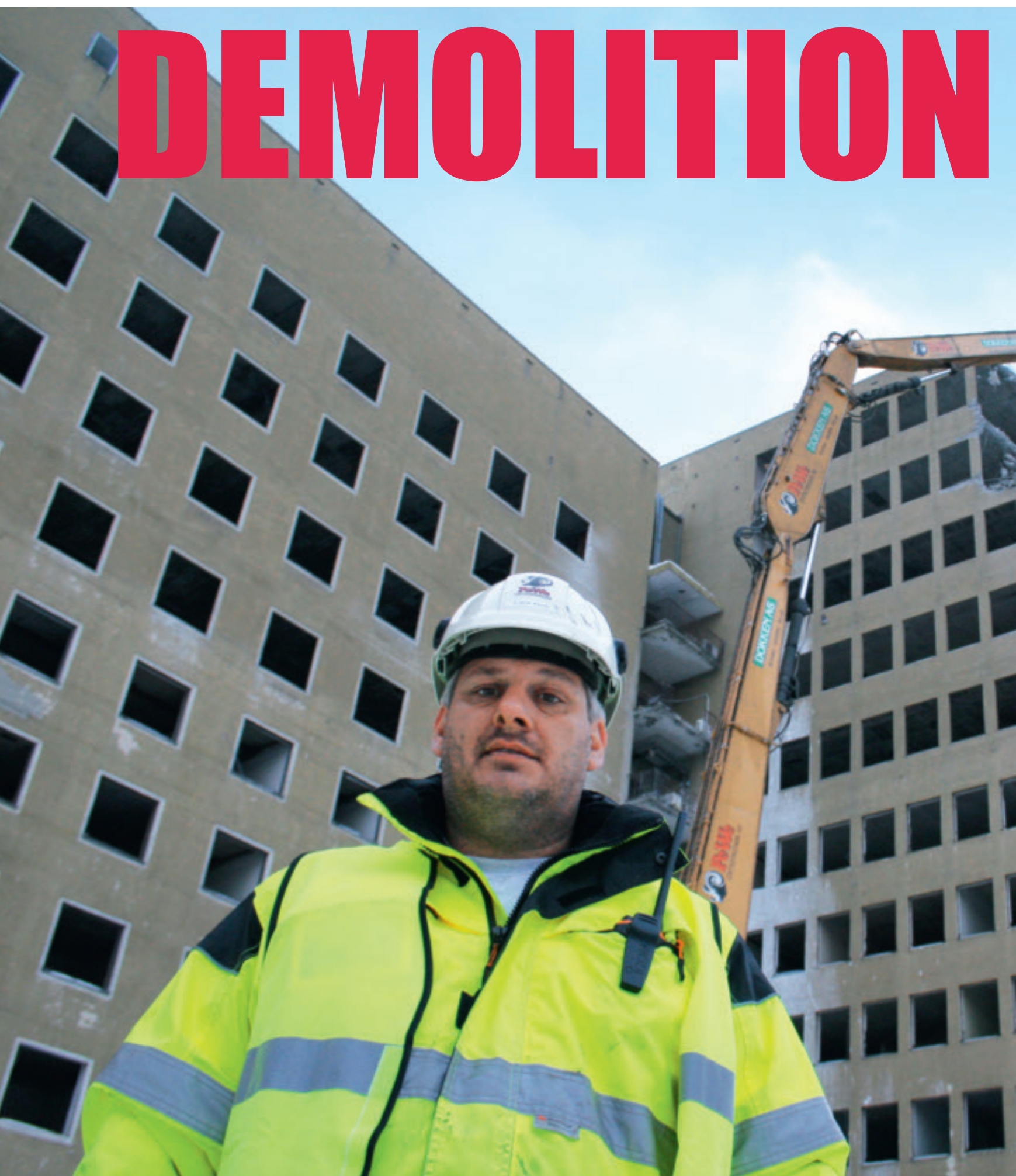
- Meget stabil, med og uten tilt
- Løfter skytematter uten problemer!
- Lang rekkevidde
- Passer uten problem i en dumperkasse.

Telefon: 62 33 06 60

www.hymax.no



DEMOLITION



MAN



Høyt Anleggsleder Lars Hoff i PeWe AS, foran høyblokka på St. Olavs hospital, som jevnes med jorden.

Lars Hoff er anleggsleder på Norgeshistoriens største riveprosjekt. Med imponerende presisjon og et forrykende tempo blir et av Midt-Norges høyeste hus omgjort til ruiner, mens Hoff har full oversikt. Anleggsmaskinens utsendte lar seg fascinere.

For det gjør unektelig inntrykk å se en 110-tonns maskin med en langbom på 42 meter tygge ned bit for bit av det 40 meter høye landemerket på St. Olavs Hospital i Trondheim – bare kalt høyblokka på folkemunne. – Dette er faktisk Norges største rivemaskin. Den ble

kjøpt inn fra Nederland spesielt til dette prosjektet, og fraktet opp hit på båt. Det fantes ikke så store rivemaskiner i Norge, forteller anleggsleder Lars Hoff i PeWe AS, den ene av to entreprenører som samarbeider om rivekontrakten på sykehuset. Den andre bedriften i arbeidsfellesskapet er Dokken AS.

MÅNEDENS PROSJEKT | ST. OLAVS HOSPITAL



Krigssone? Nei, kun et sykehusområde i Trondheim.



Norges største Det gjør unektelig inntrykk å se en 110-tonns maskin med en langbom på 42 meter tygge ned bit for bit av det 40 meter høye landemerket.

– Midt i fødeavdelingen

– Du står nå midt i fødeavdelingen, sier Hoff og peker på den grå ruinhaugen der undertegnede har plassert sine noe ustøve vernesko. Høyt opp i luften i bakgrunnen glefser den glupske jernkjeften i seg betongvegger i rasende tempo, og sementbiter og -støv drysser ned langs det nakne, forlatte sykehusbygget. Det ser egentlig mer ut som en krigssone enn et sykehusområde der vi befinner oss. Men det er naturligvis kun midlertidig. Når hele rivejobben er

ferdig, skal det nemlig bli et flott torg akkurat der hvor den kjente høyblokka fremdeles står. Og deler av betongmassene som rives ned skal faktisk brukes til å planere ut dette sentrale torget, som skal få navnet Olav Kyrres Plass.

55.000 tonn

Rivekontrakten som arbeidsfellesskapet Dokken og PeWe har inngått med Helsebygg Midt-Norge omfatter alle deler av riveprosessen

Ruinhaug Betongen fra rivejobben skal gjenbrukes i forbindelse med fundamentering under nye bygg og etablering av interne veier på området.



Miljøgifter Store deler av betongen på sykehuset er overflatebehandlet med PCB-holdig maling.



sen; både innvendig demontering og utvendig riving av høyblokka med tilstøtende bygninger. Det dreier seg om hele 55.000 tonn masser som skal rives, sorteres og i stor grad gjenbrukes. Entreprenørene overtok bygningsmassen i begynnelsen av juni i fjor og hele prosjektet skal være ferdig innen utgangen av april i år.
– Vi startet med innvendig rensk i alle bygningene i fjor sommer. Det vil si at vi fjernet alt elektrisk og elektronisk avfall, samt isolasjon, gulvbelegg og treverk, forteller Hoff.

Innvendig benyttet vi oss av minigraver og Bobcat, samt håndverktøy som brekkjern og lignende. Til selve rivingen benytter vi alt fra en 36-tonner med vanlig gravearm til den store 110-tonneren med 42-meters langbom (CAT 385).

Kamerastyring

I og med at det aldri har vært brukt en så stor rivemaskin i Norge tidligere, er det heller ikke så mange som har erfaring med å kjøre

MÅNEDENS PROSJEKT | ST. OLAVS HOSPITAL



Fakta om riveprosjektet:

Byggestart: Overtok bygningsmassen 4. juni 2010 – fysisk oppstart 7. juni.

Ferdig: 29.04.2011

Kontraktssum: NOK 44 mill. (eks. mva.)

Byggherre: Helsebygg Midt-Norge

slike maskiner. Det er jo litt spesielt å sitte på bakkenivå og styre betongklypa som klipper seg gjennom betongveggene 40 meter opp i luften.

– Høyden er helt klart en utfordring. Det er installert to kameraer på langbommen – det ene like i nærheten av knusekjeften – og monitører inne i førerhytta, som maskinføreren er avhengig av for å jobbe i den høyden, forklarer Hoff.

– Det er meget spesielt å styre en langbom på over 40 meter.

Maskinføreren her har jobbet noen år med en mindre langbom på 26-27 meter, og det er en svært verdifull erfaring å ha med seg i dette prosjektet. Betongklypa som brukes her har for øvrig en kraft på 250 tonn per kvadratcentimeter.

Sikkerhet i høysetet

Rivejobben på St. Olavs Hospital er Norgeshistoriens største, og dermed også en av de mest prestisjefylte. Mens betongbitene faller ned i den stadig voksende ruinhaugen i bakgrunnen, tenker undertegnede at slik organisert destruksjon jammen må være en fin måte å få ut litt aggresjon på.

– Det er klart det er en interessant jobb og vi er veldig takknemlige for at vi fikk denne kontrakten i konkurranse med flere andre store entreprenører. Men vi har nok kommet oss over den fasen hvor det var morsomt å rive og ødelegge ting. Denne jobben dreier seg i stor grad om planlegging, ikke minst i forbindelse med sikkerhet. Det er ”sjæ-er” over hele linja – altså sikker-jobb-analyser, sier han.

Høyblokka Det 12 etasjer høye bygget er blant Trondheims høyeste hus.



