

ANLEGGSMASKINEN

AM.NO

NR. 8. OKTOBER/NOVEMBER 2017 | 58. ÅRGANG



AM.NO



Brokk-
oper-
asjon

104



Vinter-
drift

**82-
99**



Nye
Cat

20

I-SHIFT KRABBEGIR

Bedre startevne i kupert terreng
og 325 tonns trekk-kraft

INFOTAINMET

- DAB-radio, Spotify, USB,
Dynafleet, 2 telefoner m.m.

SIKKERT FØRERHUS

Bransjens sikreste
arbeidsplass

TANDEM AKSELLOFT

Hev/senk på 15 sekunder

VOLVO DYNAMIC STEERING

Fingerlett styring

AUTOMATIC TRACTION CONTROL

Øyeblikkelig velgrep når du trenger det

SPAR PENGER MED CIRCLE K



Lavere transportkostnader handler ikke bare om prisen på drivstoff. Det handler også om summen av ting som til slutt påvirker bunnlinjen din. Som alle de små utgiftene som er lette å overse. På Circle K ser vi hele bildet. Det handler om total kostnadsbesparelse. Kontakt oss for å redusere de totale transportkostnaden for din bedrift.

Les mer på circlek.no/bedrift

Tung last og utfordrende terreng er ingen hindring, Volvo FMX er laget for å takle tøffere forhold noensinne. Men robusthet og styrke er ikke alt. Lastebilen har også en lang rekke unike funksjoner som lar deg gjøre jobben på en raskere, tryggere og mer behagelig måte, og som også gir bedre driftsøkonomi.



Volvo Trucks. Driving Progress



Take it easy

Geomatikk fjerner fakturagebyret fra 1.10.2017

Geomatikk har etter innspill fra MEF og brukerne av tjenesten, bestemt at fakturagebyret fjernes på alle fakturaer som utstedes etter 1.10.2017.

Dette gjelder både Gravemeldings-/påvisnings-tjenesten og Ledningsdata for planlegging.



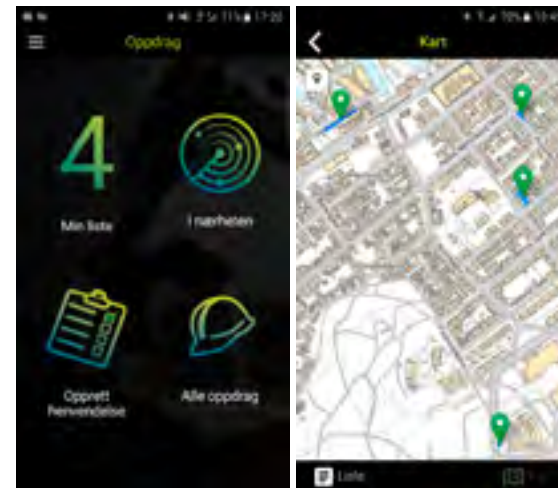
Nå kan du registrere gravehenvendelser direkte i appen GeoGrav – mobilapp fra Geomatikk

Vi gir deg enkel tilgang til kundeportalen ute på grøfta.

GeoGrav kan hjelpe deg med følgende:

- Oversikt over mine ordre
- Oversikt over firmaets ordre
- Vise ordre i kart
- Vise ordre nær min posisjon
- Vise dokumenter
- Registrere nye ordre
- Start/stopp graving

Appen heter GeoGrav (søk på Geomatikk) og kan lastes ned gratis fra Google Play og App Store.



Mer informasjon finner du på www.gravemelding.no

Spør oss - før du graver

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

Se komplett oversikt på www.gravemelding.no

Geomatikk

CLOSE TO OUR CUSTOMERS



WIRTGEN GROUP



Alle behov dekket!

► www.wirtgen-group.com/technologies

ROAD AND MINERAL TECHNOLOGIES. Med ledende teknologi fra WIRTGEN GROUP kan du løse alle oppgaver i veibyggings-syklusen optimalt og økonomisk. Knusing, blanding, utlegging, kompaktering og senere rehabilitering. Du kan stole på de sterke produktene fra WIRTGEN GROUP teamet, WIRTGEN, VÖGELE, HAMM, KLEEMANN og BENNINGHOVEN.

► www.wirtgen-group.com/norway

WIRTGEN NORWAY AS • Gallebergveien 18 • 3070 Sande • T: +47 33 / 78 66 00

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN

INNHOOLD

- 8 Pickuper på langtur
- 10 Statsbudsjettet
- 12 Måler med stanga på skrå
- 15 Forsterket kamp mot arbeidsmarkeds kriminalitet
- 16 Nasta tar inn Weber komprimeringsutstyr
- 18 Ny returordning for brukt verktøy
- 20 Helt ny generasjon Cat-gravere lansert
- 22 – Renovasjon er langt mer enn laveste pris!
- 26 Denne mannen eier – kanskje – din neste gravemaskin
- 30 Loen-dagene – Norges vakreste anleggsmesse for 38. gang
- 34 Drømte om eget firma – ble svindlet for 90.000 kroner
- 40 Sponset artikkel: Spesialist på pumper
- 42 Vil øke effektiviteten i skogen
- 46 Hæhre tar ansvar
- 52 Maskintest: Kramer 5055e elektrisk hjullaster
- 58 Lokale entreprenører bygger vindpark i Vesterålen
- 64 Rivenes gir alle en sjanse
- 70 Har kjørt seg store på asfalt
- 79 MEF satser i Nordland
- 82 Bodø lufthavn i Europa-toppen
- 86 Tilbake til start i Indre Romsdal
- 92 Øyeteologi i ny drifts-kontrakt
- 96 Verdens nordligste barveistrategi?
- 98 Klar til åtte års vinterdrift
- 100 Hedret for gravefri metodikk
- 104 Brokk-operasjon i Oslo
- 108 Knekker fram nytt produkt og tredoblet volum
- 117 MEF har ordet
- 118 MEF-nytt
- 122 Neste nummer



Abonnement: 10 utgaver pr år. Kun kr 550,-

Bestill hos kundeservice. Tlf 67 11 38 19, epost am@aboservice.no.

ØYEBLIKKET



SPISER KIRSEBÆR MED DE STORE: Her er "hand-shaken" som bekrefter det: Lille, norske, solide Gjerstad skal bygge skuffer for store Caterpillar. Mange skuffer, for 10-42 tonns maskiner. Vi meldte nyheten allerede sist januar, men det ble offisielt fortalt og fotografert i Malaga nå i september. F.v. Rogier Tonies i Caterpillar, Tor Kjetilsson Moe i Gjerstad Products og Vilmundur Theodorsson i Pon Equipment. (Foto: Pon)

REDAKTØREN

Skuffende kuvending i Romsdal

Må kontraktene på vinterdrift være store mastodontkontrakter som kun riks-entreprenører har mulighet til å regne på? I praksis engasjerer de uansett andre/ mindre/lokale entreprenører til å gjøre selve jobben.

Nei, det må ikke være sånn. Det har vi de senere år fått demonstrert gjennom diverse forsøksordninger med oppdeling av større driftsområder i mindre kontrakter. Her har mindre foretak kunnet by på kontraktene og gjøre en selvstendig drift i sine kontraktsområder, uten å ha et ekstra entreprenørledd mellom seg og byggherre. Evalueringen utført av konsultentselskapet Dovre Group viser en hel rekke positive erfaringer hos både entreprenører og byggherre.

Nå har Statens vegvesen gjort en skuffende kuvending i et av disse forsøksområdene: Indre Romsdal. For ikke veldig lenge siden sa etaten seg både positive og fornøyde med driften gjennom mindre kontrakter, der blant andre lille Eide & Frilund AS har hatt driften av Åndalsnes-Åfarnes. Det ble til og med gitt gode signaler om videreføring. Men så kom det til utlysning av ny kontraktsperiode.

De gode intensjoner og rosende ord er vekk. Indre Romsdal blir lyst ut som én, stor kontrakt. Inn med riksentreprenøren igjen.

Begrunnelsen: "Forsøksordningen er over. Ikke entydig bevist at det lønner seg for oss".

Tenk om Statens vegvesen kunne snudd det på huet: "Samme gode kvalitet, økt entreprenørkompetanse og ikke entydig bevist ulønnsomt. Videreføres!".

Det hadde vært noe å skryte av, det.

jos@mef.no



Utgiver:
Maskinentreprenørenes Forbund

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

I redaksjonen:
Ansv. redaktør
Jørn Söderholm
Mob 41 65 52 20
jos@mef.no

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

Siri Ulvin
Kari Druglimo-Nygaard

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

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

Abonnement:
DB Partner AS
am@aboservice.no
Postboks 163,
1319 Bekkestua
Konto: 1602.55.93417
Kr 650 pr år (10 utg)

Forsidebilde:
Runar F. Daler

Design og trykk:
GRØSET™

ISSN 0003-3715
58. årgang



FORD: Knut Wilthil og Henrik Borchrevink i en standard Ford Ranger 2.2 tdc.

Pickuper på langtur

Fire karer har vært på langtur i to pickuper. Isuzu D-Max og Ford Ranger ble kjørt nordover, for å teste hvor langt man kommer på én tank.

Tekst: Jørn Søderholm – jos@mef.no

– Hvor langt går egentlig en Isuzu D-Max på én tank drivstoff?

I midten av september dro Steinar Jortn og Anders Tollaas av gårde fra Oslo i en siste generasjons Isuzu D-Max pickup med 10 000 km på telleren og 76 liter diesel i tanken. De kjørte nordover på E6, med ambisjon om å tømme tanken til siste dråpe og se hvor langt de kom.

Et godt stykke: Helt til Kåfjord i Nord-Troms kom de før bilen stoppet med et host. Gode 1602,5 km på 76 liter diesel. 160 og en kvart mil. Tilsvarende 0,47 liter pr mil. Sjåførene Jortn og Tollaas var mektig imponert etter turen.

FORD TOK UTFORDRINGEN

Den utfordringen kunne ikke Ford la ligge. En uke etter sendte Ford Motor Norge to karer i en Ford Ranger 2.2 ut fra Oslo. Kjøreordren: Nordover, til tanken er tom. Økokjøringsspesialistene Knut Wilthil og Henrik Borchrevink la ut fra Oslo torsdag. I motsetning til konkurrentene i Isuzuen kjørte de Sverige og Finland nordover. De greide akkurat å komme seg inn i Norge over Kivilompolo før bilen stoppet søndag kveld noen mil unna Kautokeino.

Da sto det 1616 kilometer på tripptelleren. Noen kilometer mer enn Isuzuen, men med fire liter større tank. Ford Rangeren brukte i snitt 0,495 liter/mil, en bitteliten tanke mer enn Isuzuens 0,47.

Ford noterte turen som en aldri så liten verdensrekord, som den første bilen i sitt slag som har kjørt over 1 000 miles på én tank drivstoff.

Vi gratulerer Ford med rekorden, Isuzu med beste forbruk og fire sjåfører med store kjøreopplevelser og antakelig en smule tresmak der du vet. ■

ISUZU: Steinar Jortn og Anders Tollaas i en standard Isuzu D-Max.



PLAN-LASER

LL 100, helautomatisk planlaser. Komplet i koffert med laser-mottaker, stativ og nivellerstang.

Alt i en koffert!



KAMPANJE
5.950,-

FALL-LASER

GL 412N, 1 falls laser m/fjernkontroll og mottaker m/mm avlesning.



13.950,-

BEST SELGER

Toppmodell håndholdt GPS/GNSS

M/innebygget Laser-avstandsmåler Trimble Geo 7X Inkl. rover kit.



129.000,-

BEST SELGER

Alt-i-en laser, UL633

Plan, 1-fall, 2-fall, grøfte, anlegg, bygg, lodd og vertikalt.



23.900,-

GPS/GNSS ANLEGGSPAKKER - LANDMÅLERPAKKER

NYHET!
SPECTRA SP60

Etterfølgeren til våre populære PM700/MM300



111.000,-

NYHET!
TRIMBLE R2

Ligner vår mest solgte toppmodell, Trimble R10



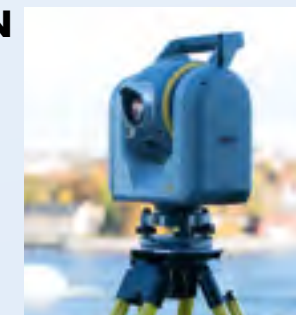
159.000,-

Meget kompakte modeller, høy ytelse - passer like godt for laserbrukeren som for landmåleren. Les mer på våre hjemmesider

Alle priser er eks. mva.

NYHET - TOTALSTASJON med 3D skanner – Trimble SX10

- Skanner 26 600 punkter i sekundet
- Integreert kamera
- 3DM skanning opptil 600 meter
- Vinkelnøyaktighet 1"
- DR Plus opptil 1300m
- Avstandsmåling opptil 2500 meter



SOLIDE PRODUKTER, TJENESTER, OPPLÆRING, PROGRAMVARE, SERVICE OG SUPPORT – NÅR DU TRENGER DET.

STATSBUDSJETTET 2018 – Hadde forventet mer til vei

Regjeringens forslag til statsbudsjett er opp 6,5 prosent – drøyt fire milliarder – fra fjoråret. – For lite veipenger til å følge opp NTP, påpeker MEFs ferske administrerende direktør Julie M. Brodtkorb.

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

I budsjettforslaget for 2018 foreslår regjeringen å bevilge 67,5 milliarder kroner over samferdselsbudsjettet. Det er en økning på 4,1 milliarder kroner, eller 6,5 prosent, fra saldert budsjett 2017.

– Økning i overkant av fire milliarder bidrar til sysselsetting, økt konkurransedyktighet for næringslivet og til å knytte landet tettere sammen. Samferdselsbudsjettet for 2018 viser at Nasjonal transportplan ikke bare er en ambisjon, men en plan regjeringen nå er godt i gang med å følge opp, sier samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen.

MER – MEN MINDRE

MEFs nye administrerende direktør Julie

M. Brodtkorb er ikke så sikker på det, og heller en bølge kaldvann over samferdselsministerens påstander:

Økningen til veiformål i budsjettforslaget er på 1,8 milliarder. Det er faktisk 2,6 milliarder kroner lavere enn nivået på årlige bevilgninger det legges opp til i første seks årsperiode av Nasjonal transportplan (NTP) 2018-2029. Det er verken direktøren eller medlemmene i MEF særlig imponert over.

– Anleggsentreprenører over hele landet har rustet seg for aktivitetsvekst. Da er det uheldig at vi kommer skjevt ut allerede i første år av ny NTP. Her står regjeringen i fare for å skape problemer for seg selv. For å kunne hente inn denne underdekningen



SAMFERDSELS-MINISTER Ketil Solvik-Olsen sier seg godt i gang med å følge opp NTP.



MEF-SJEF Julie M. Brodtkorb heller kaldt vann over statsrådets påstander.

må regjeringen årlig øke bevilgningene til veiformål med en halv milliard kroner over årsgjennomsnittet som er skissert i transportplanen. Anleggsbransjen er klar for å ta fatt på satsingen, sier Brodtkorb i en pressemelding fra Maskinentreprenørenes Forbund. ■



Your World,
Our Tires

FORESTECH
WIDE BASE FORESTRY TIRES

- Skogbruksmaskiner og lassbærere
- Utmerket trekkraft i krevende terreng
- Punkteringsbeskyttelse i bead og skulder



bkt-tires.com
in f t y

BKT
GROWING TOGETHER

Kontakt din nærmeste maskinforhandler eller dekkverksted for et godt tilbud!



Importør: NDI Norge AS - www.ndi.no

ER DU RUSTET FOR VINTEREN?

Allerede er det meldt om minusgrader enkelte steder i landet. Er du klar for å håndtere snø og is? Ta en prat med våre selgere for å finne det rette produktet for deg.

Ta kontakt eller les mer om oss på vår hjemmeside.

PON EQUIPMENT AS
WWW.PON-CAT.COM
815 66 500



WE TAKE CARE OF IT



Måler med stanga på skrå

Nå i høst kommer Leica Geosystems ut med en ny GPS/GNSS rover for håndholdt måling. Den måler like presist selv om stanga ikke er i lodd. Akkurat som Trimble R10. – Kan spare 20 prosent tid i felt, sier Leica .

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

GS18 T. Husk det, dersom du vil at bedriften skal investere i den nye, raske GNSS-roveren fra Leica Geosystems.

Det er i følge en pressemelding den første håndholdte GNSS derfra som er både kalibreringsfri, kompenserer for tilt og er immun mot magnetiske forstyrrelser.

MÅLER MED STANGA PÅ SKRÅ

GNSS målinger kan gjøres i alle stillinger. Her er det ikke behov for å holde stanga nøyaktig i lodd for å få riktige målinger.

– Brukere sparer opptil 20 prosent tid i felt i forhold til konvensjonell måling, da

man ikke lenger trenger å holde stanga vertikalt, sier Leica Geosystems i pressemeldingen.

Trimble-brukere har hatt denne muligheten et par år. Den håndholdte GNSS-roveren R10 kom da med mulighet til å måle riktig selv om stanga står på skrå.

Dette gjør det lettere å gjøre korrekte målinger f.eks inntil husvegger, berg og andre hindringer. Står det en maskin akkurat der du skulle målt? Ingen problem:

– Den bruker en presis IMU-sensor i stedet for kompass. Dermed kan brukeren måle med skrå stang inntil bygninger,

under biler og tett inntil metallgjenstander, sier Leica Geosystems.

Programvaren i den nye løsningen skal etter sigende holde kontroll med stangas eventuelle vinkel under målingen, lagrer dette og gir riktige måleverdier der det er kompensert for denne vinkelen. Leicas programvare Captivate til feltbruk og Infinity til kontorbruk er oppdatert i henhold til den nye den nye funksjonen.

Den offisielle lanseringen av nye Leica GS18 T er 6. november. ■

PÅ SKRÅ: Den nye roveren Leica GS18 T måler like godt selv om stanga holdes på skrå. (Foto: Leica Geosystems)



Vi bevarer og sikrer dine verdier!



Smartlub er oppgradert !

Norges råeste sentralsmøreanlegg for proffmarkedet.

Lincoln med Smartlub2 styring og kontroll fra Norsecraft Tec AS.

- ✓ Mulighet for samtidig kontroll av 2 pumper
- ✓ Alarm og varsler
- ✓ Logg
- ✓ Språkvalg
- ✓ Plug and Play av tilleggsutstyr
- ✓ Varsel om manuell smøring
- ✓ Sommer og vinter innstilling



SMØRETEKNIKK



BRANNTEKNIKK



DOSERINGSTEKNIKK



VARSLINGSTEKNIKK

NORSECRAFT



Jobb. Smartere.

Ahlsell – din samarbeidspartner på VA



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

ahlsell
gjør det enklere å være fagmann

ahlsell.no

Forsterket kamp mot arbeidsmarkeds kriminalitet

Det skal bli vanskeligere å drive økonomisk snusk og fanteri i jobb for Statens vegvesen.

Nå forsterker Statens vegvesen og Skatteetaten sin innsats mot kriminalitet og sosial dumping innen bygg og anlegg og drift og vedlikehold av veier. De to etatene undertegnet i september en samarbeidsavtale som legger grunnlaget for et løpende samarbeid som forsterket og utvikler effekten av arbeidet mot arbeidsmarkeds kriminalitet.

– Vi har nulltoleranse for kriminelle forhold på våre byggeplasser og prosjekter. Vi gjør mye, men ønsker å gjøre mer for å forebygge og bekjempe kriminalitet og sosial dumping. Samarbeidet med Skatteetaten og avtalen vil gi oss bedre verktøyer i denne kampen, sier vegdirektør Terje Moe Gustavsen.

INFORMASJONSUTVEKSLING

Vegvesenet er landets største byggherre med aktivitet over hele landet. Det store volumet på prosjekter gjør det nødvendig med en trinnvis innføring av informasjonsutvekslingen.

Avtalen gjør at partene utveksler informasjon som skal sikre at Vegvesenets leverandører og underleverandører opptrer i samsvar med norsk skatte- og avgiftslovgivning. Alle leverandører må gi fullmakt som sikrer innsyn i taushetsbelagt informasjon.

– Skatteetaten kan, når vi har denne fullmakten, gi oss informasjon om firmaet og om arbeidstakere. Dette setter oss bedre i stand til å kontrollere og å avdekke uregelmessigheter. Vi mener dette vil være et viktig verktøy i arbeidet med å sikre at vi har seriøse aktører på våre anlegg, sier avdelingsdirektør Bettina Sandvin i byggherreseksjonen i Statens vegvesen vegdirektoratet.

Kravet om å avgi fullmakt gjelder HE og alle UE-ledd på alt av SVVs aktivitet over hele landet. Det skal innføres trinnvis på

grunn av det høye antallet prosjekter.

Skatteetaten skal bidra med opplæring og kompetanseheving av ansatte i Statens vegvesen. Skatteetaten har tilsvarende avtaler med en rekke aktører med gode erfaringer.

– Som kontrollat klarer vi ikke alene å få bukt med svart arbeid, avgiftsunndragelser og sosial dumping, men sammen med aktører som Statens vegvesen bidrar vi til å begrense handlingsrommet til de useriøse aktørene, sier direktør Øivind Strømme i Skatteetatens regionavdeling. ■



ENIG: Vegdirektør Terje Moe Gustavsen (t.v.) og direktør Øivind Strømme i Skatteetaten.

Holder til i Innfjorden i Rauma kommune

Størst i Norge på veirekkverk

Over 40 års erfaring

MEF-medlem

48 ansatte og en omsetning på over 150 millioner

www.agjerde.no

ARVID GJERDE AS 6315 INNFJORDEN

TLF: 71 22 72 22 E-POST: salg@agjerde.no

Nasta tar inn Weber komprimeringsutstyr



LØFT: Selgerne Tom Ola Bjerkestuen (t.h.) og Roar Aaserud løfter den første 70 kilos Weber hoppetussa inn i utstillingen hos Nasta på Lillestrøm.

Nå er Nasta AS i ferd med å ta inn Weber komprimeringsutstyr på 70-900 kilo

På Vei og Anlegg i 2015 ble det informert om en satsing på komprimeringsutstyr fra Hitachi side. Dette har Hitachi nå valgt å redusere. Derfor har Nasta AS inngått samarbeidsavtale med Weber for å kunne tilby en komplett serie av smått komprimeringsutstyr.

Nasta vil selge Weber over hele landet, og platene vil kunne tilbys både av maskinselgere ifm salg av større anleggsmaskiner samt tradisjonelt salg «over disk».

– I første omgang har Nasta kjøpt inn et antall plater for demo og opplæringsformål. De første salgsordrene er allerede undertegnet, og flere plater er i bestilling med forventet levering de nærmeste ukene, opplyser Nasta AS i en pressemelding.

– Weber er ikke et billig produkt, men har rykte på seg for å representere uover-



AVTALE: Terje Lastein (t.v.) og forretningsutvikler Henrik Anholt i Nasta med en av de større Weber-maskinene på Nastas hovedkontor ved Larvik.

truffen kvalitet! Produktet passer derfor godt inn i Nastas produktportefølje, med kvalitetsprodukter som gir brukeren færrest mulig driftsavbrudd.

Det sier MA-sjef Terje Lastein hos Nasta, som har ansvaret for nysatsingen. Han melder om gode tilbakemeldingene fra de første kundene.

Weber leverer komprimeringsmaskiner fra 70 til 900 kilo. Driften besørges – avhengig av størrelse – av Honda bensinmotorer, Hatz dieselmotorer eller en Lombardini diesel i den største maskinen. ■

NY “LETT” KJEFTKNUSER

Trenger du en grovknuser som skal flyttes mye? Nye Portafill 9000JC veier under 30 tonn. Hengesikten passer rett på en kommende finknuser.

SANDNES: Nå har Portafill kommet ut med en nokså lett kjeftknuser / grovknuser.

– Nye 9000 JC egner seg spesielt godt for mindre entreprenører som har behov for enkel flytting og transport på veier med lav vektklasse, sier importør Mineralteknikk AS i en pressemelding.

Den nye maskinen Verket leveres med en fire kubikkmeter stor matelomme og en kraftig Normine kjeftknuser med

inntaksåpning på 850x500mm.

– Maskinen er enkelt og betjene og har lavt brukergrensesnitt som er lett forståelig. I tillegg kan maskinen styres fullt ut på fjernkontrollen, sier Mineralteknikk.

Skreddersøm tilpasset kundens behov er fullt mulig. Portafill 9000JC drives av en JCB dieselmotor. Hengesikten har en ekstra finurlighet: Den er nemlig utformet for å passe direkte på Portafills nye konknuser (finknuser) som kommer senere i år. Dette gjør at kunden kan skifte siktekassen mellom grovknuser og finknuser selv. Her ligger det til rette for raskt og enkelt oppsett av sett for to trinns knusing.



“LETT”: Portafill 9000 J

KOMATSU®

UNIK SJANSE!

VI RYDDER LAGERET OG GIR DEG SUPERPRISER PÅ MARKEDETS BESTE MINIGRAVERE!



BEGRENSET ANTALL!

KOMATSU: PC16R-3HS / PC18MR-3 / PC22MR-3 / PC26MR-3 / PC35MR-3

ALLE LEVERES MED HK-FESTE OG GRAVESKUFFE PRISER FRA KR: 207.000,-

BESTILL NÅ OG FÅ MED VÅR NYE SJÅFØRJAKKE! >>



HESELBERG MASKIN AS

Tlf: 22 88 72 00 \ www.hesselbergmaskin.no

Få inn penger på gammelt, ubrukelig verktøy

Ny returordning for brukt og utslitt verktøy. Hentes i tilkjørt bur. Eierne får utbetalt noen kroner i "pant" etterpå.

Tekst: Jørn Söderholm - jos@mef.no

Har du noe gammelt, brukt verktøy liggende? Nå kan du på en enkel måte levere det inn til gjenvinning og få ut noen kroner i "pant" for det gamle verktøyet.

VERKTØY ER SPESIALAVFALL

Selskapet Norsirk lanserer nå en enkel tjeneste som gjør at aktører i byggenæringen kan få inn penger på verktøy som ikke lenger brukes.

– Verktøy er spesialavfall som har en verdi for den som eier det. Å la oss hente brukt verktøy handler om mer enn samfunnsansvar. Det er smart prosjektstyring og lønnsom bedriftsøkonomi. Vi hjelper

næringen å bli kvitt avfallet, og i mange tilfeller vil vi også betale for utstyret, sier administrerende direktør Stig Ervik i Norsirk.

Ordningen innebærer ikke at bedriften må bruke egen arbeidskraft på kjøring og levering av det gamle verktøyet. I stedet kan man ringe til innsamlere, få tilkjørt et avfallsbur som plasseres på tomte eller byggeplassen. Buret hentes deretter til avtalt tid.

ELEKTROVERKTØY

"Verktøy" er i denne sammenhengen det meste som går på strøm eller batteri.

I tillegg til returordningen for EE-avfall, samler Norsirk også inn batterier og emballasje.

Dette gjelder maskiner og utstyr som går oppi maskiner, og utstyr som går oppi mobile avfallsbur. Verktøy og utstyr som er for stort til å få plass i bur kan det gjøres særskilte avtaler på.

– Hvor stor er denne "panten" man får utbetalt?

– Det avgjøres av våre operatører, og regnes ut i hvert tilfelle. Typen verktøy og logistikk kommer med i regnestykket, sier kommunikasjonsdirektør Guro Kjorsvik Husby i Norsirk. ■



Optimalisert geometri for basismaskin

Dimensjonert for stor brytekraft

Låsesylinderen holder redskapen fast selv ved trykkfall

Store anleggsflater motvirker slitasje og slakk

Stabil konstruksjon med kraftig låsekile

Sikker låsing med SecureLock™



ROTOTILT
Making it possible since 1986

Kompromissløs

Ingen kjede er sterkere enn sitt svakeste ledd. Derfor har Rototilt, i vårt arbeid for å kunne tilby en totalløsning av høy kvalitet for profesjonelle entreprenører, bestemt oss for å ta en nærmere titt på maskinfester. Resultatet er en helt ny generasjon kraftig dimensjonerte maskinfester. Ingen andre fester på markedet tilbyr samme kombinasjon av slitestyrke, optimalisert gravegeometri og sikkerhet. Glem det svakeste leddet. Maskinfestet fra Rototilt er her.



SecureLock™ for maksimal sikkerhet. En sikkerhetslås som alltid gir deg bekreftelse på at redskapet er riktig tilkoblet.

rototilt.no



Broen mellom felt OG KONTOR

Leica Infinity – den intuitive softwareløsningen fra Leica Geosystems

Landmåling innebærer evnen til å håndtere informasjon og data fra felt og kontor på en fleksibel måte, og – så langt det er mulig – fra hvor som helst, med rask tilgjengelighet og enkel overføring av data. I dag og mer enn noen gang før, må du også kunne stole på en sømløs arbeidsflyt i alle dine prosjekter. For å oppfylle dette behovet, har vi utviklet Leica Infinity: en brukervennlig, intelligent programvare med smart informasjonsarkitektur som åpner opp tidligere uante muligheter innen mange aspekter av arbeidsflyten.

Mer effektivitet, høyere klarhet – rett og slett bedre!



Leica Infinity sammen med verdens første selvlerende multistasjon. Skaper det mest pålitelige og komplette systemet for landmåleren. Nå har vi gjort instrumentet enda smartere – Leica Nova MS60 er verdens første selvlerende multistasjon som automatisk og kontinuerlig tilpasser seg omgivelsene selv om de byr på store utfordringer - when it has to be right!

SISTE: HELT NY GENERASJON CAT GRAVERE LANSERT

Avansert gravemaskin viktig for Cats fremtid

Nye Cat 320 og 323 baner vei for en helt ny generasjon Cat grave-maskiner. Her snakker vi virkelig nytt, altså. Ikke "bare" en oppgradering.

Tekst: Jørn Söderholm - jos@mef.no

MALAGA: – Det er den største nyheten fra Cat siden B-serien kom på 80-tallet. Og den største lanseringen i Cats historie. Understell, bom og stikke er som på F-serien. Resten er fundamentalt nytt.

Produktsjef Vilmondur "Villi" Theodorsson i Pon Equipment understreker hvor betydningsfull den nylige lanseringen av nye Cat 320 og 323 er. At generasjonsbokstaven er vekk, er bare et lite signal om at dette er en fundamentalt ny maskin.

ELEKTRONISK PUMPE OG HYDRAULIKSENTRAL

Viktigste nyheter med den nye generasjonen er at den har fått en ny elektronisk styrt pumpe og hydraulikkentral, samt et standardmontert produksjonsmålesystem. I pressemeldingen kaller man dette "Cat Payload", men det er i realiteten det samme CPM-systemet og den samme elektronisk styrte sentralen som de spesielle XE-versjonene av blant annet 352E.

Nye 320 og 323 har integrert 2D maskinstyring, s.k. Cat Grade Control, med et bredt utvalg assistentsystemer på aggregatet, sving samt begrensning av sving, høyde, dybde og rekkevidde. Sistnevnte kalles "E-fence", og skal gjøre det mindre krevende for fører å operere innenfor definerte grenser. Oppgradering til 3D maskinstyring skal være enkelt.

NY HYTTE

Hytta er helt nydesignet, med blant annet en ny innfesting i gummi som halverer vibrasjoner, samt bedre sikt gjennom vinduer i alle retninger. Selv bakover, der det høye bakvinduet er tilbake! Maskinen er like høy over baken pga alt inventar i motorrommet. Men nytt design på hytta



20-TONNER: 320 og 323 er først ute i den nye generasjonen Cat gravemaskiner. Undervogn, bom og stikke er som på dagens 320F. Alt derimellom er nytt.



DISPLAY: Keyless er standard, mens 10" display følger med Premium hytte. Dette er det mindre, 8" displayet.



FORVENTNING: – Største nyhet siden 300-serien på 80-tallet, sier senior produktsjef Vilmondur Theodorsson i Pon Equipment AS.

gir et større bakvindu med nødutgang. På maskiner som leveres i Norge vil s.k. Premium hytte være standard. Her er det blant annet en stol med varme og kjøling, samt fjæring i lengderetning. Her er det også et 10" hoveddisplay, som er identisk med Trimble Earthworks.

For eieren skal den nye 320 – i følge pressemeldingen – gi 45 prosent mer produktivitet, bruke 25 prosent mindre diesel og koste 15 prosent mindre i service og vedlikehold. Det siste skal være mulig takket være mer effektiv og tilpasset kjøling, nytt hydraulikk-system med færre slanger, mindre trykktap og 20 prosent mindre

olje. Serviceintervallene er lengre og mer synkroniserte.

Førerne vil blant annet merke at varme slanger opp til spakene er vekk. På de nye maskinene er det kun ledninger mellom spaker og sentral. Men føreren vil også merke mye mer enn det.

De to 20- og 25-tonnerne er først ut i en lang rekke nylanseringer. Samtlige Cat belte- og hjulgrave skal være lansert i den nye generasjonen innen juleferien 2020.

De nye 320 og 323 er ikke klar til levering før en gang neste år. Når Vei og Anlegg åpner portene i mai blir det norsk og skandinaviske premiere for nyhetene. ■

VINGE
maskin as

Salg og service
www.vingemaskin.no
Tlf. 913 34 440
post@vingemaskin.no

Nord Norge - Møre og Romsdal - Sogn og Fjordane
Alfreds Maskin & Utstyr AS
Alfred Johansen
Tlf. 950 28 570
post@alfredsmaskin.no

Bergen
Olav Walle
Tlf. 906 02 834
molav@thor-heldal.no

Rogaland
Nesvik Maskinsalg AS
Tlf. 469 47 547
Nesvik-Maskinsalg@outlook.com

Jevnaker
EHS Maskin AS
Tlf. 980 12 491
espen@ehsmaskin.no

Nomedal
Aasen Bil og Landbruk AS
Tlf. 906 89 108
post@aasenbiloglandbruk.no

Sør- og Aust Agder
Maskin & Utstyr AS
Tlf. 907 42 449
ivar@maskin-utstyr.no

HINOWA



EUROCOMACH

Sterke - smidige - stabile



Lilleseth Kjetting

Tlf.: 62 96 70 40 | firmapost@lilleseth.no | www.lilleseth.no

Be din
Lilleseth
forhandler
om ett godt
tilbud i dag!

Hakki Anlegg

Leveres i 9 9-11-13mm
Tåler kraftig bruk,
samtidig som den er
skånsom mot dekk.
OFA



Nå også som
u-brodd firkant!

**"Easy On"
Lettkjetting**

Flatbrodd eller u-brodd
firkant. Leveres i 10 mm.



Nå også
som u-brodd firkant!

Heltflytende pigg tvilling

Leveres i 10.00-20 tvilling.
Unik design og passform
med gode tilbakemeldinger
fra markedet. Nå også
som u-brodd.



Se også vårt brede
løft/sikring program!

70 år med anleggskjetting på det norske marked!

☑ Slitesterk ☑ God passform ☑ Rask levering ☑ Enkel montering

– Renovasjon er langt mer enn laveste pris!

– RenoNordens konkurs er resultatet av et ekstremt prispress fra kommunal side, sier MEFs fagsjef for avfall og gjenvinning, Sverre Huse-Fagerlie.

Tekst og foto: Runar F. Daler – rd@mef.no

Nordens største aktør innen husholdningsrenovasjon, Reno Norden, er konkurs. Selskapet leverer tjenester til over fem millioner mennesker i Norge, Sverige, Danmark og Finland. Men nå er det altså slutt.

OVERLEVER IKKE

– Dette er en utrolig trist situasjon for en bransje som bare så vidt har kommet i balanse etter at Veireno gikk over ende i vinter. For avfallsbransjen og for konkurransen om innhenting av husholdningsavfallet er dette tungt, sier Sverre Huse-Fagerlie, fagsjef for avfall og gjenvinning i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF).

– Dessverre er dagens situasjon noe som har gjæret i lang tid, og som kommer som et resultat av et ekstremt prispress fra kommunal side i deres konkurranser om renovasjonstjenester. Mye av grunnen til at en gigant som RenoNorden går over ende er at altfor mange kommuner har en blind tro på at laveste pris er det eneste innbyggerne er opptatt av. MEF mener fortsatt at konkurranse gir den beste utnyttelsen av fellesskapets ressurser, men nå må offentlige oppdragsgivere innse at kun laveste pris betyr at private leverandører over tid ikke overlever, sier han.

PÅ KVALITETEN LØS

Når det offentlige velger å konkurranseutsette innhenting av husholdningsavfallet, må funksjon og gjennomføringsevne være langt mer interessant enn laveste pris, ifølge Huse-Fagerlie.

– Leverandørene må vurderes på hvilke løsninger de foreslår, hvordan de ser for seg å løse selve oppdraget, og ikke minst

hvilken faglig tyngde stiller de med som tilleggsgaranti for at jobben blir gjort på en måte som innbyggerne er fornøyd med, sier han.

– Norge har i dag mange gode, solide og seriøse leverandører av renovasjonstjenester, og disse sitter på en enorm kunnskap og erfaringskompetanse som kommunenes innbyggere kan nyte godt av hvis de får lov til å vise hva de kan. Denne muligheten forsvinner når kommunene spesifiserer oppdragets gjennomføring i detalj i forkant, og i tillegg vektlegger pris høyt. Da ender vi



USUNT: – Altfor mange kommuner har en blind tro på at laveste pris er det eneste innbyggerne er opptatt av, sier Sverre Huse-Fagerlie, fagsjef for avfall og gjenvinning i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF).

nok en gang opp med at laveste pris vinner, ofte på bekostning av kvaliteten.

BLIR IKKE FÆRRE BEHOLDERE

– Til syvende og sist er det mennesker som skal tømme en avfallsbeholder og kjøre fra hus til hus i en kommune. Antall beholdere, eller antall kilometer som skal kjøres blir ikke færre for en konkurrent som tilbyr lavere pris. Det eneste som skjer når prisen skal presses ned er at man må redusere antall biler og antall ansatte som skal gjøre jobben. Dette betyr at sjåføren må løpe enda

litt fortere mellom beholderne for å rekke hele ruten på den planlagte tiden. Alt for at kommunen skal ha en opplevelse av å ha gjort en god jobb i anskaffelsen, og har fått ned renovasjonskostnaden, fortsetter MEFs fagsjef.

IKKE BÆREKRAFTIG

MEF håper nå at kommune-Norge ser at pris ikke kan være det viktigste i fremtidige konkurranser om renovasjonstjenester.