Din spesialist på hengere, traktorer og dieseltanker

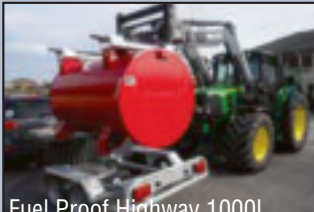
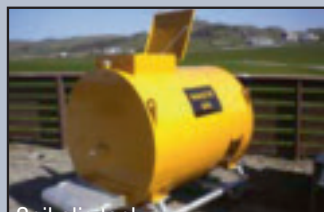
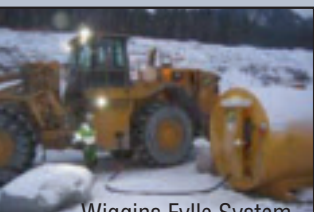
www.baileytrailers.co.uk • www.protechmachinery.co.uk • www.fuelproof.co.uk



BAILEY TRAILERS **Fuel Proof**

FUEL PROOF Europas største produsent av frittstående diesel

utvalg av dobbel bunnede dieseltanker. Fra Europas ledende

 Fuel Proof Highway 1000L	 Løs tanker 500 L til 4500L	 Generator tank 1000L til 3000L kan stables	 frittstående tank fra 500L til 60 000L
 Vertikale 5200 til 18000L	 Spill olje tank	 tanker på hjul fra 1000 liter til 9000 liter	 Wiggins Fylle System

Arvid Gimre AS Tlf: 51 65 44 86 Mob: 928 04 448 arvid@gimre.no - www.gimre.no

– Både når det gjelder de innvendige og utvendige arbeidene er sikkerheten i fokus. Fram til dags dato har vi ikke hatt noen skader med fravær, og det er vi meget tilfreds med. Det viktigste er at alle kommer hjem like hele fra jobben hver dag.

95 % gjenbruk

Ifølge kontrakten med Helsebygg skal PeWe og Dokken sørge for at 95 prosent av massene blir gjenbrukt; så lite som mulig skal kjøres på søppeldynga. Store deler av massene skal som nevnt tilbake i prosjektet, hovedsakelig som fyllmasser.

– Betongmassene knuses litt her på området, men det meste foregår på Hegstadmyra, hvor vi har leid en tomt. Deretter blir det kjørt tilbake hit etter behov. Det lange jernet i betongen tar vi ut her, mens det fine jernet tas i knuseverket der.

– Ellers har alt avfall blitt sortert og sendt til mottak. Noen miljøfarlige stoffer, som asbest og PCB, har blitt sanert. De seks nederste etasjene i høyblokka ble oppført på slutten av 50-tallet, mens den øverste delen ble påbygd tidlig på 70-tallet. De nederste og eldste etasjene inneholder rene masser, mens all betongen over sjetten etasje inneholder PCB, forklarer han.

En smørpakke PCB

Under de årlige Anleggsdagene, som ble avholdt i januar i år, fikk vi svar på hvorfor det var såpass mye PCB-infiserte masser i betongen på sykehuset i Trondheim – og hvordan man skulle håndtere det. Gunnhild Flaamo, rådgiver hos Fylkesmannen i Sør-Trøndelag, fortalte at hele 22.000 tonn betong (av totalt ca. 50.000 tonn) inneholder PCB (polyklorete bifenyler). Store deler av betongen på sykehuset er nemlig overflatebehandlet med PCB-holdig maling. Dilemmaet til byggherren er å gjenbruke betongen samtidig som PCB-en blir forsvarlig håndtert.

– PCB er en organisk miljøgift som er hormonforstyrrende og kan være kreftfremkallende. Kartlegging av PCB-innholdet i betongen på St. Olavs Hospital viste konsentrasjoner mellom 0,02 og 2,25 mg/kg, mens det meste ligger under 1 mg/kg, som ifølge regelverket skal deponeres på et såkalt inert deponi. Totalt sett, i all betongen som skal rives, dreier det seg om

435 gram PCB – altså en knapp smørpakke, fortalte Flaamo.

– Løsningen på dette prosjektet var at de fikk tillatelse fra Fylkesmannen til å gjenbruke betongen i forbindelse med fundamentering under nye bygg og etablering av interne veier på området, under forutsetning av at de knuste massene blir lagt over grunnvannstanden og under tette dekker. Det stilles også krav til overvåking og prøvetaking blant annet for å kartlegge hvor mye PCB som frigjøres ved knusing, sa hun.

Tekst og foto

| RUNAR F. DALER



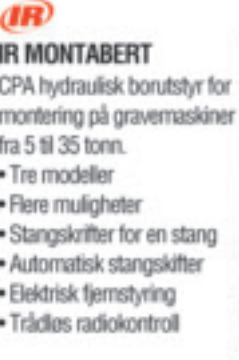
IRM - Vi er der når du trenger oss!...



IR
MONTABERT
hydrauliske slaghammere for maskiner fra 0,5 til 75 tonn.
Kvaliteten gjør oss i stand til å gi markedets beste garanti



IR
INGERSOLL - RAND
transportable kompressorer fra verdens største kompressorprodusent.
Kapasitet fra 2 til 40 m³/min



IR
IR MONTABERT
CPA hydraulisk borutstyr for montering på gravemaskiner fra 5 til 35 tonn.
• Tre modeller
• Flere muligheter
• Stangskifter for en stang
• Automatisk stangskifter
• Elektrisk fjernstyring
• Trådløs radiokontroll





DEN OPTIMALE RIGG FOR BRØNN- OG ENERGIBORING
COMACCHIO
borrigger



TA KONTAKT FOR MER INFORMASJON!
IRM
IRM NORGE AS
Tretjendalsvegen 58 - 2016 Frogner
Tlf.: 63 84 62 00 - Fax: 63 82 18 10
E-mail: mail@irm-norge.no - www.irm-norge.no
FORHANDLER:
Hordaland/Sogn og Fjordane
Åsane Mek. Industri AS tlf: 55 19 02 45

UNN BEDRIFTEN DIN SKADEOPPGJØR SLIK DET BURDE VÆRE.

Det aller viktigste med en forsikring er det som skjer etter at en skade har skjedd. Hvordan du blir møtt av forsikringsselskapet, hvor smidig det fungerer, og hvor raskt du kan få i gang virksomheten igjen. Det er dette som er vår spesialitet, skadeoppgjør slik det burde være:

1. Du melder enkelt fra om skaden på vår hjemmeside (vil du heller ringe, går det selvfølgelig like bra).
2. Vi tar over ansvaret. Vi løser mer enn halvparten av alle saker innen 24 timer, og ved en større skade er vi på plass innen tre timer. Dessuten får du en egen kontaktperson som tar hånd om saken din hele veien.
3. Vi kontakter de spesialistene du trenger og sørger for at de kommer til deg. Ettersom vi tar hånd om flere skader enn noen andre (1,4 millioner i året) har vi skaffet oss bransjens aller beste partnere.
4. Du får hele tiden informasjon om hva som skjer og kan konsentrere deg om bedriftens egentlige virksomhet i ro og mak.

www.if.no/bedrift
02400



Rolig, vi hjelper deg.

møje stopp i driftå?*

*ofte driftstans?

Reduser driftstans med Bondura®

Bondura® bolten er godkjent til å erstatte tradisjonelle bolter, og blir brukt for å ta opp slark. Den monteres enkelt i felten og forebygger ny dannelse av slark.

For et uforpliktende tilbud, kontakt oss på post@boltnorge.no eller 51 77 20 20

BOLT
NORGE AS

www.boltnorge.no | www.bondura.no



Indexator
ROTOTILT®



- uten prestasjonsangst!

RT40B Med mer muskler

- opp til 35% sterkere tiltmoment

“Forsterket utgave av RT40”

- Kan nå brukes på større maskiner; opp til 16 tonn
- Klarer 25% høyere belastning
- Opp til 25 % høyere rotasjonsmoment
- Nye hydraulikkventiler for økt oljestrøm
- Minimal vektøkning

Best på service
og reservedeler!

Maskin og Konsult AS
Utstyrsspesialisten for anleggsmaskiner

Industriveien 6, 2020 Skedsmokorset Tlf: 64 83 65 30 E-post: firmapost@rototilt.no

AT30013



Gamle smell Det er funnet mengder med tomhylser av forskjellige størrelser i deponiene, men hittil ingen udetonerte eksplosiver.

FØRERLØSE OG FRYKTLØSE MASKINER

Det kan dukke opp litt av hvert når man begynner å grave i et avfallsdeponi i en gammel militærleir. Faren for udetonerte eksplosiver gjør gravearbeidene til en risikosport, men fjernstyrte maskiner lar seg ikke skremme.

I bitende kulde er Anleggsmaskinen på besøk i den nedlagte Hofstad militærleir ved Melhus i Sør-Trøndelag. Som tatt ut av en skrekkfilm kommer det plutselig en voldsom dumper kjørende bortover grusveien inne på området – og det er ingen som sitter inni og styrer! Dette skremmende synet er nå hverdagskost i leiren som ble opprettet av tyskerne under krigen, og som blant annet ble benyttet som hovedlager for ubåttammunisjon. Det har vært militær drift i leiren frem til midt på 2000-tallet, og i 2008 overtok Melhus kommune leiren med det formål å utvikle den til næringspark. For å få gjennomført disse planene, er man imidlertid nødt til å fjerne gammelt, farlig avfall i bakken. Det er først og fremst de tre avfallsdeponiene i den tidligere militærleiren som må undersøkes, og det er her de fjernstyrte anleggsmaskinene kommer inn i bildet.



Skremmende Plutselig kommer en voldsom dumper kjørende bortover grusveien inne på militærområdet – og ingen sitter inni og styrer!



42 tommer I en liten container noen hundre meter fra deponiet sitter maskinførerne og styrer ”spøkelsesmaskinene” ved hjelp av pedaler og spaker og flatskjermer på veggen.



Samleband Når det dukker opp potensielt farlige gjenstander på båndet sorterer Forsvarets spesialister på eksplosiver massene manuelt. Her kan man se en gammel tomhylse på skjermen i containeren.

Satsingsområde

– Det er farlige stoffer og muligens eksplosiver i bakken her. Tre personer omkom her i 1949 i en eksplosjon, så vi vet at det er en reell fare for å støte på eksplosiver, sier Jan Inge Gjermundshaug, daglig leder i Gjermundshaug Anlegg AS, entreprenøren som har fått miljøsaneringskontrakten på Hofstad leir. Bedriften fra Alvdal har god erfaring og kompetanse med fjernstyrte anleggsmaskiner fra Hjerfoss skytefelt på Dovre, hvor de har utført tilsvarende arbeider de siste par årene.

– Vi ser på dette med fjernstyring av anleggsmaskiner som et satsingsområde. Ikke bare i forbindelse med militærleire som skal ryddes, men også ved for eksempel ras, brann eller andre situasjoner hvor det kan være farlig for mennesker å ferdes, sier han.

HMS i fokus

Det er totalt 11.000 kubikkmeter masser som skal graves opp og sorteres, fordelt på de tre avfallsdeponiene. Ved det ene deponiet var de førerløse maskinene i full gang med arbeidet da Anleggsmaskinen var på besøk.