– Dette er ikke en bærekraftig løsning. Vi må rette fokuset mot løsninger og la kostnadsnivået ligge der hvor det er mulig for private leverandører å operere og overleve, avslutter Huse-Fagerlie. ■



STORE MENGDER: Antall beholdere, eller antall kilometer som skal kjøres blir ikke færre for en konkurrent som tilbyr lavere pris.

SANDVIK

TA ET STØRRE STYKKE AV KAKA

Våres nye Ranger DX900i representerer en helt ny generasjon av Ranger DXi topphammerrigger.

Den er utstyrt med en ny kraftfull borhammer, Sandvik's smartfunksjoner og en svingbar overvogn med motvekt som sikrer ultimat stabilitet. Med et dekningsareal på hele 290° (55m²) er den det mest kraftigste og effektive riggen i sin klasse.

Kontakt Sandvik Norge AS på
tlf 63 84 81 00
CONSTRUCTION.SANDVIK.COM



Opplev utviklingen

- Liebherr-XPowr drivlinje med Liebherr-Power-Efficiency (LPE) gir drivstoffbesparelse på opptil 30 %
- Sømlos overgang mellom hydrostat og mekanisk drivlinje gir maksimal effektivitet i alle arbeids-situasjoner
- Det optimale designet til hytte og motordeksel gir eksepsjonell sikt i alle retninger for sikker og komfortabel betjening

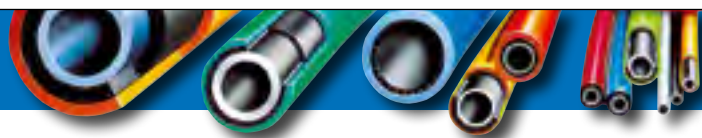
**Liebherr hjullaster
L 550 XPower® - L 586 XPower®**



Liebherr-Norge
Hamar Næringspark
Elvesletta 15, 2323 Ingeberg
Tlf.: + 47 62 50 91 50

E-mail: info.norge@liebherr.com
www.facebook.com/LiebherrConstruction
www.liebherr.no

LIEBHERR



Gjør det enklere



Alt i slanger
og slangetilbehør,
samt produkter
for injeksjon
og fjellsikring.

Codan AS
Karihaugveien 102, 1086 Oslo.
Tlf 22 90 65 50. Faks 22 32 75 83.
www.codan-gummi.no



**PARK OG
ANLEGG**
8.-9. november
Norges Varemesse



Park og anlegg

Proffmessen for deg som jobber innenfor park og anlegg, lekeplass, idrettsanlegg og gravplasser. Delta på interessante foredrag, kurs og seminarer.

messe.no/no/Park-og-anlegg/

UTLEIE: – Forbered deg på strengere regler for leasing, anbefaler Egil Koch i Nasta Utleie AS. (Foto: Jørn Söderholm)

I 2019 kommer det nye internasjonale regnskapsregler, i en standard mange selskaper i Norge følger. Da blir dagens finansielle leasing som finansieringsform vanskeligere for disse selskapene. Det merker Egil Koch i Nasta Utleie AS allerede i dag.

Tekst og foto: Jørn Söderholm – jos@mef.no

LARVIK: – Jo, vi ser en økende tendens til å leie som alternativ til kjøp og leasing. Dels på grunn av stort trøkk i bransjen, dels fordi flere ser fleksibiliteten som ligger i å leie i stedet for å eie en større maskinpark og dels fordi flere selskaper ønsker å holde maskinene utenfor sine balanser. Det sier daglig leder Egil Koch. Han har siden årets første dag i 2017 vært daglig leder for Nasta Utleie AS.

UTLEIE-START I 2017

Ikke hørt om det utleieselskapet, sa du? Ikke så rart. Nasta Utleie AS ble nemlig stiftet sist januar, og har altså bare tre kvartalers drift bak seg. Utleieselskapet er organisasjonsmessig et søsterselskap til Nasta AS. Det er "bare" to personer som jobber i det, men hele salgsapparatet i Nasta representerer også utleievirksomheten.

– Vi har 60 maskiner i parken nå, både gravemaskiner, dumpere og hjullastere. I løpet av et 2-3 år vil det trolig være 150 maskiner. I mange tilfeller ser vi også at leie kan være en mulig introduksjon til en ny type maskin for kunden. Litt som "try before you buy", der man leier en periode før man eventuelt bestemmer seg for å kjøpe en slik maskin, sier Koch.

I dag går allerede 8-10 prosent av salget via utleie. Egil Koch venter en betydelig

forts.

FINANSIERING: LEIE OG LEASING

Denne mannen eier – kanskje – din neste gravemaskin



Sted: Larvik

endringer i finansiering av anleggsmaskiner for selskaper som bruker denne regnskapsstandarden. Norsk regnskapsstandard vil trolig følge etter.

MÅ INN I BALANSEN

I dag brukes mye finansiell leasing som finansieringsform, der maskinen ikke aktiveres i leasingkundens balanse og hele leasingleien utgiftsføres i resultatregnskapet.

Denne typen "full payout" leasing er den vanligste finansieringsformen i dag, men ikke tillatt etter IFRS regnskapsstandarden som trer i kraft 1. januar 2019.

Det nye regelverket skal blant annet sørge for at forpliktelsen som følger en leasingavtale skal fremgå av balansen. Det er lagt opp til unntak for kortsiktige leieavtaler inntil 12 måneder og for mindre gjenstander.

Men for virksomheter som i dag bruker finansiell leasing uten balanseføring vil regelendringen få konsekvenser for regn-

skapet ved at også leasingmaskiner må aktiveres og avskrives i selskapets balanse.

UTGIFTSFØRING AV LEASING

Leasingleien på finansielle leasingkontrakter vil da ikke kunne utgiftsføres i sin helhet i løpet av 3-5 år, slik som i dag.

– Det har vært snakket lite om denne endringen i Norge til nå, men det vil nok bli mer framover. Leasing vil bestå som finansieringsform, men trolig på en annen måte, som for eksempel med mer operasjonelle leasingkontrakter med restverdier. Månedssleiene vil da antakelig gå ned, men uten dagens mulighet til å kjøpe ut maskinen til siste månedssleie eller en annen lav pris. Dermed blir det mindre forskjell på leasing og leie, sier Egil Koch.

Mange større entreprenørselskaper er allerede noe posisjonert for dette ved å ha maskinparken i et eget maskinselskap som leier utstyret ut til driftsselskapet. Andre vil trolig velge leie fremfor leasing i større utstrekning. ■

Økning framover i både ren utleie og salg via utleie. Han mener 30 prosent av salget – opp mot 200 maskiner – er sannsynlig i løpet av kanskje 5 år.

Det skyldes blant annet en endring i internasjonale regnskapsregler som er like rundt hjørnet, og som vil tvinge fram

Sikvalandsveien 43 Tlf: +47 51484403
N-4342 UNDHEIM post@srisa.no

VEIVEDLIKEHOLD
VI HAR SPESIALUTSTYRET
WWW.SRISA.NO

Kostnadsbesparende effektivitet og kvalitet

UNIKE KJERNEBOR FOR HARDOX I DIMENSJONER Ø18-40mm

TESTET: 160 hull HARDOX 450

Genuine AUTHENTIC QUALITY

3/4" WELDON TANGE
Markedets mest brukte innfesting

FORSTERKET KROPP
Forsterket borkropp med 30mm bordybde

SPESIALSKJÆR
Unik kvalitet og skjæregeometri

RAPTOR KJERNEBOR FOR HARDOX

KJERNEBORSPELALISTEN I NORGE

HR Maskin AS

www.hr-maskin.no
post@hr-maskin.no
Tlf. 69 22 70 60

54-17

ELEKTRONISK MANNSKAPSLISTE VIA BYGGEKORTLESER OG MOBILTELEFON

NORGES MEST FLEKSIBLE LØSNING

Timeregistrering

HMS/KS

Maskinoversikt

Verktøyoversikt

Vareforbruk

Mannskapsliste

SmartDok inneholder også:
Ordremodul
Ressursplanlegger
Rodelistemodul
Sprengstoffmodul

www.smartdok.no salg@smartdok.no Tel: 90403333

Prosjektverktøy for smarte bedrifter

- ✓ Total økonomisk oversikt i prosjekter og delprosjekter med mulighet for inndeling på avsnitt og aktivitet mot budsjett
- ✓ Elektronisk lagring, håndtering og sending av bilag og dokumentasjon
- ✓ Maskin-, time- og materiellregnskap

REGNSKAP

PROSJEKT

HANDEL

Finn ut mer om våre løsninger på www.zirius.no



Endelig MEF!

Etter fem måneder i karantene ble Julie M. Brodtkorb endelig presentert som MEFs nye leder på Loen-dagene. Og hun går offensivt ut.

Tekst og foto: Runar F. Daler – rd@mef.no

– MEF skal ta makt etter den verdiskapningen vi gir samfunnet! Hele 77 milliarder i samlet omsetning. Det er mye! Og dette er bedrifter drevet av nordmenn bosatt i Norge – akkurat det alle politikere, helt uavhengig av parti, har sagt er de aller viktigste arbeidsgiverne i dette landet. Vi skal derfor med stolthet kreve bedre rammebetingelser, ikke godta dårligere, slo Julie Brodtkorb fast under sin svært engasjerte «innsettingstale» i Loen.

SOM EN HEST I STARTGROPA

Som tidligere statssekretær, stabssjef ved Statsministerens kontor og Erna Solbergs personlige rådgiver, har Julie Brodtkorb vært vant til særdeles hektiske arbeidsdager. Den fem måneder lange karantenen hun ble pålagt før hun kunne begynne i MEF, var derfor en aldri så liten utfordring for henne.

– Helt siden jeg var ei lita jente i Trond-

heim, har jeg likt å jobbe. «Arbeid skaper mennesket» sa bestemora mi alltid. Derfor har det vært utrolig frustrerende å bli satt i så lang karantene. Jeg har følt meg som en hest som står i startgropa og bare venter på å få slippe ut, sier hun til Anleggsmaskinen.

AMBASSADØR OG FANEBÆRER

Men nå har hun altså endelig blitt «sluppet ut», og hun har mer enn nok å ta tak i. Først og fremst skal hun gjøre seg kjent med organisasjonen og bedriftene.

– Jeg starter jobben i MEF med det jeg tror blir det aller viktigste; og det er å forstå medlemsbedriftene. For skal jeg kunne bidra til å omsette deres drømmer og prioriteringer til virkelighet, så må jeg forstå dem. For jeg ønsker å bli medlemmenes stemme, ambassadør og fanebærer, erklærer hun.

– Jeg gleder jeg meg til å kunne jobbe for at noen av Norges viktigste bedrifter skal

få bedre rammevilkår. Og når Stortinget samles nå i oktober, så skal vi være der og sette våre krav på agendaen. Jeg ser nå med andre øyne på arbeidet regjeringen gjør, og i en del saker blir jobben min også å være kritisk. Men skal vi lykkes med den jobben, så må vi gjøre den sammen.

– VI SKAL BYGGE NORGES FREMTID

Til tross for at MEFs nye toppleder ikke har inngående kjennskap til anleggsbransjen fra før, mener hun overgangen ikke er så stor som man kanskje skulle tro.

– Da jeg begynte å undersøke hvem medlemmene i MEF egentlig er, så fant jeg ut at de utgjør et av de viktigste tannhjulene i "AS Norge" MEF-bedriftene bygger landet! Veien fra min forrige jobb til denne jobben i MEF er egentlig ikke så veldig lang. For det å sitte i regjering handler også om å bygge landet. Regjeringen gjør den delen



1. UTE AV STARTGROPA:

– Endelig har jeg lov til å si «vi i anleggsbransjen». Det føles deilig! sier en sprudlende Julie M. Brodtkorb.

2. MUNTERT:

MEFs nye administrerende direktør ble introdusert av hovedstyreleder Arnstein Repstad (midten) og leder for avdelingsstyret i Sogn og Fjordane, Harald Kvame.

3. OFFENSIV:

– Vi skal med stolthet kreve bedre rammebetingelser, ikke godta dårligere, slo Julie Brodtkorb fast under sin åpningstale under Loen-dagene.



av jobben som må til før maskinentreprenørene kommer inn med sine maskiner. Sånn sett kan vi si at vi har bygd sammen; jeg på et kontor og MEF-bedriftene ute i felten. Men nå skal vi virkelig samarbeide, og det gleder jeg meg veldig til, sier hun.

– Jeg er så fornøyd med at jeg endelig har lov til å si «vi i anleggsbransjen». Det føles deilig! Og vi i anleggsbransjen skal være stolte. Jeg er utrolig stolt av å få lov til å være del av MEF. Og hele Norge bør være stolt av alle de 30.000 ansatte i våre medlemsbedrifter. Vi i MEF skal bygge Norges fremtid!

STOLTHET

Med en ukes fartstid i MEF, røper Julie hun at hun er overrasket over bransjen, organisasjonen og medlemmene – i positiv forstand.

– Jeg er imponert over hvor utrolig imøtekommande alle er. Alle er enkle å

prate med og bli kjent med, og de tar seg selv veldig lite høytidelig. Dette er jo en utrolig interessant bransje. Men det er først når man kommer på innsiden at man virkelig forstår hvor avhengig hele samfunnet er av denne bransjen, sier hun.

– Likeledes er jeg mektig imponert over hvordan man har klart å integrere «alle» inn i ett arrangement som Loen-dagene. Der både medlemmer, utstillere og de fra administrasjonen fremstår nærmest som en eneste stor familie. Fra barn ned i treårsalderen som får prøve seg på å styre en liten gravemaskin, til ektefeller og partnere som var med for 37. gang på rad! Da jeg reiste hjem fra Loen, så følte jeg at «kult! – nå er jeg også en MEF-er!». For alle virker så stolte over å være en del av MEF. Når man har klart å bygge en slik stolthet så mener jeg man virkelig har fått til noe viktig i en organisasjon, avslutter hun.



SPEKTAKULÆRT: Bildet er fra ledsagerturen til toppen av fjellet Hoven.

NORGES VAKRESTE ANLEGGS- MESSE FOR 38. GANG

Omgitt av bratte fjellsider, brusende fosser og pittoreske fjordarmer, er Loen-dagene utvilsomt landets vakreste anleggsmesse.

Det som på slutten av 70-tallet begynte som et lite møte med 20 deltakere, har utviklet seg til å bli en årlig begivenhet av dimensjoner. Messen er i dag ikke bare det desidert største enkeltarrangementet som blir avholdt på ærverdige Hotel Alexandra, men også ett av de aller største arrangementene i regi av Maskinentreprenørenes Forbund (MEF).

Loen-dagene arrangeres av MEFs fylkesavdelinger i Sogn og Fjordane og Møre og Romsdal, og arrangøren kunne i år glede seg over meget godt besøk – og strålende vær.

– Vi hadde nok opp mot 3000 besøkende i løpet av helga, noe vi er veldig fornøyd med. Det var 51 utstillere på plass og på lørdag kveld var vi over 700 til middag. Til og med værgudene var med oss, slik at Loen fikk vist seg fram fra sin beste side, sier en tilfreds regionsjef Paul Olaf Baraas.

Tilbakemeldingene har da også vært udelte positive, ifølge regionsjefen.

– De fleste utstillerne meldte om godt besøk. I tillegg var ledsagerturen med Loen Skylift opp til toppen av Hoven en stor suksess! Totalt var 120 personer med på dette, noe som var en stor økning sammenlignet med tidligere års turer. For oss som arrangerer gikk arrangementet på skinner fra A til Å. Vi er superfornøyd, og det er bare å gjøre seg klar til neste år. Det er også verdt å nevne allerede nå at det er 40-årsjubileum om to år.



1



2

STORT FOR DE SMÅ!

Tradisjonen tro arrangerte OKAB maskinførerkonkurranse for de minste på Loen-dagene. Som vanlig viste de små maskinførerne imponerende ferdigheter.

– Ja, de er utrolig dyktige og det er klart jeg blir imponert. Men så er jo også deltakerne ofte barn av maskinentreprenører, som gjerne har sittet oppi en gravemaskin siden de var en neve store. Dette er for øvrig en bekreftelse på at Loen-dagene er en ordentlig familiemesse, sier Jan Erik Øygard, daglig leder for OKAB Sogn og Fjordane og ansvarlig for konkurransen.

Konkurransen går ut på at et lodd som henger fra gravemaskinskuffa skal manøvreres ned i en liten sylinder. Maskinen som benyttes er «Lærlingen», en 1,7-tonns Kobelco, som opplæringskontoret i Sogn og Fjordane har kjøpt inn til rekrutteringsformål. Blant vinnerne i år var 12 år gamle Martin Hafstad (i 12-15-årsklassen) og tre år gamle Matias Felipe Dyrkorn i klassen for 0-4 år. Vinnerne viste stor glede og tok stolt imot velfortjente seierspokaler.

1. STOLT:

12 år gamle Martin Hafstad var yngst i klassen 12 til 15 år, men vant med god margin.

2. TIDLIG KRØKES:

Matias Felipe Dyrkorn (3) vant sin klasse (0-4 år). Riktignok med litt hjelp fra pappa Arne Dyrkorn.

3. PRESISJON:

Det krever ferdigheter å få loddet ned i sylindren.



3

Fleetcool OAT kjølevæske Oppfyller alle kvalitetskrav

- Kan brukes på hele maskinparken
- Finn din forhandler på lekan.com

Kampanje i oktober og november

Lekang
Maskin AS

telefon 64 98 20 00 www.lekang.com



NY KORTHEKK-CAT

– Dette er den første norske messa som viser denne maskinen. Den har kun vært vist én gang tidligere i Norge, og det var på Pons demoområde på Berger, Skedsmokorset.

– Vi har ikke fått tak i den tidligere, og vi trodde egentlig ikke vi skulle klare å få den hit til Loen heller. Men vi fikk heldigvis hastesendt den på bil opp hit til messa i siste liten, sier en entusiastisk Pon-selger, Rune Ask, til Anleggs-maskinen.

Cat M317F er, med sine 19,5 tonn, en ny størrelse på korthekk, som kundene har ventet på, ifølge Pon-selgeren.

– Vi opplever stor etterspørsel av denne størrelsen maskin med kort hekk. Kundene ønsker en korthekker på ca. 20 tonn for håndtering av tunge kummer osv. i VA-anlegg, og som egner seg for bruk langs vei. M315F og andre konkurranter på 15-16 tonn blir ofte litt for lette i denne sammenheng. Vi har allerede solgt flere av denne modellen – noen har kjøpt den helt usett. Vi har til og med solgt en her på Loen, til en kunde fra Sogn og Fjordane, forteller Ask fornøyd.



1



2

1. FORNØYD:

Pon-selger Rune Ask var storfornøyd med at de fikk hastesendt maskinen opp til messa i siste liten.

2. ETTERSPOREL:

Kundene ønsker seg en så stor maskin med kort hekk, ifølge selger Rune Ask.

OFFENSIV LEICA-FORHANDLER

I ren Reodor Felgen-stil har den lille bedriften Machine Control bygget en basestasjon drevet av vindmølle og solcellepanel, samt utviklet et eget laser- og GPS-verksted.

– Vi har bygd et eget verksted i Stordal, Møre og Romsdal. Det har vært en lang prosess. Vi har holdt på minst halvannet år og nylig fikk vi det endelig godkjent av Leica i Sveits. Mange har jo laser-verksted, men vi er nå det eneste verkstedet utenom Leica Norge i Oslo som kan reparere både laser og GPS. Til å være ansvarlig for verkstedet har vi ansatt Stig Rune Grønmo, som snart skal til Leica i Sveits på kursing, forteller Mats Myrstad. Han er daglig leder for den autoriserte Leica-forhandleren med fem ansatte.

– Vi har også bygd en egen basestasjon, som drives kun av en liten vindmølle eller et solcellepanel. Den er også fjernstyrt og kan styres fra en laptop, uansett hvor man befinner seg, fortsetter Myrstad.

– Denne skal leies ut til Veidekke i ett år nå, og den skal brukes på et kraftverksprosjekt i Romsdalen, der det ikke er telefondekning. Er det ikke sol der oppe i høyden, så er det i hvert fall vind – så denne vil funke bra. Den lader 10 ampere med 10 m/s vind, lover han.



KREATIVE: Daglig leder Mats Myrstad (t.h) og nyansatte Stig Rune Grønmo i Machine Control.

www.dieseltank.no

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

CASE
CONSTRUCTION

RESERVEDELER & servicedeler KJAPP LEVERING til din Case



SPØR OSS!

Vi leverer i hele Norge
Originale deler er alltid best!

ORIGINAL
PARTS
Guarantee

Send oss din forespørsel:

✉ deler@dagenborg.no

 **DAGENBORG MASKIN AS**
ANLEGGSMASKIN OG TRAKTOR I NORD-NORGE

*Case anleggsmaskiner
siden 1981*

Tlf 77 60 73 30 - www.dagenborg.no
Skattørvegen 60 - Tromsø



« I ettertid ser jeg
at det var en
tabbe å ikke kreditt-
sjekke kvinnen. Men
slik blir det ofte når alt
skulle vært gjort i går.

Jon Øyvind Skevik

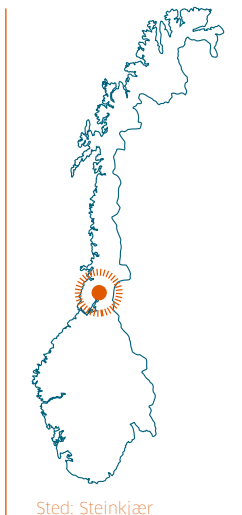
**Drømte om eget
firma – ble svindlet
for 90.000 kroner**



FOLK

Jon Øyvind Skevik (27) la inn anbud på en gravemaskinjobb. Pengene skulle investeres i eget firma. Svindel fra kundens side gjorde at det ble med drømmen.

Tekst og foto: Olav Lorentsen – anleggsmaskinen@mef.no



Sted: Steinkjær

STEINKJER: – Det ble en dyr lærepenge at jeg ikke sjekket kredittverdigheten til kunden. I stedet for å få betalt 90.000 for jobben jeg gjorde, måtte jeg bruke feriepengene til å dekke utgifter på 50.000 kroner som oppdraget førte med seg, sier Skevik.

Han er en av åtte entreprenører i Steinkjer som nå har gått til sak mot en kvinne i 40-årene som til tross for manglende betalingsvne bestilte varer og tjenester på til sammen 540.280 kroner.

ANMELDT TIL POLITIET

Politiet har etterforsket saken og tatt ut tiltale mot kvinnen for grovt uaktsomt bedrageri.

– Med utgangspunkt i den oversikten vi har over kvinnens økonomiske midler, fremstår det for oss som om intensjonen med de bestilte varer og tjenester var rent bedrageri, sier etterforsker Åsmund Vikan ved Økoteamet i Trøndelag politidistrikt.

Etter det Trønder-Avisa erfarer leide kvinnen et hus da hun kontaktet diverse firma for å få renover boligen. Jon Øyvind Skevik kom over jobben gjennom nettstedet «Mitt anbud», en jobb som handlet om utvidelse av gårdsplass og ny gårdsveg. Skevik la sommeren 2015 inn et anbud på 93.750 kroner inklusiv moms – og fikk oppdraget.

STARTE FIRMA

Jobben skulle bli starten på å realisere en drøm om eget firma. Skevik hadde allerede en åtte tonns gravemaskin, men hadde behov for å skaffe seg et kjøretøy for å frakte gravemaskinen.

– Mye av vinninga gikk opp i spinninga når jeg måtte leie inn transport av gravemaskinen. Derfor var tanken å bruke over-

skuddet til å investere i en traktor med tilhenger eller en lastebil.

FATTET ALDRI MISTANKE

Skevik fikk aldri mistanke om at han kunne være utsatt for bedrageri. Dette blant annet fordi flere andre aktører jobbet både innvendig og utvendig på huset i Steinkjer.

– I ettertid ser jeg at det var en tabbe å ikke kredittsjekke kvinnen. Men slik blir det ofte når alt skulle vært gjort i går.

For å få jobben gjort bestilte Skevik fyllmasse og utstyr for 50.000 kroner. Dette var en regning Skevik ble nødt til å ta på egen kappe da betalingen for jobben uteble.

– Jeg ble nødt til å bruke feriepengene for 2016 for å få betalt underskuddet på jobben. Jeg måtte også jobbe i ferieukene for å få råd til å gjøre opp for meg.

MERKES PÅ BUNNLINJA

De åtte firmaene som har tapt penger på svindelen er alle fra Steinkjer og har tapt fra 14.375 til 184.692 kroner. Det høyeste beløpet er det byggmester FuglesangDahl som har utestående. Selv om dette er et stort firma merkes en slik ubetalt fordring på bunnlinja.

FuglesangDahl har oversendt saken til

advokat og kjører saken på vegne av seg selv og de sju andre svindelberørte.

– Skal vi ta inn det tapte må vi ha en omsetningsøkning 20 ganger beløpet vi har utestående. Så det er et betydelig beløp. Slik vi ser det er dette et svært utspekulert bedrageri hvor kvinnen bestiller varer og tjenester på en bolig hun selv ikke eier, sier daglig leder Erling Fuglesang.

Nettopp derfor mener Fuglesang det var viktig at saken ble anmeldt, og at kvinnen må møte i retten og svare for sine handlinger. Han tror det er lite sannsynlig at de åtte firmaene noen gang får betalt for oppdragene de har utført hos kvinnen.

– Sjansen for det er liten. Men skulle kvinnen arve penger eller vinne i lotto vil kravene alltid ligge aktive.

IKKE VANLIG MED KREDITTSJEKK

At Skevik ikke foretok noen kredittsjekk er mer regelen enn unntaket når det gjelder

bransjen i distriktet. I alle fall hvis vi skal tro Fuglesang – som siterer en entreprenørkollega:

– Ringer folk til meg og forteller at kloaken er tett, så drar vi dit og ordner dette. Da bryr vi oss ikke om kredittsjekk!

Fuglesang sier det er svært sjelden at en opplever bedrageri i den form som det kvinnen i 40-årene her er tiltalt for.

– I min karriere har jeg vært borti ett tilsvarende tilfelle, men det var mens jeg jobbet i Oslo.

Han sier at 99 prosent av kundene er ordentlige og redelige, selv om de av og til kan gape over litt for mye når de investerer i bolig eller tilsvarende. Saken mot den bedrageritiltalte kvinnen kommer opp i løpet av høsten 2017. Etterforsker Åsmund Vikan ved Økoteamet i Trøndelag politidistrikt tror heller ikke at det er noen stor sjansen for at det er penger å hente hos kvinnen.

– Det er likevel viktig at saken kommer opp for domstolene, med tanke på den allmennpreventive virkningen, sier Vikan.

DRØMMEN PÅ VENT

Bedragerifornærmede Jon Øyvind Skevik er i dag ansatt ved Steinkjer Mekaniske verksted. Om drømmen om eget firma lever etter svindelmellen er han usikker på.

– Jeg har lagt drømmen på vent. Så får tiden vise hva som skjer. Det var tungt å få den første jobben rett i fleisen.

Kvinnens forsvarer, advokat Per-Ove Sørholt, har ennå ikke snakket med sin klient om saken.

– Jeg vet derfor ikke hvordan hun stiller seg til tiltalen, sier Sørholt til Trønder-Avisa. ■

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

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

elme
MAGNETS

Magnetseparator MS1000S1200
 Separering av järn

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

Liftnagnet LM1300
 Hantering av järnskrot

Smart konstruert for maksimal sikkerhet

Med et SMP HARDLOCK feste har vi ingen slitasje på grunder og jeg vet at mine ansatte har en trygg dag på jobben.

– Ole Vegar Nørstebø.

SMP Parts AB Norway
 Tegleversveien 100
 NO-3057 Solbergelva
 Phone: +47 32 87 58 50, Mobil +47 95 25 28 99
 www.smpparts.com

facebook.smpparts.com youtube.smpparts.com linkedin.smpparts.com

MASKINENTREPRENØR
O. NØRSTEBØ & SØNN AS

SMP
 SMP Parts AB

TLX-serien

- Kopplingen som klarar de tuffaste applikationerna

"Heavy-duty" kopplingen som klarar höga tryckimpulser och extrema chockflöden
- helt enkelt en robust koppling...

TLX är en spillfri "twist lock" koppling för de tuffaste applikationerna inom entreprenads- och demoleringssegmentet. Denna "heavy-duty" snabbkoppling klarar de högst ställda kraven på chockflöden och tryckimpulser i hydraulsystemen.

TLX är tillverkad av höghållfast stål, med zink-nickel ytbehandling för lång livslängd i de mest krävande applikationerna. Serien finns tillgänglig i storlekar från 3/4" till 1 1/4" för att täcka de mest förekommande användningsområdena.



JCB TAR VINTER-NORGE MED STORM



JCB BETYR MASKINER MED FART OG STRYKE SOM IKKE LAR SEG STOPPE AV TØFT VINTERFØRE I NORGE. UANSETT VÆR STÅR JCB FOR PÅLITELIGHET, EFFEKTIVITET OG UTHOLDENHET. RETT OG SLETT EN MASKIN DU ALLTID KAN STOLE PÅ.

STARK VERDA

Rosendal Maskin leverer STARK og VERDA snørydderutstyr tilpasset JCB hjullastere - Finsk kvalitet

JCB 403



JCB 403 KOMBINERER YPPERLIGE HOVED-KOMPONENTER OG STRUKTURELL STYRKE FRA VÅRE STØRRE MODELLER I EN MYE MER KOMPAKT OG MANØVRERBAR MASKIN.

JCB 409

Leasing pr. mnd.
kr 9.130*



JCB 409 ER UTVIKLET FOR Å GJØRE ARBEIDSDAGEN ENKLERE. LETT TILGANG, ENKEL MANØVRERING OG FANTASTISK OVERSIKT PÅ ALLE SIDER GJØR AT JOBBEN KAN UTFØRES EFFEKTIVT.

JCB 406

Leasing pr. mnd.
kr 7.065*



JCB 406 ER EN SVÆRT EFFEKTIV HJULLASTER. STOR KRAFT SETT I FORHOLD TIL MASKINENS VEKT GJØR DEN VELEGNET FOR ET BREDT UTVALG AV UTSTYR.

JCB 413S / JCB 419 S



JCB 413K OG 419K ER KRAFTIGE HJULLASTERE SOM MAN IKKE KOMMER UTENOM NÅR DET HASTER Å FÅ RYDDET SNØEN UNNA. IKKE MINST ER DETTE MASKINER SOM HOLDER HELE VEIEN.

JCB 407

Leasing pr. mnd.
kr 7.655*



JCB 407 ER BYGD PÅ EN PLATTFORM AV KVALITET OG PÅLITELIGHET SOM SIKRER AT DEN ALLTID VIL VÆRE EN VIKTIG DEL AV DEN JOBBEN DU SKAL UTFØRE.

JCB 4220 FASTRAC



JCB 4220 FASTRAC LØFTER YTTELSE OG PRODUKTIVITET TIL NYE HØYDER. EN MASKIN MED SØMLØS KONTROLL, RASKERE DRIFTSNØYHETER, FLERE REDSKAPSMONTERINGER OG FASTRACS ENESTÅENDE SELVUTJEVNENDE FJÆRING.

Ta kontakt med din selger!

Nordland nord, Troms og Finnmark: Geir Kristiansen - 90 84 44 97
Nord- og Sør-Trøndelag: Stig Ålte - 46 93 93 04
Møre og Romsdal: Endre Hoem - 95 19 10 97
Rogaland sør for Boknafjorden: Eldar Undheim - 91 00 74 50
Oppland og Hedmark "midt": Jon Boye Lie - 91 36 00 00
Indre Østfold, Akershus Nord og Hedmark Sør: Olav Hauer - 97 42 64 01
Buskerud, Follo, Oslo, Akershus og Bærum: Henning Sagholen - 99 11 85 18
Ytre Østfold, Øst-Telemark og Vestfold: Thor Arild Haga - 90 18 39 90



*60 mnd
15 % forskudd
1,6 % rente

JCB - Europas største produsent av anleggsmaskiner



Spesialist på pumper

Du trenger en pumpe som kan flytte mye vann. Eller løfte vannet høyt. Da kan det være lurt å ringe Pumpe-Service AS. De kan pumper.



OSLO: Telefonen ringer.

– Pumpe-Service, vær så god.

– Ja, hei. Det er fra vannetaten i (piiip...)

kommune. Vi har hatt havari på en av pumpene våre. Vi må ha en av de store Selwood-pumpene deres. Når kan du levere?

– Hm, tja... Om en time...?

– Hæ? Ja! Jess, nå reddet du dagen!

Den telefonen kom inn til driftssjef Kai Ingar Allergodt i Pumpe-Service AS en dag på sensommeren, fra en stor kunde på Østlandet. Den er betegnende for hva selskapet driver med.

– Det er ikke alltid det haster så mye. Men det er mulig, når det trengs. At vi snur oss rundt og iverksetter umiddelbart er en av våre styrker, sier daglig leder Robert Butteberg.

SPESIALKOMPETANSE

Den andre viktige styrken han peker på er kompetanse. Spesialisert, dyp og omfattende kompetanse på fagområdet pumper, og hvordan de kan brukes.

I motsetning til utleieselskaper driver Pumpe-Service AS ikke med lifter, gravemaskiner, stillas og sånt. Kun pumper. Selskapet leverer pumper i alle størrelser og fasonger. For salg, men også for

utleie. Du kan leie kun pumpa, få den levert med komplett slange- og rørpakke som ligger klar på hylla eller en komplett installasjon, ferdig montert og klar til start. Gjerne fjernstyrt, om nødvendig. Mest etterspurt på leiesiden er store, dieseldrevne pumper fra Selwood, BBA og Atlas Copco. Disse er utstyrt for DN150, altså seks tommers dimensjon både inn og ut. Unntatt på den største, som er modifisert for DN200 / 8" på sugesiden for størst mulig kapasitet.

MYE VANN

Hvis du skulle tenke at du kunne trenge å leie – eller kjøpe – en pumpe, og lur på om du skulle tatt den største Pumpe-Service har, så vit dette: BBA-pumpen tar unna 8600 liter i minuttet. Det er fryktelig mye vann, og da må du ha et sted å gjøre av dette vannet.

Må vannet løftes høyere enn ti meter? I så fall kan flere pumper kobles i serie, for å øke løftehøyden. Hvis det er pumper av forskjellig størrelse, så husk bare på å plassere den største pumpa nederst (nærmest det som skal pumpes).

– Ring oss, og fortell om behovet. Vi stiller opp med all vår kompetanse, lover daglig leder Robert Butteberg i Pumpe Service AS.





Vil øke effektiviteten i skogen

En mer effektiv datahåndtering i skogen kan gi en kostnadsbesparelse på 5000 kroner per gjennomsnittsdrift.

Av: Bjørn Lauritzen, fagsjef skog Maskinentreprenørenes Forbund

Skogavdelingen i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF), som teller ca. 100 medlemsbedrifter og står for om lag halvparten av all skogsavvirkning i Norge, har en rekke spennende prosjekter på gang. Det kanskje mest omfattende og ambisiøse går på datahåndtering. Formålet er å øke effektiviteten og verdiskapningen i skogsdrift ved hjelp av nye metoder, først og fremst ved utveksling og analyse av data fra skogsmaskiner og andre relevante kilder.

Blant prosjektets viktigste delmål er: 1) Å legge til rette for ulike metoder for trådløs overføring av data fra skogsmaskiner; 2) å utvikle en datastruktur

for lagring, organisering, og videre sending av overførte data; og 3) å utvikle en portal – «Entreprenør-web» - for innsyn og analyse.

Beregninger viser at en mer effektiv datahåndtering kan gi en innsparing på 5000 kroner per gjennomsnittsdrift, estimert ut fra en innsparing på om lag seks timer i redusert administrasjon.

Vi har store forhåpninger til dette prosjektet, som er et samarbeid mellom NIBIO, Skogdata, Skogkurs, FeltGis og prosjekteier MEF.

RÅTE

Et annet viktig prosjekt, som har en økono-

Skogavdelingen i MEF har mange spennende prosjekter på gang. Men de ønsker seg flere medlemmer. (Foto: Runar F. Daler)

misk ramme på hele 30 millioner kroner og som et samlet skogbruk står bak, er det såkalte «precision-prosjektet». Det handler om å redusere tap forårsaket av råte. Det skal oppnås ved hjelp av bedre informasjonstilgang og skogforvaltning. Metoden omfatter bruk av data fra hogstmaskiner for å registrere skog med råte.

Videre skal prosjektet utvikle metoder som kan benyttes i andre sammenhenger innenfor norsk skogbruk. De viktigste områdene er å bedre utnyttelsen av data fra hogstmaskiner, forbedre takseringsmetoder og utarbeide et rammeverk for hvordan optimal hogstalter fastsettes gitt risiko for råte, vindskader etc.

KLIMA I ENDRING

Et samarbeidsprosjekt mellom skogbruket i Norge og Sverige er også på trappene. Hensikten er å sikre en jevn og bærekraftig råvaretilgang til industrien som er tilpasset et endret klima. Hovedfokuset vil være reduserte kjøreskader i et våtere klima og mindre avrenning til vassdrag.

BIODRIVSTOFF

MEF støtter i tillegg et prosjekt med det formålet å gjøre leveranser av skogsvirke klimanøytralt ved bruk av avansert skogbasert biodrivstoff i alle maskiner og kjøretøy. MEF vil være en samarbeidspartner sammen med NIBIO, og Energigården - Senter for bioenergi AS er hovedsøker og prosjekteier.

NÆRINGSPOLITISKE SAKER

I tillegg til disse prosjektene har MEFs skogavdeling fokus på medlemsoppfølging samt å fronte skogsentreprenørene næringspolitisk. Prioriterte saker frem mot ny regjeringsplattform vil bl.a. være

å etablere en kompensasjonsordning for skogsentreprenører som tar inn elever under ordningen med yrkesfaglig fordypning. Ordningen skal kompensere for redusert produksjon hos entreprenørene. Vi ønsker også at det stilles minimumskrav til maskiner og utstyr på de videregående skolene – og at det iverksettes et oppgraderingsprogram for fagopplæringen, slik at det tas i bruk mer moderne maskiner og utstyr i utdanningen. Videre ønsker vi at investeringene i utbygging og modernisering av skogsbilveinettet videreføres, og vi vil at all offentlig geografisk miljø- og ressursinformasjon som er av betydning for skogbruket, oppdateres og gjøres tilgjengelig gjennom innsynsløsningen Kilden. I tillegg ønsker vi at formueskatten på arbeidende kapital reduseres ut fra at et prinsipp om at det er bedriftenes overskudd som skal beskattes, ikke produksjonsmidlene.