– Vi er påkrevd å rydde opp i tre avfallsdeponier. I disse kan det være eksplosiver, i tillegg til tungmetaller, olje og andre kjemikalier. Ryddingen utføres derfor med fjernstyrte gravemaskiner, dumpere og sorteringsverk. Skulle noe eksplodere, er det dermed ingen fare for liv og helse, forteller Odd Erik Martinsen, prosjektleder i Forsvarsbygg.

– Hittil er det ikke funnet noen eksplosiver, men det er blant annet gravd opp tre tønner med et tjærestoff, som sannsynligvis har vært brukt til takteking her i leiren. Anleggsmaskinen får også opplyst at det er funnet en rekke tomhylser fra rekylfrie kanoner (57 mm, 75 mm og 106 mm), tyske staghåndgranater, panservernraketter og håndvåpen.

Sprennstoffspesialister

Det graves fire meter ned i avfallsdeponiene. Den første grovsorteringen gjøres med en spialsuffe, som fungerer som en slags sil; alt som er større enn fem centimeter blir værende igjen i skuffen. Dette blir lagt i en egen haug for videre sortering. Alt annet kjøres gjennom sorteringsverket, hvor blant annet en magnet fanger opp alt av metall. De førerløse maskinene som benyttes, er gravere av typen CAT 324 og CAT 312 samt en dumper av typen CAT 730. Forsvaret har egne spesialister på eksplosiver på plass som sorterer massene manuelt på sorteringsbåndet.

42-tommer

Noen hundre meter fra deponiet står en liten container for seg selv. Og det er inne i denne at maskinførerne sitter og styrer ”spøkelsesmaskinene”. Ved hjelp av pedaler og spaker styrer maskinførerne maskinene på vanlig måte. Forskjellen er bare at de bruker 42-tommers skjermer på veggen foran seg for å se hvor maskinene kjører og hva de gjør.

– Vi kan i prinsippet sitte hvor som helst i verden og styre disse maskinene, bare vi har god nok datalinje, sier Gjermundshaug.

– I tillegg til de maskinen vi har her, er vi i ferd med å bygge opp en fjernstyrt CAT 963 beltelaster. Vi er også i gang med å utvikle et GPS-basert system for dumperne, som gjør at vi kan legge inn en bestemt rute, og kun trykke på en knapp når vi vil at dumperen skal kjøre denne ruten. Vi er nok alene her i landet om å kunne tilby hele spekteret av denne teknologien, og vi får stadig forespørsler fra utlandet om å levere utstyr til fjernstyring av maskiner. Selskaper fra både fra Russland, USA og Tyskland har vært i kontakt med oss, forteller han.

Støyfritt

Gjermundshaug Anlegg har fem ansatte på prosjektet i Hofstad leir. Når Anleggsmaskinen er inne i ”sentralen” (les: containeren) sitter brødrene Erling og Håvard Thoresen og styrer hver sin maskin.

– Dette er jo fremtidens måte å kjøre maskiner på. Tenk så komfortabelt og behagelig det er å sitte her inne å styre; ikke noe støy eller dårlig vær, og man har god plass og bedre sittestilling. Det essensielle er selvsagt at vi



Satsingsområde "Vi ser på dette med fjernstyring av anleggsmaskiner som et satsingsområde," sier Jan Inge Gjermundshaug, daglig leder i Gjermundshaug Anlegg AS. Her blir han intervjuet av NRK.



God plass Det er både komfortabelt, romslig og støyfritt å sitte inne i containeren å styre maskinene. Her er det Erling Thoresen som konsentrerer seg om å kjøre en CAT 312.



Sil Den første grovsorteringen gjøres med en spesialsuffe, som fungerer som en slags sil; alt som er større enn fem centimeter blir værende igjen i skuffen.



Spøkelsesmaskiner Alle maskinene – dumper, gravemaskin og sorteringsverk – er førerløse og styres fra containeren flere hundre meter unna.

ikke har noe forsinkelse på bildene. Hadde vi hatt det, ville det blitt vanskelig å gjennomføre, sier Gjermundshaug.
– Jo, det er helt klart behagelig og uten støy, bekrefter Håvard Thoresen.
– Men det er jo ikke like morsomt å sitte her inne som å være ute i maskinen.
Miljøsaneringskontrakten i Hofstad leir er på ca. 15 millioner kroner (eks.

mva.), en kostnad som dekkes av Forsvaret. Prosjektet begynte i månedsskiftet november/desember 2010, men selve gravingen i deponiene startet først 3. januar i år. Arbeidene skal være ferdige i løpet av april 2011.

Tekst og foto

| RUNAR F. DALER

PONSSE

THE HARDER THE BETTER

PONSSE ERGO 8W



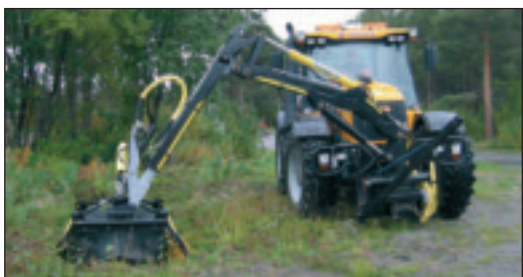
Med kraften av åtte hjul er nye **PONSSE Ergo 8w** en effektiv hogstmaskin. Den ergonomiske og stabile PONSSE Ergo 8w er stabil på alle typer terreng, enten det er bratte skråninger, dyp snø eller myk jord.

Hogstmaskinen PONSSE Ergo 8w er den sterkeste i sin klasse. Lavt drivstofforbruk og lavt marktrykk gjør Ergo 8w til en miljøvennlig hogstmaskin. God komfort og smidighet er resultatet av våre kundeorienterte utviklingsprogrammer: med en trekraft på 180 kN, dobbel hydraulikk, det mest komfortable førerhuset på markedet samt balanserte boggier som ekstraustyr. PONSSE Ergo 8w kan ta på seg de tøffeste utfordringene – og vinner.



Skogsentreprenørens beste venn

www.ponsse.com



Slagkraft har gjennom mange år vist at for å rydde langs norske veier er kun det beste godt nok. Mange modeller fra montering på traktor til veghøvel.

Ta kontakt.



Boks 43, Heimdal, 7472 Trondheim
Telefon: 72 89 44 00
abm@abm.as • www.abm.as



AT01536

Bransjens sterkeste alternativ!

Osloveien 53,
1534 Moss
telefon: 40 00 79 93,
www.bfab.no

paal@bfab.no
kai@bfab.no
ketil@bfab.no
tore@bfab.no

Salg av alle typer containere

Fokus på miljø, service og kvalitet



Vi kommer frem til de beste løsningene i samarbeid med våre kunder. Vår visjon er å kunne levere rett produkt til rett tid til rett pris.



Box 44 • SE-310 61 Åtran • +46 346 60515 • www.gremo.se

WORLD CLASS FORESTRY MACHINES

Slutt og les om våre maskiner!
Dra heller ut i skogen og opplev dem i sitt rette element i stedet.



**GREMO
FOREST SHOW**

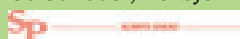
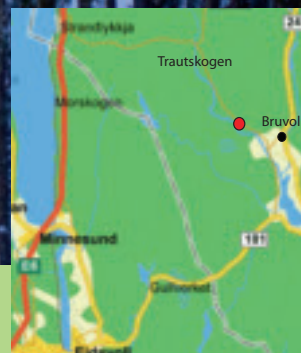
Vi ønsker deg velkommen til å se og oppleve våre maskiner. Den 1. april kl. 09.00-16.00 og 2. april kl. 09.00-14.00 viser vi frem lastbærere Gremo 1350VT og tynningsmaskin Gremo 1050H med SP 451 LF aggregat i Trautskogen i Nord-Odal.

Veibeskrivelse: Skiltet fra vei 181, vei 24, i Bruvoll sving mot Trautskogen. Koordinater: WGS 84, N 6027434, E 1127472. Følg med på vår hjemmeside www.gremo.se.

Tellefsdal, SP-Maskiner og H-dämparen medvirker med gode tilbud!

Vi byr på enkel servering! Håper vi ses snart i Norges skoger!

For flere opplysninger ring Erik M Haug 480 37 075, Torbjörn Sjunnesson +46 734 425 214 eller Bo Johansson +46 734 425 342



ET EGET VEIHØVELDEKK NORSKE FORHOLD

PROSJEKTET GRADER GRIP, PÅ 1970- OG 80-TALLET.

Mens denne spalten ellers tar opp maskin- og kjøretøyobjekter, går vi i dette innslaget inn på en viktig komponent til veihøvlene, med betydning for arbeidsegenskaper/kjøreegenskaper og for økonomi, nemlig dekk.

Etatens bestand i den viktige maskingruppen veihøvler var omfattende, omkring 1970 ca. 450 stk. To grupper av slidedeler til veihøvlene som hadde klar betydning for økonomien, var veiskjær og dekk. Begge disse materielltypene ble anskaffet til veivesenet til dels fra norsk produksjon. Ved prøver, oppfølging og videreutvikling var det naturlig å ha kontakt og samarbeid med disse norske produsentene.

Slitasjeutsatt

I 1960-årene og i de første 70-årene var det utbredte oppfatninger i maskindriften om mindre god holdbarhet av dekk på veihøvler. Dette gjaldt både teknisk og økonomisk sett. Den vanlige og mest anvendte mønstertypen for veihøveldekk ble kalt for "Grader", det var et ganske åpent mønster med skråstilte knaster i en V-form. Disse viste mye slitasje, og hadde en svakhet ved en tendens til å bli skadet med sprekkdannelser i roten ved bruk av kjettinger. Kjettingbruk var på den tiden en normal og langvarig driftsform

gjennom vinteren. Noen brukere valgte derfor å skifte til dekk av hjullastertype, som hadde en kraftigere bane og et tettere mønster. Men i utgangspunktet ikke beregnet for veihøvler.

Parkeringsflate

Et annet teknisk problem var at enkelte veihøveldekk av utenlandsk produksjon hadde dekkstamme med nylonmateriale, mot tidligere vanlig brukt tekstilmateriale, noe som hadde den svakheten at etter parkering i kaldt vær var det formet en "flat flekk" på dekkene. Dette kunne det ta flere kilometers kjøring etter start å få ut av dekkene. Det var derfor ønskelig å unngå dette stammematerialet for bruk under norske forhold. Slike dekk kom inn i "systemet" bl.a. som originalutstyr på nye maskiner.

Prøvedekk

Fra medarbeidere i veivesenet ble det foreslått å utarbeide et dekkmønster med rette skråskårne riller over dekkbanen i begge retninger. Dette ga et

tettere mønster, mindre åpninger, mer gummimateriale, og uten tendens til spesielle skader ved kjettingbruk. Til dette bidro også avrundet skulderparti. Slike prøvedekk ble produsert ved å regummiere brukte veihøveldekk, med slett gummibane og deretter skjære mønsteret. Over en tid ble slike prøvesett utprøvd i flere fylker. Vi kan innskytte at ved å se tilbake i kjøretøyhistorien vil en finne dekkmønster av slik likeartet utforming brukt til lastebiler i mellomkrigstiden, knyttet til amerikanske produkter.

Rayon stamme

Resultatene i prøvene var gode, og et regummieringsfirma tok opp produksjon av mønstertypen, som de kalte "vaffelmønster". Men tilgang på brukbare brukte veihøveldekkstammer for regummiering ble en begrensning her. De mest aktuelle dekkdimensjoner var 13.00-24 og 14.00-24. Med den sistnevnte dimensjon som mest aktuell på nye maskiner pga. økende maskinstørrelser og tyngde.

En oppsummering fra prøvene viste flere positive sider, og interessen i veivesenet for å få en slik dekktype tilgjengelig, var stor. Dette både til nye høvler og til utskifting på høvler i bruk. Viking-Askim AS samarbeidet i prøvene og i opparbeidingen av erfaringer, og med den detaljerte utforming av mønsteret. Mot 1980 ble det avtalt at de konstruerte den vulkaniseringsformen i metall som trengtes for å produsere det. Form for dekkdimensjon 14.00-24 ble anskaffet fra utenlandsk spesialleverandør. Dekktypen ble prosjektert både som dekk for slange, og slangeløst, og i styrkeklasser 12 lag og 16 lag. Et viktig materialvalg var rayon stamme. Dekktypen var diagonaldekk, og betegnelse G-2. Mønsterdybden var 31 mm.

Produksjonen nedlagt

I februar 1980 ble produksjon startet, og Viking-Askim satte navnet "Grader Grip" på produktet. Og innlemmet det med de tekniske data, i produktkatalogen. Foruten til veihøvler

FOR



ble dekktypen aktuell også til enkelte andre maskintyper, som asfaltutlegger, og traktortypen MB-Trac.

Grader Grip ble fra 1980 anskaffet til de fleste nye veivesenhøvler, og til dekkutskifting, og til enkelte andre maskiner. Fram til 1991 i et antall av ca. 8.000.

Utviklingen blant dekkprodu-

senter, markedet, dekktyper samt endrede bruksbetingelser, førte til at Viking-Askim på det sistnevnte tidspunktet la ned produksjonen av Grader Grip og av anleggsdekk. Senere er all norsk dekkproduksjon nedlagt.

Om bildene

Illustrasjon ved teksten viser Grader Grip sammen med den

mest vanlige veihøveldekktypen Grader (hos Viking-Askim kalt "Troll"), samt foto av første Grader Grip eksemplar ferdigprodusert i februar 1980. Videre et foto av en Mattsson (Nordverk) maskin i Østfold 1988, med Grader Grip dekk. Etter produksjonsslutt i 1991 ble vulkaniseringsformen overtatt av veivesenet som be-

varingsgjenstand, og finnes på Norsk vegmuseum. Museet vil søke å supplere formen med et eksemplar av dekktypen. Formen har gjenstandsnr. 3646.

Tekst | BJØRN PREBENSEN, ASGEIR ENGIOM

Foto | BJØRN PREBENSEN, ARKIV NORSK VEGMUSEUM

VOKST OPP PÅ GRUS

– Jeg har bokstavelig talt vokst opp her på grustaket. Jeg begynte å kjøre hjullaster da jeg var seks år gammel og jeg er flaska opp på sand, snø og grus. Det er dette jeg er født til å gjøre, sier Tron Gevelt, daglig leder for Gevelt Grustak & Entreprenør i Mjøndalen.

Navn | Tron Gevelt

Firma | Gevelt Grustak & Entreprenør AS

Antall ansatte | 16

Omsetning 2010 | Ca. 35 millioner kroner

Som 21-åring gikk Tron Gevelt (46) til anskaffelse av sin første gravemaskin, en Åkerman H9B. Tre år senere, i 1988, kjøpte han sin første nye graver – en Komatsu 180LC – og siden har han ikke sett seg tilbake.

– Jeg kjørte mye fast for andre entreprenør disse første årene, sier Tron, som frem til 1994 drev alene med personlig foretak, Gevelt Entreprenør. Trons far, Tore, har drevet Gevelt Grustak på Rygh i Mjøndalen siden 1959.

– Vi valgte etter hvert å slå oss sammen, og etablerte i 1994 Gevelt Grustak & Entreprenør AS. Året etter kjøpte vi en hjulgraver og ansatte den tre år yngre broren min, Håvard, til å kjøre den.

Det var vel starten på et slags generasjonsskifte da jeg gikk da inn som daglig leder i selskapet. I 2010 ønsket vi å ta enda et steg videre, og ansatte en utenfor familien til å ta hånd om det merkantile og for å få mer struktur på hele systemet her. Jeg er jo ingen kontormann, men først og fremst en praktiker som liker å være ute blant gutta, slår han fast.

Store masser

Gevelt Grustak & Entreprenør tar på seg oppdrag med levering av sand, pukk og grus, i tillegg til tradisjonell anleggsvirksomhet, som for eksempel utgraving og planering av tomter, graving av grøfter, utskifting av VA-anlegg og stabling av steinmur. Selskapet drifter i dag tre grustak.

– I tillegg til grustaket her på Ryghkollen, som er hovedbasen vår, overtok vi driften av Hoensmarka grustak i Hokksund i 1995. For tre år siden tok vi også over produksjonen i Lyngås grustak i Lier. I maskinparken har vi både mobile grovknuse- og finknuseanlegg, i tillegg til belteharpeverk som sikter sanda. I Hoensmarka tok vi for 10 år siden ut 30.000-40.000 tonn grus og pukk, og siden har det økt jevnt og trutt. Siden 2003 har vi også drevet med vasking av sand i Hoensmarka, noe som gjør at vi tar enda bedre vare på ressursene og det gir oss mulighet til å levere slammet som et jordforbedringsprodukt og støpesand av enda bedre kvalitet som betongtilslag. Vi satser mye på videreforedling av grus- og pukkprodukter til

tilslag, og vi har en god kundeportefølje her i distriktet. Totalt håndterer vi over 300.000 tonn sand og pukk i året, sier bedriftslederen.

– Når det gjelder entreprenørdelen har vi spesialisert oss på fornying av VA-anlegg, både til privathus og næringseidomme. I tillegg gjør vi mye utomhusarbeider, som blant annet stabling av natursteinmur og arrondering av tomter og tomtedområder.

Godt miljø

Foruten grustak- og maskinentreprenørvirksomhet, er Mjøndalen-bedriften aktiv innen både massetransport og utvikling av egen eiendom. – Eiendomsaktiviteten dreier seg foreløpig om litt utleievirksomhet på de 35 målene med tomt vi disponerer, men det er ikke i noen stor målestokk, sier Gevelt.

– Bedriftens markedsområde er stort sett Eikerbygdene, Drammensområdet, Hokksund og inn til Asker, og vi samarbeider med mange maskinentreprenører, hovedsakelig på denne siden av Oslo. Vi har en god stab, med mange faste folk som har vært her lenge. Vi ekspanderer



sakte, men sikkert, vi har god økonomi og har alltid drevet med overskudd, mye takket være en engasjert styreformann, Tore Guul Gren. Det viktigste er likevel at vi alltid har hatt gode og dyktige medarbeidere og et svært godt arbeidsmiljø. Gutta har alltid likt å være her, sier han.

Til Syden?

Gevelt Grustak & Entreprenør er en ekte familiebedrift, hvor store deler av familien er involvert.

– Bestefaren min eide gården som ligger rett her nede, sier Gevelt og peker ut av vinduet i de nyoppussede lokalene på Ryghkollen i Mjøndalen.

– Faren min fikk 35 mål utskilt her, mens de to andre sønnene til bestefar fikk en gård som han hadde kjøpt i Hokksund. Pappa startet grustaket i 1959, og jeg har vært her siden jeg var en liten drittinge, selv. I dag eier broren min og jeg 41 prosent hver i driftsselskapet,

TAKET



mens søsteren vår, Mari, eier de resterende 18 prosentene. Pappa har nå gått av med pensjon, men sitter fortsatt i styret. Moren min, Ingrid, er også en svært viktig aktør i familiebedriften. Foruten at hun alltid har sittet i styret har hun holdt det hele sammen hele tiden. Alle har hatt et veldig godt forhold helt siden oppstarten i 1994, og det skal hun ha mye av æren for. Hun er et utrolig menneske, sier Tron, som selv er gift og har to døtre på 18 og 21 år. Han tror imidlertid ikke de vil ta opp arven etter ham og drive selskapet videre. – Hun eldste er utdannet sosionom og hun andre går kanskje samme veien, så jeg tror ikke de ser for seg noen framtid her i firmaet. Broren min har tre sønner, og jeg har et godt og lønninglig håp om at en eller flere av dem kan være med å drive dette videre. Døtrene mine spøker med at den dagen de eventuelt overtar så selger de alt sammen. Vi får nå se hva som hender. Kanskje selger vi hele virksom-

heten og flytter til Syden hele gjengen, sier han og ler.

Tekst og foto

RUNAR F. DALER

KOMATSU | Forestry Quality™

NESTE STORE STEG

NYE FORDELER MED KOMATSU

Ta kontakt med en av våre selgere:

Odd Arne Solenes	sør-, øst- og vestlandet	901 71 800
Arne Kristian Holter	Hedmark, Oppland, Trøndelag, Nord-Norge	901 70 720

FORESTRY QUALITY. HELE VEIEN!

Enda en gang setter Komatsu Forest ny standard for hvordan virkelig effektivt og holdbart skogbruk skal se ut. Nye tekniske innovasjoner. Rask produktutvikling. Smart produksjon. Forbedrede serviceløsninger. 2011 er starten for et nytt spennende kapittel i foretakets utvikling, der et forbedret samarbeid med Komatsu-

konsernet skaper nye fordeler for våre kunder, i alle sammenhenger. Det første synlige resultatet av denne satsningen er at våre skogsmaskiner nå heter Komatsu. Fra og med nå handler det bare om kompromissløs kvalitet – slik som behøves i skogen. Fortsettelse følger...