ØNSKER FLERE MEDLEMMER

Vi i MEFs skogavdeling ønsker oss gjerne flere medlemmer. Vi har i dag en medlems-



Bjørn Lauritzen, fagsjef skog i MEF. (Foto: Kari Druglimo-Nygaard).

grad på om lag 40 prosent. Flere medlemmer vil gi oss større næringspolitisk gjennomslagskraft og vi vil også kunne gjøre våre allerede gunstige medlemsfordeler enda bedre.

Ta gjerne kontakt med undertegnede dersom du har lyst til å bli med på MEF-laget! ■

Vertikalmatad IQR FlexHammer™ 1500 för beredning av förbehandlat returträ och andra avfallsslag. Krossen garanterar perfekt bränslefraktion till pannor av fluidtyp. Höga krav ställs i branschen, och vi ligger i framkant.

Det är kvalitet!

IQR – Industrial Quality Recycling



IQR
Systems

Telefon: +46 (0)520 48 58 80
E-post: info@iqr.se
www.iqr.se
instagram.com/iqrsystems

Kontakta oss så berättar vi mer om FlexHammer 1500 och dess prestanda.

HYDRAULISK SLAGHAMMER

Modell: **SM 70S**

Vekt: **600kg.**

Anbefalt maskinvekt: **7 - 14 tonn.**

Nitrogenflaske, hk-feste, påfyllingsutstyr, verktøy, slanger, ekstra meisel følger også med i prisen.

KR 64.500

FRAKTFRITT LEVERT!

(Alle priser vises eksklusiv moms og evt frakt og miljøgebyr).



RASK LEVERING!



LASTEBILDEKK

WDW 80

Et fantastisk drivjul som sitter godt på vinterføre og på våt vei, svært slitesterk.

295/80R22.5 KR 2500
315/80R22.5 KR 2600



ANLEGGSDÉKK

AE47 E4/L4

Dekk av svært høy kvalitet!
God kutt, punktering, slitasje og vibrasjon motstand.

23.5R25
KR 15.900



PAKKETILBUD!
DEKK TIL HJULGRAVER

10.00 – 20
8STK
KR 20.000
FRAKTFRITT LEVERT!

VI HAR ET STORT UTVALG AV DELER TIL
ATLAS TUNNEL OG PALLRIGGER TIL DEN
BESTE MARKEDSPRIS!

KONTAKT OSS!

www.anleggsdeler.no
Epost: post@anleggsdeler.no
Tlf: +47 712 99 700

ANLEGGSDÉLER AS
slitedeler - olje - dekk - tilbehør

GRD AVTAGBAR GRIP

engcon GRD (Grab Detachable) er vår avtagbare gripekassett. Gripekassetten hektes enkelt fast i redskapsfestet Q-Safe-D. Deretter låses gripekassetten fast og hydraulikken kobles til med ett håndgrep – en manøver som tar mindre enn et minutt. Om ønskelig kan GRD velges som fastmontert (boltet) ved bestilling av ny tiltrotator.

Gripen er vinklet 15 grader i forhold til selve tiltrotatoren, noe som gir lengre rekkevidde.

GRD kommer i to versjoner, GRD10 som passer i redskapsfester med størrelse QS45 og QS50, samt GRD20 for redskapsfester med størrelse QS60.

Les mer på: www.engcon.com/norway



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



engcon®

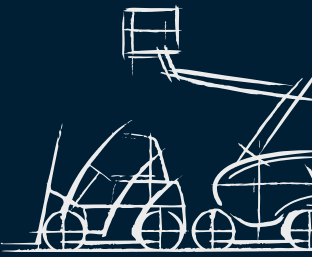
BRUBAKKEN



BRUBAKKEN - DIN MASKINPARTNER

SALG / KJØP
KORT / LANGTIDSLEIE
LANDSDEKKENDE SERVICE

Tlf. +47 35 93 04 00 www.brubakken.no post@brubakken.no





Hæhre tar ansvar



FORNØYD: Den ferske lærlingen i anleggs-maskinmekanikerfaget, Erling Aasbø (18), følte at han ble en del av teamet med én gang.

ÅRETS LÆREBEDRIFT 2017 – KANDIDAT 3: HÆHRE ENTREPRENØR

Hæhre Entreprenør har tatt inn mer enn 40 lærlinger bare i år. Samtlige er gode i gym. I tillegg har bedriften et eget opplegg som fanger opp vanskeligstilt ungdom.

Tekst og foto: Runar F. Daler – rd@mef.no

Den store – og stadig voksende – Vikersund-bedriften, som er en del av Betonmast-Hæhre-konsernet, sliter ikke akkurat med rekrutteringen. Mange ønsker å jobbe for en anerkjent, solid entreprenør som Hæhre. I år fikk flere hundre avslag på sine søknader, mens 41 unge, lovende kunne juble for plass. Og alle har minst karakteren fire i kroppsøving.

GYMKARAKTERER

– Det er mange som mobber oss litt for det; men vi tar altså ikke inn ungdom som har under 4 i gym! Vår erfaring er at han med 2 i gym ikke spretter ut bidrar når man for eksempel skal legge duk i grøfta, sier en oppriktig lærlingeansvarlig i Hæhre, Espen Holte.

– Jeg skal ikke helt utelukke at vi kan ha tatt inn én med tre i gym i år, men da ble vedkommende garantert spurt i intervjurunden om hvorfor han eller hun ikke fikk bedre karakter. Når vi besøker skoler og presenterer oss, så forteller vi alltid om dette kravet. Enkelt sagt så vil vi heller ha en med 4 i gym og 2 i engelsk enn omvendt.

KJAPPE PÅ AVTREKKER'N

Anleggsmaskinen møter Espen Holte på Hæhres hovedkontor i Vikersund i Buskerud. Der er også Øystein Lønn Nilsen fra Opplæringskontoret for anleggs- og bergfagene (OKAB), og flere lærlinger, blant annet 18 år gamle Erling Aasbø, som akkurat har begynt som lærling i anleggsmaskinmekanikerfaget. Og hva fikk han i gym?

– Jo, jeg hadde minst 4 i gym; jeg fikk faktisk 6, ler den ferske lærlingen, som kom fra Sam Eyde vgs.

– Både gymkarakteren og fysisk aktivitet på fritida var temaer på intervjuet. Det var tydelig at det var noe de la vekt på. Det var forresten litt artig at da jeg hadde sendt søknaden tok det sånn ca. ti minutter før de ringte og ba meg komme på intervju. Enkelte andre firmaer jeg søkte hos brukte både uker og måneder på å svare. Og to-tre dager etter intervjuet kom beskjeden om at jeg hadde fått plass, forteller Erling Aasbø, som er fra Gjerstad i Aust-Agder.

Hæhre Entreprenør AS:

Nominert av:	MEF region Sørøst
Hjemsted:	Vikersund, Buskerud
Omsetning:	NOK 2,4 mrd. (2016)
Antall ansatte:	764 (inkl. datterselskap)
Antall lærlinger:	61 (57 via OKAB) (8 % av arbeidsstokken)
Lærlinger i hvilke fag:	21 i fjell- og bergverksfaget, 25 i anlegg maskinførerfaget, 6 i vei- og anleggsfaget, og 5 i anleggsmaskinmekanikerfaget
Antall som har tatt fagbrev siste tre år:	42 (100 % bestått).

ØNSKET VELKOMMEN PÅ TOPPEN

– Hæhre virker som et veldig seriøst firma, ikke minst når det gjelder satsingen på lærlinger. Vi hadde bl.a. en felles lærlingesamling over to dager, der vi ble kjent og lærte om bedriften. Ikke minst var det gøy at sjefen selv – Albert Hæhre – sto på toppen av Vikersundbakken og ønsket oss velkommen etter at vi hadde gått opp alle trinnene. Jeg følte egentlig at jeg ble en del av teamet med én gang, sier Aasbø.

– Hittil har jeg vært mest her på verkstedet, hvor jeg har drevet med sveising av utstyr. Jeg har veldig gode kollegaer, som forklarer alt som skal gjøres. Og lurte jeg på noe, er det bare å spørre. Her inne blir jeg nok frem til nyttår, og da kommer jeg forhåpentligvis ut på prosjekt, aller helst som mekaniker inne i en tunnel, sier han entusiastisk.

BULLDOSER

– *Hvorfor tar dere inn lærlinger, Espen Holte?*

– Vi har jo alltid tatt inn lærlinger, men de siste fem årene har vi gjort det i stor skala. Det er viktig å rekruttere til bransjen generelt, og vi i Hæhre ønsker oss flere fagarbeidere. Er lærlingene flinke og lærevillige skal det veldig mye til at de ikke får fast jobb etter endt læretid. Spesielt i maskinførerfaget fokuserer vi på opplæring i de retninger det er få fagarbeidere fra før. Vi tar for eksempel ikke inn 15 stykker som vil kjøre stor beltegraver. Bulldoser, derimot, er noe de færreste kjenner til. De fleste er kanskje litt skeptiske til å begynne med, men de aller fleste er veldig positive når de

har fått kjørt litt. Jeg er mektig imponert over lett de tar det og hvor dyktige de er, sier Holte.

– En annet poeng er at vi setter pris på å kunne forme lærlingene helt selv. Vi ser jo at en rutinert kar i 50-åra gjerne er litt vanskeligere å håndtere og forme enn en lærling. Lærlingen står med åpne armer og tar imot beskjeder, mens den erfarne karen lett kan gå til «motangrep».

SPECIALPROSJEKT = SAMFUNNSANSVAR

– *Hva ser dere etter når dere tar inn lærlinger, og hvordan er kvaliteten på dem dere tar inn?*

– Vi ser på produksjon, bransjelære og som sagt gym, som blir vurdert sammen med fravær. Vi hadde over 250 søkere i fjor, og da er det ikke mulig å komme utenom karakterer. Men vi hadde rundt 80 personer inne til intervju og endte på 41, så det handler jo også litt om personlighet og inntrykket vi får på intervjuene.

– Her er vi nødt til å snakke litt om Vikersundprosjektet, avbryter OKABs Øystein Lønn Nilsen, som har fulgt opp lærlinger i Hæhre i en årrekke.

– Dette er et prosjekt der Hæhre tar inn ungdom som ikke fungerer i vanlig skole og som kanskje kunne endt opp på skråplanet. Enkelte av disse ungdommene blomstrer skikkelig opp, og noen ender opp med å få opplæringskontrakt med Hæhre. Dette er jo ikke noe bedriften tjener penger på – snarere tvert imot, vil jeg tro – men det er bevis på at Hæhre virkelig tar samfunnsansvar som en stor aktør i Buskerud, skryter Lønn Nilsen.



Fundamentering AS



PELING SPUNTING FORANKRING



www.fas.no

Pris fra 115 000,-

Pris fra 209 000,-

Pris fra 285 000,-

Pris fra 105 000,-

Lettdumper, pris fra 110 000,-

Pris fra 225 000,-

100% Hardox
20% rabatt

NILS A. MØRK MASKIN AS
TLF. 90639797 - www.namm.no

Vi har deler
til JCB og de
fleste tilhenger-
merker

- REDDA LIVET HANS

Vikersundprosjektet er et samarbeid mellom fylkeskommunen og Hæhre. Fra ungdommene er 16 år gamle og er ferdige med ungdomsskolen kan de få tilbud om ett års arbeidspraksis i hoppbakken i stedet for skole.

– Det er Rosthaug vgs. som sammen med fylkeskommunen velger ut hvem som får være med. De som er motiverte og flinke blir tilbudt lærekandidatplasser hos oss. Første gang vi kjørte dette prosjektet var i fjor, og da vi tok inn 18 stykker. Hele 11 av dem endte opp med å få lærekandidatplasser, sier Holte.

– Selve arbeidet går ut på å bygge en 65-meters hoppbakke. Det er et tverrfaglig prosjekt med bl.a. støping av forskalings-elementer, sveising av prefabrikerte elementer, oppussing av uteområdet og mye maskinkjøring. Vi prøver å ha noe fornøytig for dem å gjøre hele tida, og gi dem en mulighet i arbeidslivet som de ellers ikke ville fått, forteller han.

– En av gutta sa rett ut at dette prosjektet hadde redda livet hans. Han klarte knapt å komme seg på skolen, men på dette prosjektet dukket han alltid opp i tide, dag etter dag, skyter Lønn Nilsen inn.

MÅ GÅ OPP 1078 TRAPPETRINN

– Hvordan er rutineene for mottakelse av nye lærlinger og hvordan følges de opp?

– Vi arrangerer en todagers oppstartsamling, hvor første dag går med til informasjon om bedriften, forventninger, HMS og aktiviteter for å bli kjent. På kvelden kjører vi gokart og griller. Dagen etter reiser vi til Vikersund, hvor vi har førstehjelpskurs, omvisning i hoppbakken, og opplæringskontorene presenterer seg. Til slutt må alle lærlingene gå opp alle 1078 trinn til toppen av hoppbakken. I år sto Albert Hæhre der oppe og ønsket hver og én velkommen til bedriften, sier Holte.

– Vi forsøker å ha meningsfullt arbeid for alle fra dag én. Alle maskinførerlærlinger får sin egen maskin fra første dag. I år har vi også to helt nye lærlingemaskiner. Likevel er lærlingene selvsagt en del i grøfta til å begynne med. Det de trenger av opplæring får de stort sett av baser og formenn. I tillegg reiser jeg og kollega Asbjørn Sund rundt og har halvtårssamtaler. Med 60 lærlinger blir det 120 samtaler i året over hele landet.

FULL KONTROLL

OKABs representant har lite å utsette på Hæhres satsing på lærlinger.



TRENGER FLERE: – Vi har alltid tatt inn lærlinger, men de siste fem årene har vi gjort det i stor skala. Det er viktig å rekruttere til bransjen generelt, og vi i Hæhre ønsker oss flere fagarbeidere, sier lærlingansvarlig i Hæhre, Espen Holte (t.v.). Men de bør ha minst 4 i gym. Til høyre står Øystein Lønn Nilsen fra OKAB.

– Tidligere var det ikke så godt organisert, jeg måtte nesten lete fram lærlingene selv når jeg kom hit. Etter at Espen Holte kom inn i bildet for fem år siden har det hele blitt satt i system. Nå er det full kontroll og alt er strømlinjeforma. Innenfor lærlingeordningen er det ikke uvanlig at noen avbryter, men hos Hæhre har det vel bare vært to kontrakthevinger de siste ti årene. Det forteller mye, sier Lønn Nilsen.

UNIKE

– Hvordan blir lærlingene fulgt opp i bedriften, sett fra OKABs ståsted?

– Etter min mening er de unike i bransjen. Vi har ca. 300 lærlinger i region Sørøst, og de aller fleste av de 250 som er i andre firmaer har det også veldig bra. Men det legges ned usedvanlig mye ressurser i dette i Hæhre, noe som naturligvis kommer lærlingene til gode, sier Lønn Nilsen.

FORNØYDE

– Hva sier lærlingene selv om hvordan de opplever å være lærling i bedriften?

– Jeg har jo vært med en del år nå, og bortsett fra noen ytterst få enkeltstående tilfeller, er alle lærlinger svært godt fornøyd med læretida si her. De sier de får god

opplæring, at det alltid er noen å spørre og at de blir tatt godt imot ute på brakkene. Kjemien mellom baser og lærlinger er stort sett meget god, med tett og godt samarbeid. Det er svært sjelden jeg får negative tilbakemeldinger fra lærlingene hos Hæhre, avslutter han. ■

Ved å kåre Arets lærebedrift ønsker Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) å premiere foretak som i særlig grad har utmerket seg i sitt arbeid med oppfølging av lærlinger og/eller lærekandidater. MEF håper prisen kan bidra til å synliggjøre det viktige utdanningsarbeidet som gjøres av næringslivet hver eneste dag, og at den vil inspirere og motivere bransjen som helhet.

Kåringen av Arets lærebedrift 2017 finner sted i januar på Arctic Entrepreneur 2018.

PS: Fra 2017 samarbeider Hæhre Isachsen og Betonmast om lærlingene under firmanavnet BetonmastHæhre. Per i dag er det godt over 130 lærlinger totalt i konsernet.

Verdensledende høykvalitetsmerker fra en distributør



Oljeprodukter



Kjemiprodukter



DAB+-produkter



Skreddersydde setetrekk



Calix varme- og ladeprodukter

KGK leverer en lang rekke produkter fra de mest anerkjente produsentene i verden spesielt tilpasset anleggsbransjen til svært konkurransedyktige priser. Alt fra olje, fett og kjemiprodukter til personlig verneutstyr og forbruksmateriell leveres fra KGK for å kunne være en totalleverandør til bransjen.

Kontakt oss på 22 88 46 80 for å høre mer.



Markedsføres av KGK Norge AS | www.kgk.no

KGK

DIESELTANKER:

ADR – DOBBELVEGGET – MOBILE – STASJONÆRE – PUMPER OG TILBEHØR



RING OSS PÅ 67 97 40 30

E-POST: INFO@SKPRODUKTER.NO

SE VÅR HJEMMESIDE: WWW.SKPRODUKTER.NO

HYDREMA F-SERIE - ALLSIDIGE 10-20 TONN DUMPERE - LAVT MARKTRYKK - HØI OFF ROAD MOBILITET - 180° MULTITIP (OPT.)



Snakk med dumper spesialisten!

AS Hydrema
www.hydrema.com

Service: 613 14 010

Salg: Tom Øyvind Corneliussen
Mobil: +47 416 66 649
Mail: tco@hydrema.com
Område: Rogaland, Aust og Vest Agder og Telemark.

Salg: Knut Ola Nergård
Mobil: +47 952 02 051
Mail: kne@hydrema.com
Område: Nordland, Troms. og Finnmark.

Salg: John Vidar Bakken
Mobil: +47 414 07 070
Mail: jvb@hydrema.com
Område: Norge øvrig.

HYDREMA

STERK: Taus og overraskende kraftig batteridrevet hjullaster.

Det er både merkelig og behagelig å kjøre en maskin som er helt tyst. Ikke en lyd fra verken motor eller hydrostat. Ryggealarmen er det eneste som høres. En ukomplisert maskin med enkle funksjoner og et minimum av daglig tilsyn.

Av Trygve Eriksson og Jørn Söderholm
– jos@mef.no

Det tar en stund å stille om kjørestilen fra diesel til elektrisk drift. Med en dieselmotor er det naturlig for føreren å lytte til turtallet for å skjønne når maskinen er klar. Med el-drift handler det mer om å ha følelse i gassfoten. Føreren skal bare gi en dytt på gasspedalen, så smyer maskinen i vei. Det går ikke med diesel, der du må ha et visst turtall.

HYTTE

Stigtrinnene er brede og generøse, og plassert rett under hyttedøren. Det gjør det lett å ta seg inn i og ut av maskinen. Sikten er svært god, med store speil. Stolen er lett å justere og gir en god sittestilling. Knapper og innstillinger er godt plassert og oversiktlige. Hoveddisplayet er lite, men fyller sin funksjon. Minus for at rattet ikke er justerbart, som gjør det litt trangt mellom ratt og stol ved ut- og innstigning.