Introducing Komatsu **931.1**

Introducing Komatsu **911.5**

2335 Stange
901 78800
www.komatsuforest.com

Komatsu Forest AS

AIRMAN®

www.beckmaskin.no

Airman produseres i Japan av Hokuetsu Industries. Maskinene har meget presis og god hydraulikk, er støysvake og raske. Dette er maskinen for deg som ønsker det lille ekstra til overkommelig pris.

Leveres i størrelser fra 1,1 til 5,5 tonn.

Vi rydder lageret for fjorårets modeller og selger nå ut de siste. Førstemann til mølla...

Airman AX52U-5 - 5,5 tonn

- Norsk utrustning (lys, radio, rotolampe etc)
- STD. Stikke • Hk feste • Aircondition
- Auto-idle • Ekstra motvekt • Graveskuff
- Pusseskuff • Steelwrist X06 rototilt

Nå kun **kr. 480.000,- eks.mva**

BM
Beck Maskin AS

Peder Sletners v. 4 | 1410 Kolbotn | Tlf 66 800 800 | Forhandler: Nordland og Trøndelag 41561908

* Forbehold om trykkfeil tas etc. Frakt tilkommer.

Årsmøte Oslo/Akershus

Årsmøte i MEF avdeling Oslo/Akershus ble avholdt på Olavsgaard Hotell 16. februar. Stortingsrepresentant Nikolai Astrup (H), medlem av Energi- og miljøkomiteen, ble behørig ønsket velkommen av styreleder Trond Øiseth. Astrup åpnet årsmøtet med et innlegg om hvordan han så for seg et optimalt Oslo og Akershus hva angår samferdsel og miljø. I den formelle delen av årsmøtet ble Trond Øiseth gjenvalgt som styreleder for 16. året og fra Oslo Vei AS ble Georg Øksnes valgt inn som nytt styremedlem. Vi gratulerer Georg Øksnes som nyvalgt styremedlem og Trond Øiseth med gjenvalget som styreleder.



Nikolai Astrup



Trond Øiseth



Georg Øksnes

Årsmøter 2011 Hedmark og Oppland

Hedmark og Oppland avdelinger av MEF avholdt lørdag 12. februar felles årsmøter på Rondane Spa Høyfjellshotell. Her møtte i alt 84 deltakere inkludert, ledsagere, barn og leverandører. Møtet ble avsluttet med årsmøtemiddag på kvelden, hvor n'Jalmar underholdt.

Svein Nilsplass, Lesja Bulldozerbedrift Storhaug & Sønner AS, Lesja, ble valgt til ny leder i Oppland, etter at Jan Langvik i Langvik Maskin gikk av. Langvik takket for sine 15 år som medlem av avdelingsstyret i Oppland. Han mottok blomster, diplom og gave som takk fra avdelingen. Nytt styremedlem og nestleder ble Anne Helene Berg, fra Paul Berg AS i Hunndalen. Knut Joar Harsjøen, Brødr. Harsjøen Entreprenørforretning AS, Tynset, ble gjenvalgt til leder i Hedmark. Det ble ingen endringer i Hedmark-styret forøvrig. Einar Melheim, direktør i Norsk Vann og Jørn Prestsæter fra Oppland Fylkeskommune avd. samferdsel, var gjesteforelesere etter at årsmøtene var avholdt. Jon Fosby, hovedstyreprerentant i MEF og Magne Bratlie, økonomisjef i MEF, var også tilstede under årsmøtene, og hadde et innlegg om nytt fra MEF i 2010.



Fra venstre: Leder i Hedmark Knut Joar Harsjøen og påtroppende leder i Oppland Svein Nilsplass



Overvannskassetter - fordrøyning eller infiltrasjon av store vannmengder

Meget robust konstruksjon - tåler trafikkbelastning ved bare 45 cm overfylling.

Her fra leveranse i Nedre Eiker kommune

- 96% utnyttelsesgrad
- Lett å montere - ingen løse smådeler
- Kan leveres flatpakket for optimal transport
- Inspeksjonsmuligheter
- Vi bistår med dimensjonering

Les mer om Pluvial Cube på www.helnor.no

www.helnor.no Tlf. 62 35 68 00

Hedersmedalje i sølv

Frya Grustak AS fra Ringeby mottok på årsmøtet plakett og blomster for 25 års medlemskap. Hovedstyrerepresentant Jon Fosby hadde æren av å dele ut plaketten til bedriften som var representert ved daglig leder Per Erik Skar og tidligere styremedlem i Oppland, Polmar Skar.

Fra venstre: Per Erik Skar, Polmar Skar og Jan Langvik.



Årsmøte Østfold

Årsmøte og 50 års jubileum i MEF avd. Østfold ble avholdt på Son Spa & Resort 4. mars. Innledningsvis holdt Stortingsrepresentant Ingjerd Schou (H), medlem av Transport- og kommunikasjonskomiteen, et innlegg om hvordan hun tenker seg Østfold fylke i framtiden. Hvordan politikere har tenkt å forholde seg til infrastruktur generelt og veiutbygging og vedlikehold spesielt. Styreleder Lene Jørgensen overrakte en blomst og en flaske vin til Schou som takk for deltakelsen og et interessant innlegg.

Årsmøtet ble arrangert på samme dag som avdelingen ble stiftet for 50 år siden. Altså 4. mars 1961. I den anledning ble det etter årsmøtet arrangert en jubileumsmiddag med underholdning på ypperste plan med hele Østfolds Raymon i spissen. For anledningen presentert som MEF avd. Østfolds nye markedsføringsjef. Festmiddagen ble avsluttet med en film som viste Østfold og avdelingens utvikling de siste 50 år og et prangende fyrverkeri. Så fortsatte festen med gravemaski(n)pankake og dans ut i de små timer. Vi gratulerer avdelingen med jubileet.



Lene Jørgensen



Stortingsrepresentant Ingjerd Scou

Opplæringskontoret

Georg Stangeland - årets opplæringsbedrift 2010

Prisen for "Årets opplæringsbedrift i 2010" gikk til en opplæringsbedrift for våre fag i Sandnes kommune. Bedriften med 22 ansatte har pr i dag tre lærlinger gjennom opplæringskontoret, og er aktive i prosessen med nyrekruttering av lærlinger hvert år. Entreprenørfirmaet ble etablert i 1967. I 1980 ble firmaet omgjort til aksjeselskap og i 1997 tok "yngre krefter" over den daglige driften. Firmaets arbeidsområder er kommunaltekniske anlegg på byggefelt, oppgradering av bensinstasjoner, opparbeidelse av industritomter, veganlegg, idrettsanlegg, levering av grus- og pukk, utgraving av hustomter og opparbeidelse av diverse uteområder. Bedriften er valgt til årets opplæringsbedrift for 2010 med begrunnelsen:

- Aktiv opplæringsbedrift som ser nødvendigheten av nyrekruttering, viser stor vilje til å satse på de unge i bransjen som viser interesse og

gjørne vil. Men det satses også på ungdom som ikke har gjennomført den tradisjonelle "opplæringsveien", men som tar hele opplæringen i bedrift.

- Enkel men svært god innføring i firmaets verdier og arbeidsreglement ved ansettelse. Her kan nevnes, firmaets organisering, personalpolitiske prinsipper, arbeidstid og lønn med mer, ferie, permisjon og fravær og helse, miljø og sikkerhet.

- Lærlinger som fra daglig leder blir satt pris på og stilt krav til og som får ansvar i takt med deres faglige utvikling.

"Det vil si en bedrift som har en engasjert faglig leder som følger opp lærlingene og som legger til rette for at det gis god opplæring og veiledning".

En bedrift som opplæringskontoret setter meget stor pris på, og som har som motto: "Ingen jobb for stor, ingen for liten."

Region Vest

Årsmøte OKAB Hordaland og Nord-Rogaland

OKAB hadde årsmøte 29. januar i Bergen. Mange av medlemsbedriftene var tilstede på et vellykket årsmøte. Prisen for Årets lærebedrift gikk til T. Halleland AS. Bedriften har på en særdeles positiv måte utmerket seg med et stort engasjement for fagopplæring generelt, samt inntak og oppfølging av lærlinger. Foruten det at bedriften stimulerer til å ta inn jenter i faget, deltok lærling Jon Magne Håstø på årets NM i gravemaskin, hvor han gikk av med første plass.

Daglig leder Torleif Halleland fikk prisen utdelt av styreleder Rune Rivenes på årsmøtet.



MESSER OG KONFERANSER 2011

17.-18. mars: Stein i vei.

Lillehammer.

Arr: Veiteknisk Institutt/Norsk Bergindustri

29.-31. mars: Tunneldagene

Lillehammer Arr: NFF

10.-13. mai: Maszbud 2011

Internasjonal maskinmesse Kielce, Polen

19.-21. mai: MaskinExpo 2011

Også Nordens største messe på boring
Barkaby flygfält, Stockholm.

24.-25. mai: Farlig Gods-konferansen

Tønsberg. Arr. DSB.

27. – 29. mai: MEFA 2011 Trondheim

Arr. MEF

17.-19. juni: Anlegg 2011 Haugesund

Arr: MEF

3. – 4. september: Anleggstreff i Halden

Arr: MEF

8.-10. september: Transport 2011

Norges Varemesse Lillestrøm

9.-11. september: Dyrsku'n

Seljord

23. – 25. september: Loen-dagene

Arr: MEF

19.-23. oktober: Bygg reis deg

Norges varemesse, Lillestrøm

1. november: Oslo-konferansen

Arr. MEF

2012

9. – 13. mai: Vei og Anlegg

Hellerudsløtta Arr. MGF

7.-11. mai: IFAT Entsorga, Munchen

Avfalls- og gjenvinningsmesse

28. juni – 1. juli: Landsmøte MEF

Alta

Prosesskoden – håndbok 025

Regionen holder fokus på opplæring i prosesskoden. Statens vegvesen og Jernbaneverket kommer med mange fine oppgaver i 2011. Vi registrerer at behovet for opplæring fortsatt er tilstede, da flere ikke får med seg omfanget og kvalitetskravene i de ulike prosessene.

Deltakere og foreleser på kurs på Rica Hell Hotell. Fra venstre: Per Gunnar Haarr fra Risa AS, forelesere Harald Inge Johnsen SVV og Unni M. Gifstad SVV.



Kontraktsinngåelse

Vi registrerer at flere medlemmer påtar seg store oppgaver uten å skrive en avtale. Bruk nødvendig tid til gjennomgangen, konferer gjerne med andre før du signerer. Bruk gjerne standardkontrakter med henvisning til norsk standard. Husk det er penger å tjene på dette.

NKF – Sør-Trøndelag

MEF avdeling Sør-Trøndelag er medlem i kommunalteknisk forening (NKF). Dag Søbstad sitter som styremedlem fra MEF og årsmøtet er høydepunktet. I år på Oppdal var det flere innlegg, som "Himmel og helvete" med Einar Gelius, "Medierevolusjonen" med Gunnar Flikke og status innen VVA i Trondheim og Oppdal Kommune. Det var to fine dager med fag, årsmøte og sosialt samvær, en møteplass for rådgivere, konsulenter, byggherrer og entreprenører.

Fagdag Trondheim kommune – MEF



MEF-avdeling Sør-Trøndelag og Trondheim Kommune inviterte i fellesskap til en fagdag om temaene; utbyggingsplaner i 2011, graveretningslinjer for graving i offentlig veg, sanitærreglementet for Trondheim Kommune, kvalitetssikring og PBL med uavhengig og obligatorisk kontroll. Her var det deltakere fra kommunen og MEFs medlemmer. En utmerket dag med god informasjon og diskusjoner, en dag som bør gjentas.

Byingeniør Svein Ekle prøver å holde orden på diskusjonen. Medlemmer fra flere kommuner deltok på møtet.

Samhandling med målprisbestemmelser

Vegdirektoratet gjennomfører flere prøveprosjekter med samhandling og målprisbestemmelser. En samarbeidsgruppe bestående av SVV, EBA, MEF og RIF er med i gruppen. Ett av prøveprosjektene er på Stor-Krifast. Samhandlingsfasen består av oppstartsmøte, samhandlingsperiode og forbedrings- og utviklingsperiode. Firmaet har en kontrakt på 167 mill. som består av Eikremtunnelen (971m) og Høgsetttunnelen (702m) + veier, portaler og ei lita bru. Underentreprenør er Mekvik Maskin AS på veg, vann og avløp. Samhandlingsperioden gikk over en periode på seks uker med to dager i uka for samhandling. De andre dagene ble benyttet til oppfølging og forberedelser til neste møte. Kostnadene til samhandlingen blir dekket av byggherren. Samhandlingen krever at begge parter stiller med åpne kort og tilkjenner alle utfordringer i prosjektet. Målprisbestemmelsen er foreløpig ikke benyttet. Entreprenøren mener samhandlingsperioden kunne vært lengre og oppstart burde ikke vært tillatt før samhandlingen var avsluttet. Anleggsleder Øystein Nordgjerdet er meget positiv til samhandlingskontrakten. Vi tror dette er kommet for å bli, også for vedlikeholdskontraktene. De som ønsker å vite mer om samhandlingskontrakter med målprisbestemmelser kan finne en rapport om temaet på vegvesen.no – rapporten er datert 1.11.2010.



Anleggsleder Øystein
Nordgjerdet i Betonmast/
MIKA AF

Årsmøter i Region Midt

Årsmøtene i Region Midt ble for første gang arrangert i felleskap på Skifer Hotel Oppdal. Dette medførte rekorddeltakelse med hele 277 personer til middag lørdag kveld, hele 85 av regionens 324 medlemsbedrifter var representert.

Årsmøtene i avdelingene hadde en felles ledsagertur til Villmarksleiren på Oppdal, hvor det var underholdning og presentasjon av ulike håndverkstradisjoner. Luggumt står for koordineringen av håndverksfagene. En trivelig tur hvor ledsagerne ble litt bedre kjent. Det var også gode foredrag til ettertanke med tankefeltterapeut Karin Fevåg Larsen på fredag kveld og "MR. Stabæk" og reklameguru Ingebrigt Steen Jensen på lørdag formiddag.

Hovedstyrets leder Arnstein Repstad holdt også et godt foredrag om MEF i dag og i fremtiden. Administrerende direktør Trond Johannesen og hovedstyrets nestleder Jon Sellæg informerte om MEFs økonomi, handelsavtaler, forholdet til NAF, arbeidet med strategisk plan, kontingentgjennomgang og MEFs næringspolitiske flaggsaker for 2011.

Årsmøtet i Nord-Trøndelag (MEF og OKAB)



Årsmøtene ble gjennomført i god tradisjon, med stor enighet. Det var litt diskusjon om bruk av lokalkassens midler – tilbakeføring av provisjon til medlemmene og subsidiering av årsmøtet for et par på årsmøtet. Årsmøtet hadde god deltakelse hvor yngre krefter også viste interesse. Hele styret fortsetter med Torgeir Lian som leder.

Bedriftene som fikk diplom og blomster for gjennomført lærlingekontrakt – fv. Rune Bjørnes, Ove Kultorp fra Brødr. Bjerkli AS, Oddbjørn Haugen fra Odd Einar Kne AS, Tore Halle fra Brødr. Halle AS, Ivar Raaen fra Ola Raaen AS, Svein Ola Havik fra Sverre Havik AS, Arnold Farstad fra Sigmund Farstad AS, Sveni Arild Risan, Jon Sellæg fra Røstad Entreprenør AS og David Letnes fra Anton Letnes AS.

Årsmøtet i Møre og Romsdal (MEF og OKAB)

I Møre og Romsdal ble spesielt tilskuddsfordeling diskutert på OKABs årsmøte og handelsavtaler på MEFs årsmøte.



Påtroppende styreleder Arvid Gjerde takker avtroppende leder Kjell Arne Aurstad for innsatsen.



De bedriftene som var på årsmøtet og som har hatt læring som har bestått fagprøve i 2010. Fra venstre opplæringskonsulent Espen Wicken, Kristian Tomren, Tomra Maskin AS, Kjell Arne Aurstad, K. A. Aurstad AS, Sverre Jan Rønneberg, Stranda Anleggsservice AS og Kjell Dyp, Dyp Anlegg AS. Vi gratulerer lærlinger og lærebedrifter.

OKAB Nord-Trøndelag -

Inntak av lærlinger i 2011

Vi har mange ungdommer som søker læreplass innen våre fagområder. Opplæringskontoret begynner etter hvert å ha oversikt over søkerne og ber om at bedrifter som ønsker å ta inn lærlinger tar kontakt og melder interessen slik at vi kan formidle dette til aktuelle søkere. Vi vil ha kontakt med elevene i skolen utover våren med tanke på å få dem formidlet til våre medlemsbedrifter.

Årsmøtet i Sør-Trøndelag (MEF og OKAB)

Tradisjonen tro ble årsmøtene i Sør-Trøndelag gjennomført med god deltakelse og fine diskusjoner.



Det ble også delt ut diplomer til bedrifter som har lærlinger med bestått fagprøve.



Velkommen som utstiller under

Anlegg 2011

Haugesund 17.-19. juni

Utstillingsareal på 12 mål,
80 utstillere fra bygg- og anleggsbransjen
på Haugaland Travpark



Gratis adgang

ÅPNINGSTIDER:
Fredag kl. 11.00-18.00 • Lørdag kl. 10.00-16.00 • Søndag kl. 11.00-15.00

For prospekt: roald.johannessen@mef.no
Nærmere opplysninger finner du på www.mef.no

Felles årsmøte

MEF Region Nord avholdt felles årsmøte for fylkesavdelingene i Tromsø 25. – 27. februar.

Det var stort oppmøte og helgen ble et vellykket arrangement, til tross for dårlig vær og noen forsinkelser for deltakerne.

Lørdag avholdt MEF avdeling Finnmark, Troms og Nordland samt OKAB først et felles møte hvoretter avdelingene avviklet separate årsmøter.

Under felles del orienterte hovedstyrets leder Arnstein Repstad om MEFs økonomi, hovedstyrets representant fra Region Nord Roger Moe om MEFs årsberetning for 2010 samt planer for 2011, advokat Erling M. Erstad orienterte om ny strategisk plan for MEF og innledet til en god og aktiv dialog om denne blant årsmøtedeltakerne. Regionsjef Stig Kjærvik orienterte om regionens næringspolitiske aktiviteter og møte med Stortinget. Lørdag kveld var det sosialt samvær på tradisjonsrike Ølhallen i Tromsø med 120 deltakere.

Styrene i MEF 2011:

Finnmark: Jan Erik Opgård (leder), Svein Werner Sundquist, Terje Andersen, Tormod Svineng og Svend Ingvar H. Larsen.

Troms: Bjørnulf Nordmo (leder), Svein Erik Løvli, Herbjørn Nilssen, Tore Killi og Ernst Vidar Hanssen.

Nordland: Berit Sivertsen (leder), Gunnar Hegstad, Ørjan Magnussen, Olav Bakke og Jan Kristiansen.

Opplæringskontoret

Årsmøte

Årsmøtet i OKAB Region Nord ble avholdt på Radisson Blu i Tromsø lørdag 26. februar. Det var svært god deltakelse med et oppmøte på 23 stemmeberettigede bedrifter fra fylkene. Dagsorden ble gjennomgått og vedtatt og nytt styre i OKAB Region Nord ble valgt.

Styret i OKAB Nordland og Troms 2011:

Styreleder: Herbjørn Nilsen, Herbjørn Nilssen AS

styremedlemmer: Elin Johansen, M3 – Anlegg AS, Trond Sletten, OSPAS AS, Svein Nydal, Nydals Maskinstasjon AS og Roger Sivertsen, NAF.

Styret i OKAB Finnmark 2011:

Styreleder: Svein Werner Sundquist, Oscar Sundquist AS

Styremedlemmer: Jan Erik Opgård, Jan Opgård AS, Terje Andersen, Graving og Transport AS, Tormod Svineng, Tormod Svineng, Svend Ingvar H. Larsen, Larsen Maskin & Transport AS, Hammerfest og Svein Lillevik, NAF/Oscar Sundquist AS.



Årsmøtet i OKAB
Region Nord

Kåring av årets opplæringsbedrift 2010



OKAB Region Nord har kåret årets opplæringsbedrifter i Nordland og i Troms. For Nordland var det OSPAS AS som stakk av med seieren og i Troms var det Brødrene Killi AS som fikk heder og ære.