Her er det heller ingen plass til termos og matpakke.

HYDRAULIKK

Man kunne tro at en elektrisk hjullaster er svakere i drift og hydraulikk enn en dieseldrevet. Det er ikke tilfelle. Testmaskinen imponerer på styrke i hydraulikken. Det merkes godt ved lasting i en grushaug, der maskinen bare mater på uten å vise tendens til å stoppe opp.

Maskinen er myk og følsom ved bevegelser i spakene, og sterk i både løfte- og brytekraft. Firehjulsstyringen gjør maskinen stabil, selv med full skuffe løftet til topps. Med en midjestyrt maskin bør man være forsiktig med å løfte aggregatet i sving, men det hensynet trenger man ikke ta her.

Sterk, stille og vedlikeholdvennlig



A close-up photograph of a hydraulic cylinder, likely a boom cylinder, mounted on a tracked vehicle. The cylinder is dark grey or black, with a silver-colored piston rod extending from the top. A yellow hydraulic hose is connected to the top of the cylinder. The cylinder is positioned between two large, treaded tracks. The background shows the white body of the vehicle.



Foto: Østervang/Tringen



WiFi Tale En god nyhet for innendørsdekningen!

I godt isolerte bygg kan innendørsdekningen i blant være en utfordring. Som første aktør i Norge lanserer Telenor nå WiFi Tale. Med WiFi Tale kan du ringe og sende meldinger enten du befinner deg bak tykke betongvegger, inne i en heis eller dypt nede i kjelleren. Du bruker telefonen på vanlig måte – alt du må gjøre er å skru på vår nye funksjon WiFi Tale, så går samtalen via WiFi-nettet.

Mobilen må støtte WiFi Tale.
Tjenesten kan ikke benyttes på
kontantkort eller i utlandet.

Les mer på telenor.no/bedrift



torpmaskin.no
33 06 19 10
post@torpmaskin.no

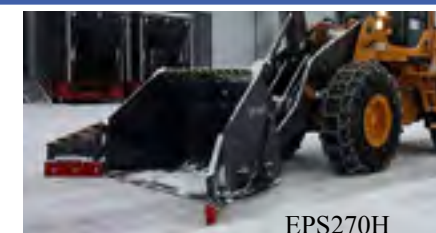
TA KONTAKT FOR ET GODT TILBUD



Vama U-plog

Perfekt til rydding av store plasser, samtidig som den er smidig også på trange plasser. Bladets utforming gjør at snøen «ruller» godt! Slitestålet er oppdelt i seksjoner og fjærbelastet. Fås i 9 størrelser 3,35m og til 6,70m.

- Vingene svinger 180 grader
- Solid og enkelt pendel oppheng.
- Smørbare utløser bolter
- Hovedskjær svinger 45 grader H/V.
- Sikkerhetsventil på alle sylindere.
- Kan leveres med mange typer innfestninger.



Vama Vingskuffe

Vingskuffene fra Vama legger ikke igjen irriterende snøstrenger, og skuffen “slipper” lett snøen ved tømning. Påmontert velgerventil med sikkerhetsventil og 2 stk akkumulatorer som beskytter skuffe og laster mot skader. Klappvingene kan betjenes uavhengig av hverandre. Alle modellene har påboltete slitestål og er vendbare.

Skuffene leveres i 4 serier:
L-serien: små traktorer/kompaktlaser
E-serien: traktorer
H-serien: store traktorer/hjullastere
M-serien: hjullastere



Vama Strøvogner

Strøvognen fra VAMA er bygget for proffbruk med sin kraftige ramme og hydraulikkmotor for drift av valsen og omrører. Standard med bremses, hydraulisk hurtigtømming og toppmontert klump gitter(ikke TH1600L). Leveres i forskjellige størrelser, 1600, 2200, 3000, 3500, 5500 og 7500 liter. Takler de fleste strømmasser!

Se torpmaskin.no for mer info!
 Pris fra kr: 79 300,-



MolokDomino®

Ny avfallsbrønn fra Molok®



NYHET

Telefon: +47 64 80 29 00 Mail: office@strombergs-plast.no

MolokDomino®

er en ny, arealeffektiv avfallsbrønn – semi undergrunn – som baserer seg på den kjente og velfungerende Molok®-teknologien. MolokDomino® er modulbasert, kan deles i 2 kammer og rommer inntil 5000 liter avfall. Tilbys også som overflatecontainer (2000 liter).



Ta kontakt for et meget konkurransedyktig tilbud!



LOKALE ENTREPRENØRER
BYGGER VINDPARK I VESTERÅLEN

- Et prosjekt som får folk til å rette ryggen



SAMARBEID: Arbeidsfolk fra tre ulike selskaper jobber sømløst sammen under trekking av hovedkabler.

– Dette er noe annet å se tilbake på enn alle de grøftene man har vært med å grave rundt omkring.

Erik Jensen - anleggsmaskinen@mef.no

SORTLAND: Ikke et vondt ord om småjobber og grøftegraving. Bulldozer Maskinlag på Sortland mener alvor med at ingen jobb er for stor og ingen for liten. Men å delta i realiseringen av en vindmøllepark som for all ettertid vil prege utsikten til hjemstedet er spesielt, medgir prosjektleder Knut Are Ellingsen.

– Slike store prosjekter er viktig både for læringen og psyken til folk. Det å være med på noe annet, noe viktig, det betyr noe for dem som deltar i prosjektet. Å reise en vindmøllepark er noe annet å se tilbake på enn alle de grøftene man har vært med på å grave rundt omkring, sier Ellingsen.

POSITIVITET

Men bevares – grøfter er utfordrende nok. Sånn sett har nok Ellingsens folk møtt større faglige utfordringer grøftelangs enn oppe på fjellet.

– Vindmølleparken er ikke så voldsomt spesiell, rent teknisk. Et fundament er et fundament, og en vei er en vei. Sånn sett var det mer faglig utfordrende å bygge fundamentet for kulturhuset midt i byen. Det som er spesielt med en vindmøllepark er jo omfanget og størrelsen på alt. Slike store prosjekter er lærerike og man sitter igjen med mye etter å ha vært med på dem, sier Ellingsen.

At det er artige prosjekter å være med på gjenspeiler seg blant de som jobber på prosjektet også.

– Det har vært en helt utrolig giv og positivitet ute på anlegget. De har ikke spart seg på noe måte, de har stått på og kjørt lange dager når det har vært nødvendig. Uten de folkene vi har der ute hadde vi ikke hatt sjans til å få det til, sier prosjektlederen.

NY RUNDE

Prosjektet hadde heller ikke latt seg gjøre uten et tett og godt samarbeid med den øvrige anleggsbransjen i Vesterålen. Byggherren Nordkraft har ikke gått ut med prosjektkostnader, men det er kjent at Ånstadblåheia Vindpark får en prislapp på nær 500 millioner kroner når alt står klart

FORIS



1: KLART:

Fundamentene hviler kun på sin egen vekt, og er ikke forankret i bakken. I tillegg til 50 tonn armeringsjern består de av nærmere 450 kubikkmeter betong.

3. PROSJEKTLEDER:

Knut Are Ellingsen.

2: VIND:

Hvert fundament krever nærmere 60 billass ferdigbetong levert fra en lokal fabrikk som kan skimtes nede i bygda til høyre i bakgrunnen.

til å snurres i gang innen senhøsten 2018.

Prosjektet var første gang ute på anbud i 2013, men ble lagt bort fordi det ble for dyrt for de daværende eierne. Men etter at den finske kraftgiganten Fortum kjøpte det lokale selskapet med tilhørende prosjekt gikk man ut til selskapene som hadde levert anbud i 2013 med forespørsel om de ville være med på en ny runde.

LOKALT HELE VEGEN

Og mens det i 2013 var en nasjonal storentreprenør som var best, var det denne gangen et samarbeid mellom Bulldozer Maskinlag og nabobedriften Sortland

Entreprenør som ble valgt.

Kontraktsformaliteter gjør at de to selskapene måtte bli enige om at en av dem skulle være hovedentreprenør, og da ble det praktisk å bruke Sortland Entreprenør.

– Men vi er i praksis to likestilte partnere. Sortland Entreprenør bygger fundamentene og de to tekniske husene, mens vi bygger veier, fundamentgroper, grøfter og alt grunnarbeid, sier Knut Are Ellingsen i Bulldozer Maskinlag.

I tillegg til egne krefter har de fått med seg datterselskapet Hadsel Maskin og engasjert flere lokale entreprenørselskap: Ottar Bergersen & Sønner fra Bø, Reinholdtsen

Maskin fra Øksnes, SH Maskin fra Sortland og Henriksen Maskinstasjon AS – også de fra Sortland.

I tillegg kan det nevnes at betongen leveres av det lokale selskapet Vesterålsbetong fra sin fabrikk på Frøskeland, ikke langt fra fjellfoten. Og at installasjoner utenom selve kraftverksdelen gjøres av Sortlandsbedriften El-Team. Øvrige kraftarbeider utføres av nasjonale ABB.

VOKSE FORSIKTIG

Ellingsen anslår at over halvparten av grunnarbeidskontrakten ligger hos underentreprenørene.

– Vi hadde hatt nok kapasitet nok selv hvis dette var det eneste vi skulle holdt på med. Men samtidig med dette prosjektet har vi et fylkesveiprojekt utover mot Andøya som i omfang er nesten like stort. Og i tillegg har styret en klar strategi om at vi skal delta i lokalmarkedet, og der har vi vært med som vanlig og regnet på nesten alle jobber det har vært mulig for oss å levere tilbud på. Det er veldig viktig å ikke miste fokus på småkundene selv om man påtar seg store oppdrag, sier Ellingsen.

Strategien om å spre arbeidet ut på underentreprenørene gjør at Bulldozer har økt arbeidsstokken med bare 4-5 personer i en periode der omsetningen har økt fra 110 til 140 millioner kroner. I dag teller arbeidsstokken 45 personer i morselskapet og 90 i hele konsernet.

– Vi mener det er en bedre strategi å leie inn andre selskaper istedenfor å øke egen stab. Da får man utnyttet ressursene i området bedre og bærer mindre risiko selv, sier Knut Are Ellingsen.

SNUDE EIER-SKEPSIS

Prosjektchef i Nordkraft, Torkjell Lund har bare godord å si om leveransen så langt.

– Leveransen er med tanke på kvalitet og fremdrift helt upåklagelig. Jeg vil nesten si «outstanding». De finske eierne hadde selvsagt spørsmål da vi som prosjektledere ønsket å bruke selskaper som i deres øyne fremsto små. Men de ser nå at det var et riktig valg. Så fortsetter de i samme løypa

som de har gjort til nå, kan alle gå med hevet hode fra dette prosjektet, sier Lund.

Han sier Nordkraft har lagt mye arbeid i å dele kontraktene for sine prosjekter opp slik at det blir mulig for de lokale og regionale aktørene å delta.

– Vi ser at vi får levert kvalitet, samtidig som det gir medvind i lokalsamfunnene der vi bygger. Vi er svært fornøyde med denne modellen, og vil nok benytte den også når vi skal i gang med neste vindkraftprosjekt i Sørfjord, sier prosjektsjefen. ■

FAKTA

ÅNSTADBLÅHEIA VINDPARK

- 14 vindmøller med tårnhøyde 87 meter, og rotordiameter 126 meter.
- Hvert fundament består av 50 tonn armering og 400-450 m3 betong.
- Komplette servicebygg i to etasjer på ca 215 kvm
- Komplette trafobygge på ca 205 kvm
- 12 km veibygging og oppstillingsplass for møllemontasje.
- Internkabling i vindmølleparken og jordingsarbeider
- Oppstart 6. mars 2017. Planlagt ferdigstillelse september 2018.

Kvalitetssikring av pukk & grus

ANALYSER
RÅDGIVNING
CE-MERKING

DOKUMENTASJON
KVALITETSSYSTEMER
KURS & OPPLÆRING

Laboratoriet er godkjent av Kontrollrådet i klasse H

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

TJERVÅG

DIESEL og AdBlue



Tilhenger med ADR tank



200 L AdBlue i isolert kasse med varme



SIKKER LAGRING
OG TRANSPORT

**VERA
TANK**

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

***“Alle oppdrag er like viktige om de er store eller små,
- og husk at det umulige tar bare litt lengre tid.”***

**ALT INNEN
FJERNING AV FJELL**

PETTER A OLSEN AIS

BORING & SPRENGNING

1684 Vesterøy Tlf. 69 37 60 57 Mob. 90 05 54 52

www.petteraolsen.no



TRIVES: Hassan Osman (18) var omtrent den eneste på skolen som ikke hadde fått utplasseringsplass. Nå blomstrer han hos Rivenes og har planer om å ta to fagbrev.



Gir alle en sjanse

ÅRETS LÆREBEDRIFT 2017 - KANDIDAT 3: RIVENES AS

Bergensbedriften Rivenes AS har gjort det til sin policy og ta inn lærlinger som det er litt ekstra utfordringer med. – Alle burde få mulighet til å lykkes, sier medeier og avdelingsleder Rune Rivenes.

Tekst og foto: Runar F. Daler – rd@mef.no

Husker dere historien om Rikke Elisabeth Vardemann? Barnehjemsjenta med ADHD som ble maskinfører mot alle odds? «Deg blir det aldri noe av», sa lærerne til henne da hun slet på skolen og vanket i belastede miljøer. Men så kom hun i kontakt med Rivenes AS, hvor hun fikk en ny sjanse, ble vist tillit og fant endelig sin plass. Det er ingen tilfeldighet at denne historien fant sted hos Rivenes. Bedriften går nemlig bevisst inn for å ta inn slike tilfeller – opptil flere hvert eneste år.

IKKE A4

– Hvorfor tar dere egentlig inn lærlinger?

– Det begynte jo i sin tid med at rekruttering var vanskelig. En periode fikk vi nesten ikke tak i folk i det hele tatt, så vi ble nødt til å sørge for en viss grad av egen rekruttering. Etter hvert begynte vi også å ta inn ungdom som ikke er helt «A4», og det har vi gjort til vane, sier Rune Rivenes, som også er faglig leder for lærlingene i bedriften.

– Grunnen til at vi gjør det er at vi ønsker å gi alle en sjanse til å komme ut i arbeidslivet. Når inntakene er ferdige om våren, ringer jeg opplæringskontoret og hører om de har flere igjen på listene sine som ikke har fått lærlingeplass. Og da tar vi gjerne inn en eller to av dem, forteller han.

– For det er jo sånn at de med mye fravær, dårlige karakterer eller andre utfordringer, som for eksempel dysleksi eller ADHD, ikke akkurat blir valgt først når lærlingeplassene deles ut, supplerer Harry Aasen fra Oppføringskontoret for anleggs- og bergfagene (OKAB). Det er han som følger opp de fleste lærlingene hos Rivenes.

– Hadde vi ikke hatt bedrifter som Rivenes, så hadde vi jo ikke fått disse ungdommene ut i lære, sier han bestemt.

AMBISIØS

Anleggsmaskinen møter Rune Rivenes og Harry Aasen ved en gammel malingsfabrikk like utenfor Bergen sentrum. Alt bortsett fra den gamle, verneverdige murfasaden er revet og det hele skal erstattes med leiligheter. Rivenes står for rivingen og

grunnarbeider. Med på anlegget er også lærling i vei- og anleggsfaget Hassan Osman (18).

– De fleste Vg2-elever er på utplassering hos en bedrift to uker i løpet av siste halvår. Hassan var i våres omtrent den eneste på Os vgs. som ikke hadde fått utplasseringsplass. Jeg ringte Rune og spurte om han

ville ta ham inn, og han sa «klart det, ikke noe problem!». Og på utplasseringen viste han så mye vilje og initiativ at han endte opp med å få lærlingeplass, forteller opplæringskonsulent Aasen.

– Det var veldig gøy og hyggelig å være her på utplassering. Jeg ble tatt godt imot

Rivenes AS:

Nominert av:	MEF region Vest
Hjemsted:	Bergen
Omsetning:	NOK. 175 mill. (2016)
Antall ansatte:	107
Antall lærlinger:	12 (11,2 % av arbeidsstokken)
Lærlinger i hvilke fag:	5 i anleggsmaskinførerfaget, 1 i vei- og anleggsfaget, 6 i transport- og logistikkfaget
Antall som har tatt fagbrev siste tre år:	7 (100 % bestått)

HARTL CRUSHER

HARTL MOBIL SIKTEVERK BSP 3300

BÅNDTRANSPORTØRER HCB 5000



KNUSESKUFFER
SIKTESKUFFER

Ta kontakt for et godt tilbud.

Meget prisgunstig, høy kvalitet og stor fleksibilitet.

Bamble mek industri as

Bjønnveien 1

3962 Stathelle

tlf. +47 35968460

e. post: postmaster@bamblemek.no web: www.BMI.as



og fikk egne oppgaver etter bare to dager. Jeg trivdes så godt at jeg søkte på lærlingeplass, og jeg fikk «ja» etter bare noen få dager. Jeg trengte ikke engang å komme på intervju, forteller Hassan Osman med et stort smil. Han kom til Bergen fra Somalia så sent som i 2014, men snakker imponerende godt norsk.

– Jeg har lært mye på den korte tiden jeg har vært her. Målet mitt er å ta flere fagbrev; først i vei- og anleggsfaget og deretter i anleggsmaskinførerfaget. Drømmen er å kunne starte en egen bedrift i Somalia om en del år – hvis forholdene der er rolige nok til det, sier han optimistisk.

NØKKELEN ER TRYGGHET

– Vi tar inn to eller tre lærlinger i året, og vi prøver alltid å ta inn minst én med ekstra utfordringer. Det enkleste er jo å ta inn de som er flinke på skolen, med gode karakterer og alt er på stell. Og vi har jo noen sårne også, selvfølgelig. Men vi vil gjerne ta inn dem i andre enden av skalaen også, sier Rune Rivenes.

«ALLE SKAL MED»

– Først og fremst ønsker vi personer med gode holdninger. Om de dårlige i norsk eller engelsk er ikke så nøye. De kan bli minst like gode maskinførere likevel, sier Rune Rivenes.



– Vi kan ikke redde verden, men vi kan gjøre vårt bidrag. Det er ikke dermed sagt at vi vil lykkes hver gang, men vi gir det et reelt forsøk og strekker oss langt for å få det til. Vi vil ikke at noen skal dette utenfor. Jeg tror nøkkelen til suksess er å gi dem trygghet, blant annet ved å sørge for at de får jobbe med de samme menneskene rundt seg over tid. Det er klart jeg er fornøyd og også litt stolt over å se at vi «får igjennom»

folk som de fleste andre ikke har hatt tro på. Det er veldig motiverende.

HOLDNINGER FORAN KARAKTERER

– Hva ser dere etter når dere tar inn lærlinger, og hvordan er kvaliteten på dem dere tar inn?

– Det å ta inn lærlinger er jo nesten litt som et lotteri. Først og fremst ønsker vi personer med gode holdninger; de som kommer på jobb når de skal, er interes-



FH Carlsen AS

Tlf 92016667 Helge@crushing.no

KNUSE OG SIKTEVERK

Vi har god tilgang på Kjeftknuser Cone knuser og Sikteverk av forskjellige Fabrikat. Vi tilbyr en rekke «nesten nye» Sandvik maskiner med meget lavt timeforbruk til fordelaktige priser.