Tore Killi fra Brødrene Killi AS og Trond Sletten fra OSPAS AS mottok lovord, blomster og plakett for bedriftens innsats i arbeidet med lærlingene. OKAB Region Nord gratulerer to flotte representanter med meget god jobb for den kommende generasjon arbeidere i vår bransje.

Utdeling av diplomer

Det ble utdelt diplom til bedrifter som har fått fram fagarbeidere i 2010. Noen av bedriftene var til stede under OKABs årsmøte og disse kunne dermed motta sin diplom for den jobben som har vært gjort i bedriften.

Til stede: Elin Johansen fra M3 – Anlegg AS, Morten Isaksen fra Kåre Isaksen Maskinentreprenør AS, Svein Erik Løvli fra Målselv Maskin og Transport AS, Ørjan Magnussen fra Thore Magnussen & Sønn AS og Jon-Egil Sørensen fra Einar Sørensen Maskinentreprenør AS.



Diplom til lærebedrifter



Det er en tradisjon at det i forbindelse med årsmøtet i OKAB Finnmark deles ut diplomer til lærebedrifter som i løpet av året har ført fram lærling til fagbrev. I år var bare representant fra en lærebedrift til stede. Svein Werner Sundquist fra firma Oscar Sundquist AS mottok diplomer for å ha fullført opplæring av tre lærlinger.

Yrkesorienteringsdager i Finnmark

I løpet av februar ble det holdt yrkesorientering (YO-dager) på de ulike skolene. Ungdommen skulle innen 1. mars bestemme hvilken utdanning de skal søke på. OKAB Finnmark har prøvd å delta på slike arrangement ved de forskjellige skoler. I år deltok vi i Båtsfjord og Kirkenes. I tillegg har vi besøkt Hammerfest videregående skole og holdt informasjon direkte til elevene i klassene som rekrutterer til våre fag.

Ved YO-dagen i Kirkenes hadde OKAB stand sammen med Kirkenes videregående skole anleggsavdelingen og Sydvaranger Gruve. Undervisningsminister Kristin Halvorsen besøkte skolen og vår felles stand. Hun var interessert i å høre om utdanningen og samarbeidet mellom skolen og de private bedriftene.



Fra venstre Bjørn Rødseth (Kirkenes videregående skole) og Trond Endresen (Sydvaranger Gruve AS) som informer undervisningsminister Kristin Halvorsen.

Seksjon Ressurs og miljø

Avdeling Skog

Årsmøte

Skogavdelingens årsmøte 25.-27. februar 2011 på Rica Nidelven Hotel i Trondheim, samlet 29 stemmeberettigede firmaer. Totalt deltok rundt 70 personer på helgens arrangement. I god stemning hos alle de tilstedeværende fikk man innføring i bla. anskaffelsesregler, anbud/ tilbud og praksis i skogbruket.

Fra venstre: Skogbrukets "grand old man" Odvar Sagstuen fra Komatsu Forest takkes av god og lang tjeneste i sitt eget entreprenørmiljø ved Monrad Lassemo. Nå satses det på en aktiv pensjonisttilværelse.



Sakkyndig kontroll

Seksjonskontoret avholdt fredag 25. februar møte med Direktoratet for Arbeidstilsynet (DAT) i Trondheim. Dette i forbindelse med at skogsmaskiner er underlagt krav til såkalt sakkyndig kontroll, dvs. bruksforskriftens § 53. I dette møtet signaliserte DAT muligens noe hastverk i egne rekker og uttrykte vilje til igjen å se på eget vedtak. Vi krysser fingrene og håper DAT ender opp med ny fortolkning som vil være å leve med for bransjen.

Piggvalser

Reglementet for trekk av piggvalseregistrert tømmer vil nok en gang være gjenstand for styrebehandling. Denne gang evaluerer tømmermålingen sin egen rapport om piggvalseskader den 16. mars 2011. Rapporten finnes på www.m3m.no.

Avdeling Brønn- og spesialboring

Årsmøte



Brønnboreravdelingen årsmøte og fagtreff 18. – 19. februar 2011 på Rica Victoria Hotel i Oslo, samlet denne gang 16 stemmeberettigede og nærmere 50 personer med et profesjonelt ståsted i forhold til vann og boring. Fagtreffet for brønnborere satte i år fokus på energiboring, offentlig grunnvannsforvaltning hos NVE, huseierpolitikk og varmforsyning med mer.

Fjorårets avtroppende leder, Arne Riis, mottar sin velfortjente diplom av nåværende leder Jon Harald Skattebo, bivalet av hovedstyrets representant Kjell Nyen.

Medlemstur til MaskinExpo

Husk påmelding til Sveriges største maskinutstilling som går av stabelen 19.-21. mai i Barkaby ved Stockholm. Denne gang med GEOTEC som tilrettelegger av nytt nordisk konsept for brønn- og spesialboring. Norge støtter dette initiativet og håper på bred oppslutning fra bransjen.

Veterantreff 2011, 15. – 22. september i Polen – tilbud til MEF medlemmer

Programmet med alle detaljer er klart og er tilgjengelig på www.mef.no. Vi lovet i forrige omtale at vi skulle lage et innholdsrikt program. Vi har ikke plass til å gjengi hele programmet her, men har valgt ut noe av det vi har å by på. Noe vil være inkludert i pakkeprisen og noe er valgfritt og i tillegg til pakkeprisen. Noe av det som er inkludert er en tur til den kjente vintersportsbyen Zakopane som ligger i en stor dal mellom Tatra-fjellene og Gubalówka høyden (750 – 1000 m.o.h). For oss nordmenn er nok Zakopane mest kjent for hoppssport hvor også norske skihelter har vært, og noen har hentet medaljer av edelt metall. Innbyggerne i Zakopane er kjent som górale i Polen. Disse høylenderne har beholdt en veldig distinkt kultur og dialekt, og var et symbol på polsk kultur under kampene for polsk uavhengighet gjennom 1900-tallet. Selv om denne kulturen kanskje har blitt noe utvannet blant annet på grunn av utvandring til USA har den fortsatt et fast grep om Zakopane. Det er ikke uvanlig å se folk gå i tradisjonelle folkedrakt i byen på søndager og andre helligdager, og om sommeren avholdes det ofte store utendørskonserter og festivaler med den lokale folkemusikken.

Auschwitz-Birkenau, som ligger ca 68 km fra Krakow er ikke inkludert i pakkeprisen. For noen vil det føles obligatorisk å besøke dette stedet som var den største tyske nazistiske utryddelsesleiren under andre verdenskrig. Den er selve symbolet på nazistenes holocaust.

Leirene bærer vitne om nazistenes aktiviteter og tankegang som herjet Europa under krigen, og er en påminnelse på de lidelser menneskene kan påføre hverandre. Et besøk i Auschwitz-Birkenau er en gripende og uforglemmelig opplevelse.

Ytterligere informasjon finner du ved å gå inn på www.mef.no hvor programmet og påmeldingsskjemaet ligger. Vi har allerede mottatt mange forhåndsreservasjoner og du bør ikke vente lenge hvis du ønsker å delta. Har du spørsmål kan du kontakte MEF v/Bjørn Fossum telefon 22 40 29 10, 913 19 289 eller pr. e-post bjorn.fossum@mef.no. Du kan også ta kontakt med Escape Travel AS, vår samarbeidspartner, v/Solbjørn Brandsgård, telefon 22 01 71 76 eller pr. e-post: solbjorg@escapetravel.no.



Motto: "Du må ikke være pensjonist for å delta".
Velkommen til Veterantreff 2011!



Ren hydraulikkolje - en forutsetning for stabil drift og god økonomi



BPU montert på Hitachi ZX 870H-3 hos
Bjønndalen Bruk AS

Sidetrømsfilter BPU filtrerer og returnerer en liten oljemengde tilbake til tank. Svært enkel montasje og rask nedbetalingstid. Øker driftssikkerheten på mobilt utstyr og hindrer unødige slitasje som følge av uren olje.

Lekang
Maskin AS

1550 Hølen
telefon: 64 98 20 20
e-post: kundeservice@lekang.com

www.lekang.com

SPUNT, SPRØYTER OG GUMMI

Sprøytespisser og brukte kondomer er en del av hverdagen til Inge Haga. Som anleggsleder på et prosjekt rett ved Skippergata i Oslo sentrum, må man være forberedt på mer enn bare faglige utfordringer.

Den mye omtalte senketunnelen i Oslo åpnet som kjent i fjor høst. Det nye veisystemet er imidlertid ikke helt ferdig ennå. Blant annet arbeides det nå med en ny av- og påkjøringsrampe til tunnelen fra Rådhusgata. Og det er her Anleggsmaskinen møter Inge Haga, som er anleggsleder i Håkanes Maskin. Telemarkbedriften er underentreprenør for NCC Construction på tunnelprosjektet.

Navn | INGE HAGA
Firma | HÅKANES MASKIN AS
Maskin | ANLEGGsleder

Sprekker i Havelageret

– Vi har gravd oss ned til kote minus 13. Bakkenivået ved havelageret ligger ca. to meter over havnivået, så vi er på ca. 15 meters dyp, forteller Haga, der han står på en provisorisk gangbru over den dype gropa som skal bli av- og påkjøringsrampe til Operatunnelen. De omfangsrike spuntveggene på hver siden av gropa er avstivet med en rekke kraftige tverrstag.
– Det er et stort trykk både fra havet og fra byen rundt her, så vi må spunte og avstive mye. Havelageret har seget syv centimeter på grunn av arbeidene her, sier han og peker på tydelige sprekkdannelse som snor seg oppover

den digre betongveggen på kolossbygningen fra 1920.
– Man trodde at bygget var forankret til fjell, men det viste det seg at det ikke var. Vi måtte bore noen svære peler ned til fjell i det ene hjørnet av bygget, for å forhindre større skader.

Krittpiper og kikkert

Det har også vært enkelte andre utfordringer på prosjektet. Både kulda og arkeologiske utgravinger kan føre til forsinkelser.
– På grunn av den strenge kulden vi har hatt i vinter, har det blitt mye pigging, noe som jo har tatt litt ekstra tid. Men for oss som jobber her går det bra. Det er godt og varmt inne

i gravemaskinene og vi har varme klær på oss, så det er ikke noe problem, sier han.
– Det er arkeologer på plass her fra Sjøfartsmuseet, som leter og dokumenterer hva som finnes i grunnen. De har funnet en del gjenstander, som blant annet krittpiper, porselen og en kikkert fra 1800-tallet som var helt inntakt. Skulle de finne noe stort – for eksempel en båt, som nok er drømmen – så kan det fort bli store forsinkelser.