Vi leverer slitestål og deler til flere kjente merker Følg med på www.crushing.no for brukte maskiner.



QH 331 CONE KNUSER



SIKTEVERK QA 451



QJ341 KJEFTKNUSER



VI SELGER OGSÅ
SIKTESKUFFER



FORBILDE:
– Hadde vi ikke hatt bedrifter som Rivenes, så hadde vi jo ikke fått disse ungdommene ut i lære, sier opplæringskonsulent hos OKAB, Harry Aasen (t.v.). Her sammen med lærling Hassan Osman.

sert i faget og er lærevillige. Karakterer er ikke så viktig. Om de dårlige i norsk eller engelsk er ikke så nøye. De kan bli minst like gode maskinførere likevel. Men vi ser på fravær og ordenskarakter. Og vi ser også litt på gymkarakter. Er man i en tilstand der man er lite bevegelig, så henger det ofte litt sammen med fravær, sier Rivenes.

– Når det gjelder kvaliteten på lærlingene, er den litt variabel, men det er jo bevisst, i og med at vi ikke bare tar inn «solskinshistoriene». Men så er det stadig noen som glimter til og overrasker positivt. Vi må huske på at lærlingene fortsatt er veldig unge når de kommer ut i praksis. Det skjer veldig mye med mennesker fra de er 18 til de er 20 år.

TILPASSES HVER ENKELT

– Hvordan er rutinen for mottakelse av nye lærlinger og hvordan følges de opp?

– Vi har en introduksjonsdag, hvor vi går grundig gjennom HMS, holdninger, forventninger, logging av sjekkliste osv., før de får de klær og verneutstyr. Det går som regel et par dager før de kommer seg ut på anlegg, sier Rivenes.

– Deretter går det første halvåret stort sett med til å lære, og vi plasserer dem sammen med dyktige medarbeidere som tar seg av dem. Vi tar det gradvis og tilpasser opplæringen etter hver enkelt lærlings utviklings- og lærecurve, men siste halvår skal de kjøre maskin hele tiden. Det er anleggsleder som har ansvaret for den daglige oppfølgingen. OKAB besøker lærlingene hver tredje måned, og vi har felles halvårsvurderinger, med OKAB, instruktør og faglig eller daglig leder.

MENNESKESYN

OKABs Harry Aasen oppfordrer andre bedrifter til å la seg inspirere av tankegangen til Rivenes.

– Rivenes er et meget godt forbilde for alle andre medlemsbedrifter, ved at de tar inn lærlinger som ikke er helt A4 og gir dem en sjanse. De har tro på ungdommene og ser det positive i menneskene. For det er jo egentlig menneskesyn dette handler om, sier Aasen.

– Det er klart at dette krever litt mer av oss i OKAB også, men jeg synes det er utrolig fint at bedriften helt frivillig tar

på seg et slikt samfunnsansvar. Det virker heller ikke som om noen av bedriftens ansatte er misfornøyd eller klager over denne praksisen, selv om det betyr mer jobb på dem selv, sier han.

– Nei, det skulle bare mangle. Det ville bare ødelagt enda mer for den kanskje allerede utsatte lærlingen. De som jobber ute er som oftest veldig dyktige til å ta ansvar for lærlingene med ekstra utfordringer. Det er jo egentlig dem som drar mesteparten av lasset, skyter Rivenes inn.

TETT OPPFØLGING

– Hvordan blir lærlingene fulgt opp i denne bedriften, sett fra OKABs ståsted?

– Vi er veldig godt fornøyd, og tilbake-meldingene fra lærlingene tyder på at de blir fulgt godt opp. Rune er faglig leder, men han delegerer ansvaret ut til anleggsleder, som fungerer som instruktør for lærlingen på anleggsplassen. Det er altså flere som følger opp, men Rune selv er svært involvert og han har personlig kontakt med lærlingene om ikke daglig, så i hvert fall ukentlig.

BLIR SETT

– Hva sier lærlingene selv om hvordan de opplever å være lærling i bedriften?

– De er stort sett svært fornøyd. De får varierte arbeidsoppgaver og får prøve veldig mye forskjellig. Jeg får tilbakemeldinger om at de blir sett og tatt vare på og at de får tilpassede arbeidsoppgaver etter hvor langt de har kommet i utviklingen, sier Aasen.
– Det viktigste er likevel Rivenes' positive menneskesyn som gjør at de gir alle en sjanse, også dem som ikke er flinke på skolen, eller de har ting de sliter med. Jeg skulle virkelig ønske det var flere bedrifter som Rivenes, avslutter han. ■

Ved å kåre Årets lærebedrift ønsker Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) å premiere foretak som i særlig grad har utmerket seg i sitt arbeid med oppfølging av lærlinger og/eller lære kandidater. MEF håper prisen kan bidra til å synliggjøre det viktige utdanningsarbeidet som gjøres av næringslivet hver eneste dag, og at den vil inspirere og motivere bransjen som helhet.

Kåringen av Årets lærebedrift 2017 finner sted i januar på Arctic Entrepreneur 2018.



**GJERDER | PORTER | BOMMER | ANLEGGSIKRING | ADGANGSKONTROLL
REKKVERK | BOD OG GITTERSYSTEMER | AUTOMATIKK OG MEKANISK MONTASJE**

STORT UTVALG - GODE PRISER - GODE FRAKTAVTALER

Besøk vår hjemmeside for å se våre oppdaterte priser innen mobile gjerder, porter og grunder

ALLSIKRING.NO | 4000 2772 | POST@ALLSIKRING.NO | SKOLMAR 8, 3232 SANDEFJORD

Rotomoster



Trefellingsoggregot



Rekkverksrigg



Alle våre produkter leveres med HARDOX slitestål.



AVD. NORD
Skattørvegen 58-62
9018 Tromsø
Tlf. 776 02 780

AVD. SØR
Knivsøveien 4
1788 Berg i Østfold
Tlf. 482 84 968

TRAASDAHL AS
- En profesjonell leverandør av kvalitetsprodukter

Geir Emil Nordby: 926 94 600 - geir@traasdahl-as.no
Atle Hanssen: 916 95 865 - atle@traasdahl-as.no
Snefrid Bratlie: 482 84 968 - snefrid@traasdahl-as.no

**Stedet for bygg og anleggslasere,
maskinstyringer, kabel-rør og
metallsøkere fra:**



Leica Rugby 670
enfallslaser



Nedo Primus H2N+
tofallslaser.



Leica iCON Smart GPS
til alle anlegg.

SALG - SERVICE - SUPPORT

For nærmere informasjon om våre produkter ta kontakt på telefon eller besøk vår nettside www.laserbutikken.no for flere gode tilbud.

FORHANDLERE:

Eurosilt AS: Tromsø, Bodø, Mo i Rana
Åndal Maskin AS: Molde
Geir Engvik Industriservice: Ørskog
Geopartner AS: Bryne
Malleus AS: Drammen
Nytteprodukter AS: Aurskog
OK Kompressorservice AS: Furnes
Fron Diesel AS: Frya

Maskinstyring AS

Avd: Laserbutikken, Vognvegen 23, 2072 DAL

Tlf 48245555, www.laserbutikken.no, post@laserbutikken.no



TERRAFIRMA AS

WWW.TERRAFIRMAAS.COM

Tlf. 91 11 87 33

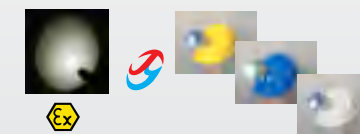
Vi er en autorisert forhandler
for KSE Light GmbH hjelmlamper



Kabelfri tunnel og gruvelykt

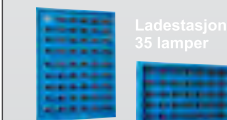
Bruksområder:

Gruver og tunneler.
Kraftverk.
Politi, Ambulanse.
Brannvesen.
Vei og jernbane.
Bygg og anlegg.
Industri, Offshore.



- Det nye ladesystem -

Ladestasjon for
53 lamper



Ladestasjon for
8 lamper



Ingen ladekabel
-Robust ladekontakt
-Rask tilkopling til ladetavle
-Properitært ladesystem
-Kompatibelt med holdersystem
-Ved behov kan lampen sikres til ladetavlen med lås.

Ladestasjoner for 1-8-35-53 lamper
Spennning inn:
12v / 24v DC
230v AC 50/60Hz

**ATEX godkjenning etter kundens behov
for bruk i industri - gruver - tunnel - offshore.**

TERRAFIRMA AS

Postboks 246, 3603 KONGSBERG

Kjell Trengen, Telefon: +47 91 11 87 33

E-post: kjell@terrafirmaas.com

www.terrafirmaas.com

Asfalt-suksess



Per Arne Lunn ved
en Red River-
lastebil, en ren-
dyrket asfaltbil,
uten tipp.

Brødrene Lunn AS på Lillehammer har vokst seg
store på asfalt, siden de begynte med det i 2002.
Nå i høst har de 43 asfaltbiler ute på veiene samtidig.

Tekst og foto: Harald Vingelsgaard – anleggsmaskinen@mef.no



Sted: Elverum

ELVERUM: Vi møter bedriftens transportkoordinator Per Arne Lunn, sammen med hans sønn og daglig leder Stian Lunn, på Vestsivegen en mil sør for Elverum sentrum i Hedmark.

Dampen står over veibanen fra nylagt asfalt. Der legges opprettingslag, det underste laget med asfalt. Åtte av firmaets biler



Per Arne og Stian Lunn ved Vestsivegen i Elverum hvor det legges ny asfalt med hjelp av deres egen – og mange innleide – biler.

går her samtidig. En av dem – en Red River-bil – rygger inntil utleggeren.

Det spesielle med Red River, sammenlig-net med de andre bilene som kjører asfalt dit, er at den ikke har tipp. Et transportbånd i bunnen av lastekassa trekker med seg asfaltlasten opp i troa. Med hjelp av en fotocelle på baksiden av lastekassa, kommer

det riktig mengde med asfalt ned i utleggeren automatisk.

JEVN UTLEGGING

Jevn utlegging er noe av det viktigste for å lage godt asfaltdekke. Denne bilen til Brødrene Lunn, en Volvo FH 520, er noen år gammel. Men de har kjøpt mange nye

asfaltbiler de siste årene. Den nyeste ble levert til firmaet tidligere i år, en rødlig Volvo FH 16 750, 2017-modell. Det er en krokbil med ny henger og baljer for asfalt. Baljen på hengeren kan flyttes over til bilen når det er trangt på plassen hvor asfalten skal legges. Den bilen er en investering på rundt 2,2 millioner kroner.

På Vestsivegen arbeider Brødrene Lunn for Veidekke. Asfaltbilene er en del av et stort team på veien. Teamet består av en asfaltutlegger med asfaltbiler foran seg og valser bak seg. Og ikke minst den viktige trafikkdirigeringen. Forsinkelser kan bli kostbart, tid er penger. Og utleggeren må ikke stoppe unødvendig om kvaliteten på veien skal bli god.

– Godt samarbeid mellom transportørene, trafikkdirigeringen og de som legger asfalten er viktig for å lykkes, og for å unngå at utleggeren må stoppe, forklarer Per Arne Lunn (63).

Han er en svært erfaren mann i bransjen. Allerede som 18-åring begynte han å kjøre gravemaskin. Han har også lang erfaring med asfaltkjøring og kjører fortsatt asfaltbiler innimellom, samtidig som han er transportkoordinator.

Vi møtte far og sønn Lunn en tirsdag i august, da opprettingslaget ble lagt på Vestsivegen. Noen dager senere skulle det legges topplag. Når topplaget legges, behøves det ikke så mange biler samtidig. Utleggeren kjører saktere.

MYE SAMTIDIG

Firmaet Brødrene Lunn har mange prosjekter på gang samtidig, ikke bare på Vestsivegen sør for Elverum. Mange av Lunnas biler i sving på riksvei 3 nord for Rena. Et annet stort lag med 16 biler kjørte ut asfalt fra Alvådal til veier over store



Daglig leder Stian Lunn ved Vestsivegen i Elverum hvor hans firma har ansvaret for asfaltbilene.

Veidekke og firmaet Brødrene Lunn AS samarbeider om asfaltlegging på Vestsivegen sør for Elverum. Noen av asfaltbilene er innleide.



TRYGG ANLEGGSKJETTING

TRYGG kjetting produseres ved Nøsted Kjetting AS i Mandal



TRYGG SMT T-villing



TRYGG Platekjetting



TRYGG SMT

TRYGG kjetting er produsert med tilpassede herdemetoder og materiallegeringer for optimal levetid

TRYGG
EN STERK FORBINDELSE SIDEN 1939

Telefon: 38 27 25 50 - E-post: post@trygg.no - www.trygg.no



YRKESKO.NO
- DET LØNNER SEG Å KJØPE SKO FRA FAGFOLK!

delar av Nord-Østerdal nord i Hedmark. De kjører også asfalt i Hamar-distriktet, og for Lemminkäinen på Lillehammer.

Sist sommer var Brødrene Lunn AS for øvrig med på mye masseforflytting på prosjektet som forbereder ny motorvei fra Elverum til Løten i Hedmark. Dette er en jobb de gjør for JR Anlegg.

Brødrene Lunn AS er en familiebedrift som ble startet i 1996. I begynnelsen med én gravemaskin og én lastebil. Nå har de tjue lastebiler og to gravemaskiner. I tillegg kommer svært mange innleide biler, spesielt i sesongen.

Per Arne Lunn har to sønner som arbeider i firmaet. I tillegg til daglig leder Stian, er hans yngste sønn Ståle gravemaskinfører. Omsetningen i fjor var om lag 45 millioner kroner. Brødrene Lunn AS har 20 ansatte, i tillegg til midlertidig ansatte og innleide.

– Vi startet i det små med asfaltkjøring for Lemminkäinen i 2002. Siden den gang har vi blitt spurt stadig oftere om å gjøre asfaltjobber, sier Per Arne Lunn.

Mange anbud har de også vunnet. I år kjører de mye for Lemminkäinen og Ve-



Her er Per Arne Lunn ved Red River-bilen. Denne bilen, uten tipp, mater asfalten opp i troa automatisk med transportbånd i bunnen av kassa, og ved hjelp av fotocellen som vi ser oppe til venstre i bildet.



Red River Trailer King. Per Arne Lunn spiller seg i siden på balja på asfaltbilen i skogen sør for Elverum

dekke. Brødrene Lunn leier inn asfaltbiler fra firmaene Endre Brennum, Sanco, HG Transport, Maskinringen og mange andre.

– Våre innleide bedrifter er vi svært godt fornøyde med. De er stabile og flinke, sier Lunn.

LANG SESONG

Asfaltsesongen starter for dem i april og varer vanligvis til oktober. Arbeidet på riksveiene skal være ferdig i oktober i år. Men sesongen kan bli lenger for private, alt avhengig av været.

– Vi håper på en fin høst, med mildt vær og lite regn. Hvis temperaturen tilsier det, og det ikke blir snø, kan vi kjøre til desember, sier Lunn.

Transportkoordinatoren har mye å holde styr på. Han må sende riktig antall biler til rett sted, og ikke minst til riktig tid. Når sjåførene er ferdige for dagen, skal transportkoordinatoren legge puslespillet for neste dag og dagene som kommer. Det kan bli lange kvelder, og opp igjen tidlig om morgenen. Det er med andre ord mer en livsstil enn vanlig arbeid.

– Vi har langsiktige kontrakter for asfaltlegging. Framtiden ser lys ut, sier Per Arne og Stian Lunn i Brødrene Lunn AS. ■



Din totalleverandør av transportable kompressorer og trykkluftutstyr

Zero-Emission - e-power

KAESER Kompressorer AS
Tlf. 64 98 34 00 – E-post: info.norway@kaeser.com
www.kaeser.com



LARVIKBLOKKA
Ekte Miljøstein fra

ROCKS
OF NORWAY
www.rocksofnorway.no

FAKTA

- **Brødrene Lunn AS** ble startet i 1996. Firmaet holder til på Lillehammer i Oppland.
- **Antall ansatte:** Om lag 20 fast ansatte, i tillegg til midlertidig ansatte og innleide.
- **Omsetning 2016:** Om lag 45 millioner kroner.
- **Oppdrag:** Asfaltkjøring og masseforflytting.

MONTABERT's XL-SERIE



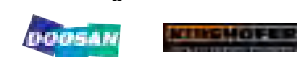
HIT HARD
- spend little
Slaghammere til maskiner i fra 10-40 tonn

Forhandlere:
Sortland: Maskinteknikk Nord. Tlf: 91634187
Kyrkseterøra: HOB verkstedsenter. Tlf: 95257953
Bergen: Åsane Mek. Industri AS. Tlf: 55190245

Stavanger: Aarsvold Kran og Hydraulikk AS. Tlf: 51622990
Kristiansand: Agder Anleggsenter AS. Tlf: 92117000
Oppland: Lie Maskin Tlf: 91360000



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



- ✓ Invester mindre, tjen **MER**...
- ✓ Kvalitet, prestasjon og komfort til **RIKTIG** pris
- ✓ Stadig voksende **SERVICE**nettverk
- ✓ 30 timers **GARANTERT** deleleveranse til Norge

vil du

PRØVEKJØRE?

Ta kontakt med oss for prøvekjøring og tilbud på Liugong anleggsmaskiner!

HAKO MASKIN AS
 Din leverandør av anleggsmaskiner og utstyr
 www.hakomaskin.no
 32 13 18 00



Trenger prosjektet ditt containere?

Salg • Utleie • Leasing



LAGERCONTAINERE
ISOLERT/UISOLERT



TRANSPORTFLAK



CONTAINERE FOR
SPRENGSTOFF



SEDIMENTERINGS-
CONTAINERE



BRAKKEMODULER



MASKINFLAK



VERKSTEDCONTAINERE



DUMPERKJERRE



DUMPERKASSER



HMS-CONTAINERE

bns.no | salg@bns.no | 22 90 92 50

EASY DIG/ XSITE EASY maskinstyring og GEOMAX GPS håndholdt stikkesett



EASY DIG / XSITE EASY er et 2D maskinstyring for gravemaskin. Et enkelt system for høyder, avstand og fall som også kan oppgraderes til 3D GPS system.
Pris fra kr. 55.000,- inkl. montering og opplæring.

GEOMAX GPS stikkesett består av Zenit 25 Pro antenne, X-Pad programvare og Handheld målebok. Et meget brukervennlig og robust system til en gunstig pris.
Pris fra kr. 99.000,- inkl. opplæring, 1 års CPOS abonnement og 1 års supportavtale.



Pris fra kr. 149.000,- for en samlet pakke med begge systemene.

(leasing fra kr. 2.750,- pr. mnd. i 60 måneder.)



www.hella.no

Stathelle 35 96 72 72
 Rogaland 977 84 286

Bergen 911 00 506
 Møre 995 40 099



MEF satser i Nordland

Nordland har blitt utpekt som en av vinnerne i norsk samferdsel for tida, med mange store prosjekter enten i gang eller på trappene. Ikke så rart kanskje, at Maskinentreprenørenes Forbund (MEF) nylig opprettet distriktskontor i Bodø.