Ukoselig hyrdestund

Likevel er det kanskje klientellet som frekventerer nærområdet i denne delen av byen som er mest uvanlig for et anleggsprosjekt.

www.globus.as







Solide anleggsprodukter fra 0,5t - 30t !

- Stort produktspekter
- Kun kvalitetsstål
- Rask levering
- Kontakt oss i dag for uforpliktende tilbud




Globus AS • Strandveien 10a • 2380 Brumunddal • Tlf 62 35 66 00 • post@globus.as



– Dette er jo et litt spesielt område, med en del innslag av narkomane og prostituerte. Vi har måttet fjerne narkomane fra anleggsplassen noen ganger, men det verste er vel egentlig alle sprøytene som blir liggende igjen etter dem. Blant sprøytene har vi også funnet et par brukte kondomer, så det har nok vært en hyrdestund eller to her, smiler han.

Småbruk

Inge Haga er opprinnelig fra Bergenstraktene, men har bodd på Østlandet de siste 20 årene (noe som forklarer den noe avslapne vestlandsdialekten). Han trives godt på prosjektet, og skal være der et drøyt år til.

– Jeg blir her til prosjektet er ferdig neste sommer, slår han fast. Han har jobbet i Håkane seks år, og kom fra Selmer Skanska før det.

– I ukedagene, når jeg er på jobb, bor jeg i en hybelbrakke på Hasle som Håkane leier. Når helgen kommer reiser jeg hjem til Elverum, hvor jeg har et småbruk, forteller han.

– De fleste som jobber her hos oss kommer fra Telemark og Gudbrandsdalen. Håkane Maskin er jo også fra Tinn i Telemark. Et solid og godt firma å jobbe, forsikrer Haga.

Tekst og foto

RUNAR F. DALER

Dieselmotorer



SisuDiesel
(Ex. Valmet)

FRYDENBØ
P O W E R

Telefon 63 87 17 00
www.frydenbopower.no

Vinterkampanje



ML10 Planlaser

Leveres med handmottaker HS10, stativ FS30M og 5 meter teleskopstang.
Veil pris kr. 8.900.-

Kampanjepris kr. 6.900.-



ML11 Enfallslaser

Leveres med handmottaker HS10, stativ FS30M og 5 meter teleskopstang.
Veil pris kr. 10.900.-

Kampanjepris kr. 8.900.-



MLP120C Rørlaser

Leveres med blink, fjernkontrol, batteri og lader i koffert.
Veil pris kr. 22.900.-

Kampanjepris kr. 20.900.-



ML3 Enfallslaser

Leveres med handmottaker HS10, stativ LAT265 og 5 meter teleskopstang.
Veil pris kr. 25.990.-

Kampanjepris kr. 22.900.-

Alle lasere leveres med PILOTJAKKE.

Husk å oppgi størrelse ved bestilling.



RD316 Metallsøker

Radiodetection RD316 metallsøker for søking av magnetiske metaller som kumlokk på store dyp.
Veil pris kr. 9.500.-

Kampanjepris kr. 7.900.-



CAT3+ & GENNY Kabel- og rørsøker

Radiodetection CAT & Genny kabel- og rørsøkerset levret i bag.
Veil pris kr. 17.000.-

Kampanjepris kr. 13.900.-

Alle priser er eks mva. Tilbudet er gyldig ut mars.
Bestill hos din forhandler eller Scanlaser AS med bestillingskode VK2011.

Scanlaser AS • Finstadhagen Næringspark • 1930 AURSKOG • Tlf 63 85 40 80 • post@scanlaser.no • www.scanlaser.no

Våre forhandlere:

Pedersen Maskinsalg, Vadsø - Steinly Hydraulikk, Tromsø - Serkon, Fauske - Norvag AS, Bodø - Norvag, Mo I Rana - Optec AS, Trondheim - Åndal Maskin AS, Molde - Hausken Traktor og Maskin AS, Ålesund - T.B. Gangstad AS, Ålesund - Motorsalg AS, Bergen - Stang Maskin AS, Bergen - Kolnes Geoservice, Stavanger - Rogaland Maskinservice A/S, Bryne - Haugslund Elektro Mekanisk AS, Sola - Geopartner AS, Klepp - B. Bergum, Kristiansand - Montør Bjønness Landbruk og Industriservice, Stokke - Malleus Maskin AS, Drammen - Snarum Bygg AS, Vikersund - O.K. Kompressorservice, Furnes - Eik Senteret Fagernes

scanlaser



Med Mobilt Bredbånd fra Telenor har du alltid nettet med deg



Benytt deg av rabattene som medlemmer av MEF får hos Telenor på mobilabonnement og Mobilt Bredbånd.

Gjennom ditt medlemskap har du 30 % rabatt på abonnementsavgiften, 25 % på trafikk i Telenors mobilnett og 25 % på Mobilt Bredbåndabonnement.

Med Mobilt Bredbånd har du alltid nettet med deg. Du kan koble deg til Internett overalt i Norge der det er mobildekning, og i mer enn 450 trådløse soner over hele landet. Sjekk været, les nyheter eller få e-posten rett i fanget.

Telenors mobilnett er stabilt og har god dekning. Hos Telenor kan du enkelt velge det mobilabonnementet som passer ditt mobilbruk.

For mer informasjon om priser og betingelser ta kontakt med kundeservice på telefon 09000 eller en av Telenors mange forhandlere.





Som vanlig var mannen i huset ivrig på litt sengekos etter leggetid om kvelden. Og som vanlig var fruen i huset heller uvillig til å innfri ønsket. Unnskyldningen var også den samme som så ofte ellers:

- Jeg har vondt i hodet. Kan du ikke heller hente en Paracet til meg?

Husbonden strener ut på kjøkkenet og finner som alltid ellers fram den orange esken med Paracet-piller. Men denne gangen putter han en av pillene inni en bit sammenbrettet matpapir og knuser den til et hvitt pulver med en tomflaske, en teknikk han har sett husfruen bruke i andre sammenhenger.

Vel tilbake på soverommet trækker han av seg underbuksa, vipper fram det struttende organet og drysser det hvite pulveret utover dets fulle lengde.

- Se, her kommer jeg med Paracet'en din! Nå kan du få velge om du vil ha den som stikkpille eller som sugetablett!!!

Sudoku

Løsning kommer i neste nr.

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

Løsning sudoku Anleggsmaskinen 02-11

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

Vinneren får fem flax-lodd.



Løsning
AM-kryss 02-11

Vinner i februar:
Stine Løvåsdal
3420 Lierskogen

			Ø	O	T	S	
			F	L	Y	K	R
D	R	I	F	T		A	L
	I	L	L	E		S	V
	S	T	A		Ø	K	N
	S	E	S	A	M		N
V	E	R	K		T	V	E
		T	E	T		O	P

	P	Ø		F	Ø	R		A	V	V	E	N	T	E			
S	K	R	A	L		N	E	V	Ø		L	E		G	E	N	
	R	O	P		H	A		E	B	B	E		L	A		R	U
S	U	M		L	U	R	T		B	A	R		U	L	V		E
	M	I	N	I	G	R	A	V	E	R		O	K	T	E	T	T
	K	L	A	N	G			E	L	L	E	R	S		D	I	T
	A	L	V		O	L		D	Ø	I	→	K	U	L	D	A	
U	K	E		B	R	Ø	Y	T	I	N	G		S	E	E	R	E
	E		K	A	M	E	R	A		D	Å	P		K	R	A	N

Navn:**Adresse:**

Poststed:

Hele løsningen sendes til Anleggsmaskinen,
Fred. Olsensgt. 3, 0152 Oslo, innen 31. mars
merk konvolutten "Krøsset"



Maskin-
entreprenørenes
Forbund

Over 450 MEF-medlemmer bruker MEFs internettbaserte KS/HMS-system



MEF har brukt erfaringene fra vårt tidligere KS-system samt tilbakemeldinger fra medlemsbedriftene til å utvikle fremtidens KS/HMS-system for anleggsbransjen.

Alle MEFs medlemsbedrifter kan ta dette i bruk nå! Henvend deg til din regionsjef i MEF, eller kontakt hovedkontoret på 22 40 29 00. Du kan også sende en e-post til ksmef@mef.no



Over 20.000 bedrifter har
valgt Storebrand

Maskinentreprenører behøver ikke streve
med pensjon eller forsikringer lenger

Maskinentreprenørenes Forbund har allerede inngått en fordelaktig avtale for deg med Storebrand.

Avtalen sikrer din bedrift gode pensjonsvilkår og forsikringer med gunstige betingelser. 47% av ansatte i MEF sine medlemsbedrifter har sin tjenstepensjon i Storebrand. Vi tilbyr en profesjonell administrasjon, dyktige kundebehandlere og en egen bransjeside på storebrand.no/mef. Dermed kan du senke skuldrene, vel vitende om at sikkerheten bransjeavtalen gir deg nå, også garanterer deg en trygghet for fremtiden.

Storebrand gir deg råd om hvordan du kan utnytte fordelene bransjeavtalen gir deg.

 **storebrand**

Kontakt oss på 08880 eller se storebrand.no/mef

B-blad

Returadresse:
Anleggsmaskinen,
DB Partner, 1318 Bekkestua

DEN NYE G-SERIEN VOLVO HJULLASTERE



VI HAR BYGGET ENDA MER INN I G-SERIEN HJULLASTERE

Volvo Maskin AS

Telefon: 66 81 86 86

Telefaks: 66 81 86 79

www.volvomaskin.no

Den nye G-serien Volvo hjullastere har fått betydelig høyere ytelse. Brytekraften er økt med 10% og løftekraften med 20%. De nye 13-liters motorene gir en formidabel økning i dreiemoment og effekt ved lavt turtall. Nye motorer og ny drivlinje med *Optishift* som standard gir økt produktivitet, bedre respons, redusert dieselforbruk, mindre utslipp og mykere betjening. Førerkomforten er ytterligere forbedret med redusert støynivå og el-servospaker som gir presis betjening og enkel innstilling av bom- og skuffeautomatikk. Vi har bygget enda mer inn i G-serien hjullastere - for at du skal få mer ut av dem!

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