Tekst og foto: Runar F. Daler - rd@mef.no

Midt i Bodø sentrum, rett ved togstasjonen, har MEFs nyansatte distriktssjef i Nordland, Martin Grønnslett, fått kontorplass. Han har imidlertid ikke rukket å bli særlig husvarm ennå, ettersom han har vært mye ute siden han begynte i jobben for halvannen måned siden.

– Det er ca. 100 medlemsbedrifter i Nordland, og det er jo et stort fylke. Til å begynne med har jeg fokusert mest på å bli kjent med de ulike bedriftene i distriktet, sier han til Anleggsmaskinen.

– BARE VELSTAND

Det er en voldsom infrastruktursatsing i Nordland for tida, og gode tider for de fleste maskinentreprenørene i distriktet.

– Vi er inne i en bygg- og anleggsboom nå. Her i byen er jo Bypakke Bodø godt i gang; et veiprojekt til over tre milliarder kroner, som blant annet innebærer ny riksvei 80 gjennom byen. I tillegg kommer Helgelandspakken, med bygging og utbedring av 143 km på E6 for til sammen 6,5 milliarder kroner. På toppen av dette er det vedtatt at vi snart skal få ny flyplass i Bodø. Alt dette innebærer omfattende virksomhet for våre medlemsbedrifter. Det er jo også bra for markedet generelt, for når noen er opptatt med disse store prosjektene, så åpner det seg andre jobber til de øvrige bedriftene, sier Grønnslett.

– Det gode markedet gjenspeiler seg også i at antall lærlinger er i vekst. Og lærlingene kommer seg raskt ut i jobb. Det er egentlig bare velstand her for tida.

LOKAL TILSTEDEVÆRELSE

Ved MEFs regionkontor i Tromsø er gleden stor over å ha fått et distriktskontor i Nord-Norges nest største by.

– Ikke bare er Nordland fylket i region Nord med flest MEF-medlemsbedrifter. Det er også det fylket med det største potensialet når det gjelder nye medlemsbedrifter. I tillegg skjer det jo enormt mye der for tida, som igjen fører til at det stadig dukker opp nye maskinentreprenører i fylket. Vi har lenge tenkt at vi burde ha flere ressurser der,

forteller MEFs regionsjef Randi Pedersen.

– Vi ønsker mer og tettere kontakt med byggherrer og entreprenører i Nordland og Bodø, og da må vi ha mer lokal tilstedeværelse. Vi er meget godt fornøyd med Martin så langt. Han kommer inn med en uvurderlig kompetanse. Han er jurist og dyktig på kontraktsrett og han har bl.a. bakgrunn fra Mesta, hvor han har drevet med både drifts- og anleggskontrakter. Så vi håper medlemmene i Nordland virkelig benytter seg av ham og hans kompetanse, sier hun. ■



TRAVELT: Det er nok å henge fingrene i, både for MEFs nyansatte distriktsjef i Nordland, Martin Grønnslett og for maskinentreprenørene i fylket. I bakgrunnen er det Bypakke Bodø som pågår for fullt.



HVILKEN MASKIN VIL
DU BRUKE MER TID PÅ?



Gjør det enkelt. Ved å velge leasing fra SG Finans, sikrer du raskt og enkelt tilgang på maskiner, utstyr og kjøretøy til din virksomhet.

Vårt mål er å gjøre det så enkelt som mulig for deg, slik at du får benyttet tiden din til å skape inntekter. Vi tilbyr derfor stadig nye og brukervennlige digitale løsninger til våre kunder.


SOCIETE GENERALE
 Equipment Finance

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

Effektiv
prosjektstyring





stig.solem@norconsult.com

454 04 650 | isy.no

Norconsult

Informasjonssystemer

ANLEGGSMASKINEN | NR. 8 | OKTOBER 2017

SIDE 79

Vinteren nærmer seg!



MHC-700



MHT-700



MH-700

Mobil Steamgenerator fra Steamrator Oy Finland

Bestill før vinteren kommer. Tine snø og is før støpning.
Holde anleggstomta isfri. 200 grader steam etter 3-5 min fra start.
Enkel betjening. Alle instruksjoner på norsk.

Kontakt oss for tilbud og leveringstid.

e-mail: haro-a@online.no
web: www.steamgenerator.no



Tlf. 902 08 047
Eillef Guttormsensvei 5
3610 Kongsberg



HVOR ER SPRENGSTOFFET?



Maskinførere risikerer å bli truffet av steiner og omkringflyvende objekter. Er det i tillegg risiko for udetonerte sprengladninger i arbeidsområdet, kan sprengstoffet forårsake stor skade. Når en forsager eksploderer, er ikke bare den egne maskinen i faresonen, trykkgølgen og steiner kan også treffe førere i nærheten. Sprutlengder på 200 meter er ikke uvanlig.

HELDEKKENDE BESKYTTELSE FOR ANLEGGSMASKINER

Stadig flere utstyrer sine gravere og lastere med Verneklasse 3 fra Hammerglass AB. Føreren beskyttes fra alle retninger av 12 mm Hammerglass – 300 ganger sterkere enn glass.

OM RUTEN BLIR RIPETE

Hammerglass i stålramme (RABS-system) er FOPS- og sprengstoffestet, og erstatter gitter i alle sammenhenger. For å slippe å bytte den kostbare 12 mm ruten om den skulle bli ripete av pigging og grusete vindusviskere, byttes kun offerruten i 4 mm Hammerglass ut til en kostnad av ca. 2 800 kroner. I tøffe miljøer har ruten en beregnet levetid på ett år, og byttes på 10 minutter.

STANDARDRUTER

Er det ingen risiko for forsagere eller store steiner kan maskinen utstyres kun med Hammerglass som erstat-

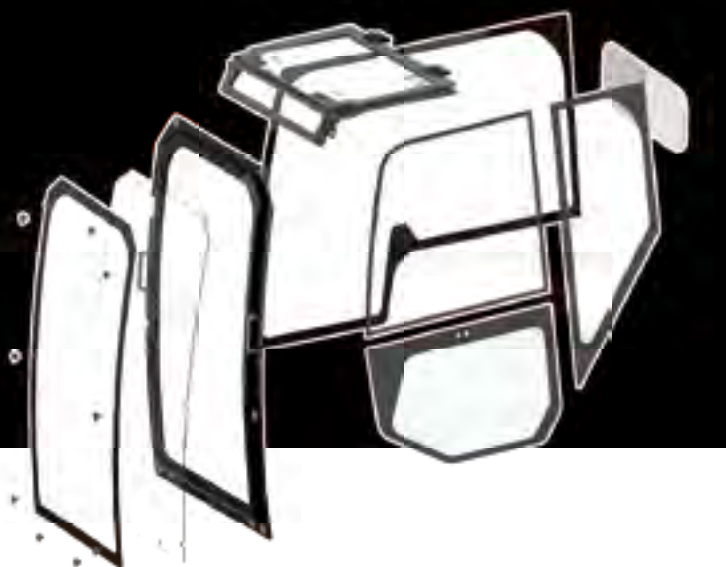
ningsrute for standardglass. Hammerglass er ca. 30 % dyrere enn vanlige ruter. Som beskyttelse mot slitasje fra vindusviskere kan frontruten leveres med ripebeskyttelsesfolie. Ved steinknusing anbefales imidlertid RABS-systemet.

BESTILLING OG LEVERING

Bestill ruter til nye og gamle maskiner hos din maskin leverandør. De fleste rutene er på lager.

MER INFORMASJON OG VIDEOER FINNES PÅ:

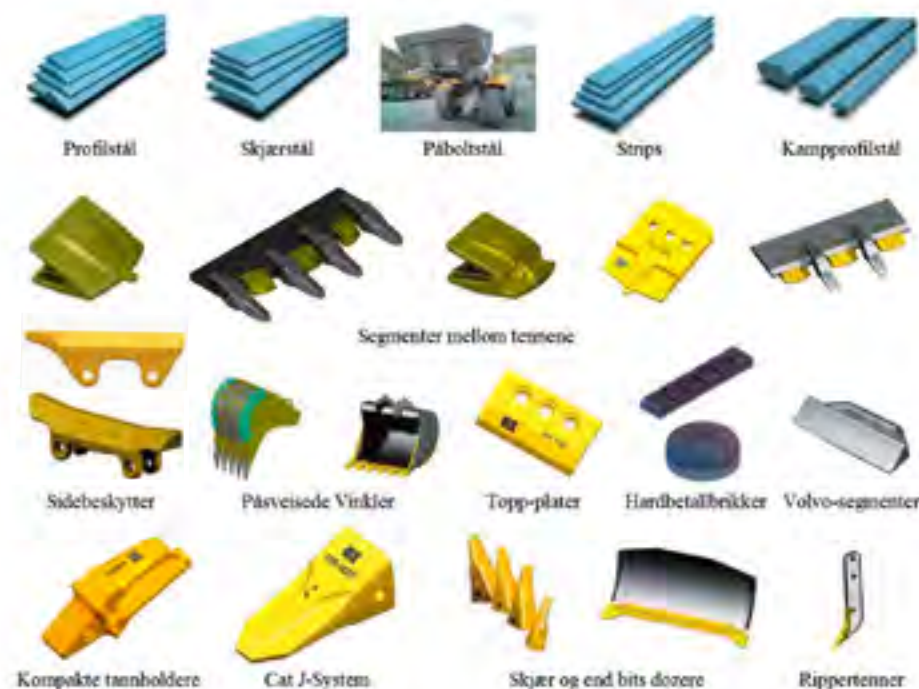
www.hammerglass.no



Hammerglass
AUTOMOTIVE

SLITESTÅLKOMPANIET AS

leverer slitestål til nesten alle typer maskiner



Vil du ha lengre levetid.
Beskytt skuffer med utskriftbare
deler. Firmaet satser på
kvalitetsstål av typen 500 brinell
til konkurransedyktige priser.

SLITESTÅLKOMPANIET AS
Bølveien 71 - 2020 Skedsmokorset
<http://www.slitestalkakompaniet.no>
Tel. 63 80 93 00 - Mob. 95 86 10 58





I Europa-toppen

« Det viktigste er selvfølgelig flysikkerheten. Den gambler vi ikke med – det går foran alt.

Bodø lufthavn ble nylig kåret til Norges og en av Europas mest punktligge flyplasser. Brøytemannskapene fra Mesta skal ha mye av æren for det.

Tekst og foto: Runar F. Daler – rd@mef.no

Det var i mai i år at flyovervåkingsselskapet Official Aviation Guide rangerte Bodø lufthavn som Vest-Europas sjette mest punktligge flyplass. Med en punktligghet på 88,91 prosent fra januar til mai, var Bodø lufthavn dessuten den desidert nordligste av de best rangerte flyplassene.

OVERTOK FRA FORSVARET

– Regulariteten på Bodø lufthavn – altså i hvor stor grad flyplassen er åpen og i bruk – er generelt blant de høyeste i landet. Det er et sammensatt bilde, men det er klart at det delvis skyldes den jobben som gjøres hos flyplassledelsen og plasstjenesten. Vi er stolte av at regulariteten har vært svært god helt siden vi overtok plasstjenesten fra Forsvaret i august 2016, sier Petter Sandmo, prosjektleder i Mesta.

– Kontrakten gjelder for drift av flyplas-

sen hele året gjennom. På sommeren går det på lysfeil, krakelering av banedekket, fjerning av fugler og vilt osv., mens det på vinteren hovedsakelig dreier seg om brøyting og strøing, forteller han.

BRØYTETO

Bodø lufthavn har en definert hovedberedskapsperiode mellom 1. oktober og 15 april. Da settes alle kluter til for å holde flyplassen i drift, uansett vær. Til å hjelpe seg med dette disponerer de en del maskiner og utstyr. Blant annet fire sweepere, en selvgående fres, fire hjullastere, to krokkløftbiler, en kjemikaliebil, en kombispreder, en sandspreder, en inspeksjonsbil og en friksjonsmåler.

– Friksjonsmåleren sitter på en henger, som vi fester bakpå inspeksjonsbilen. Den er en hovedfunksjon for hele flyplassstje-

nesten. Det heter seg at vi «ved signifikante endringer på rullebanen» skal kjøre friksjonstester, men i praksis gjør vi det mange ganger i døgnet, sier Geir Knutsen i Mesta. Hans tittel er arbeidsleder flyside, som blant annet innebærer at han er brøyteleder på vinterstid.

– Vi har fire brøytelag totalt, med fem mann på hvert lag; en brøyteleder, en NK (som også er maskinfører) og tre maskinførere. Et brøyte tog består gjerne av enten fire sweepere eller tre sweepere og en fres. Vi kan også bryte det opp i to tog på mindre områder.

SIKKERHET FORAN ALT

– Målet er naturligvis å ha flyplassen åpen så mye som overhodet mulig. Sist vinter tror jeg ikke vi hadde stengt mer enn én time om gangen på det meste. Vi forsø-

ker i den grad det lar seg gjøre å brøyte når det ikke er trafikk, for det er kostbart med overflygninger. Men det viktigste er selvfølgelig flysikkerheten. Den gambler vi ikke med – det går foran alt, sier Knutsen, som i likhet med de andre fire arbeidsleiderne ved flyplassen, ble overført til Mesta fra Forsvaret i forbindelse med fjorårets kontrakt overtakelse.

– Det var et resultat av krav om lokal kunnskap og minimum tre års brøyteleder erfaring. Vi fem går her på skift døgnet rundt hele året, men på vinteren leier vi inn underentreprenører til å utføre selve brøytinga. Det fungerer meget bra, og vi er svært fornøyde med UE-ene våre; bl.a. PK Strøm og Eriksen Maskin, sier Knutsen.

HEKTISK

På en lufthavn med et nordnorsk kystklima sier det seg selv at det kan bli tøffe dager – og netter – når hele flyplassen skal ryddes for snø og friksjonen skal være

god til enhver tid.

– Vi har jo et skikkelig kystklima her, og det kan regne i den ene enden av rullebanen og snø i den andre. Kommer det 2 cm snø – som egentlig er ganske lite – så må vi kanskje jobbe i flere dager etterpå. Vi begynner med rullebanen, deretter taksebaner og oppstillingsplasser. Deretter må vi også sørge for at alle innflygingsinstrumenter og -lys er operative. Så når det står på, så går det virkelig i ett – døgnet rundt, sier Knutsen.

– Likevel er det verken snø eller vær som avgjør hva vi må gjøre. Det er friksjonen alt handler om. Flyene krever god friksjon, og det er den som avgjør når vi må iverksette tiltak. Noen ganger kan det være nok å brøyte, mens vi andre ganger må bruke kjemikalier. Friksjonen kan også være tilstrekkelig på taksebanen selv om det ligger 5 cm snø der. Rullebanen derimot, brøyter vi alltid ved snøfall. Der kjører vi sort bane-prinsipp; altså at det skal være is- og snøfritt til enhver tid.

ALLTID BEREDT: For at flyplassen skal være åpen og i drift så mye som mulig, må sikkerheten til enhver tid ivaretas. Vintervedlikehold er naturligvis essensielt. Fra venstre: Geir Knutsen (arbeidsleder), Fredrik Nilsen (NK/maskinfører), Marcus Unosen (NK/maskinfører) og Petter Sandmo (prosjektleder). Alle er ansatt i Mesta.

SALT LAKE

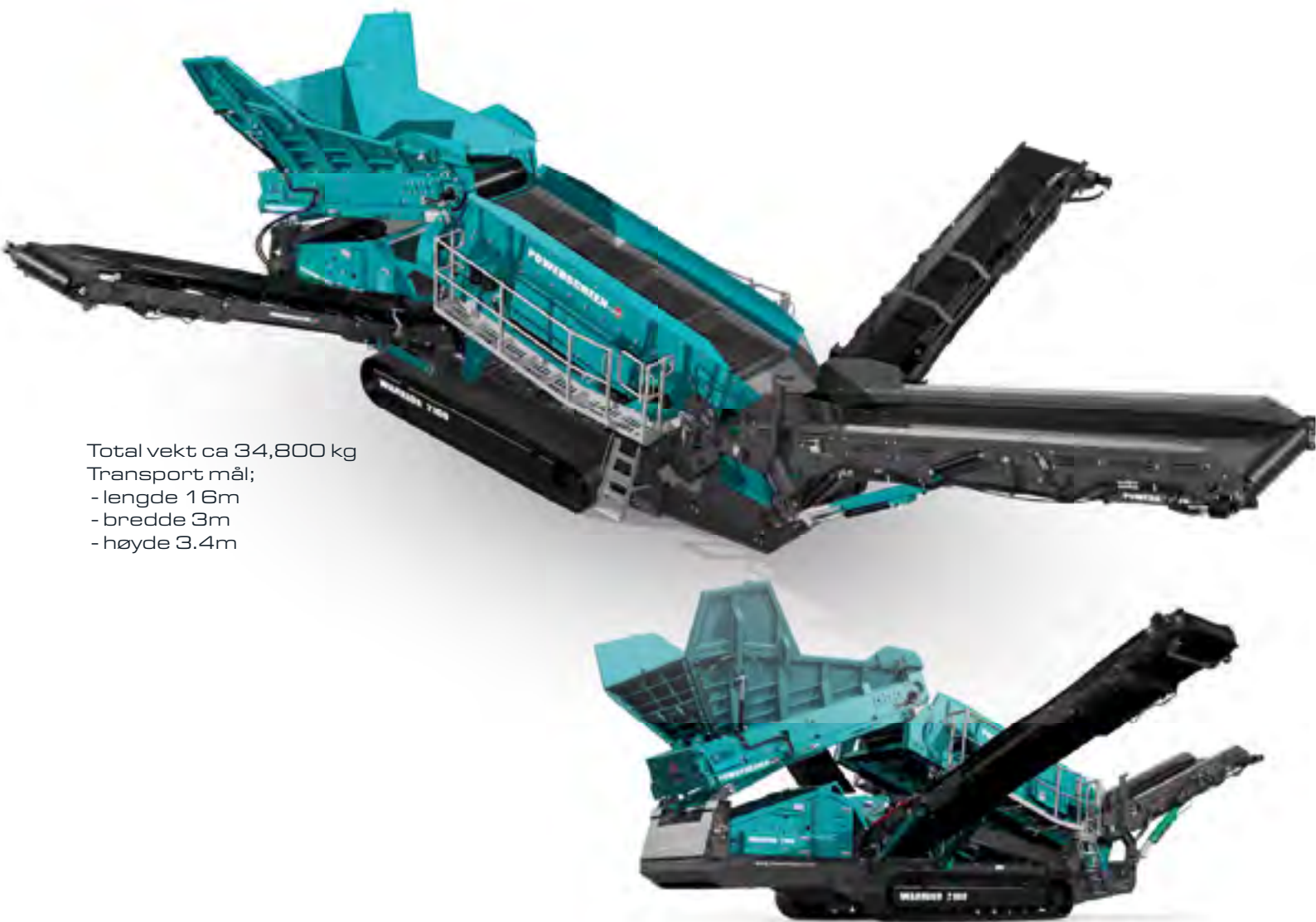
– Det er ikke lov å bruke sand på rullebanen, men ellers på flyplassen bruker vi det. Salt bruker vi kun i flytende form, såkalt Aviform, som er utrolig effektivt på is, fortsetter Knutsen.

– Bodø lufthavn har for øvrig, som den eneste flyplassen i Norge, *epoxy*-dekke på rullebanen, noe som gir meget god friksjon. Rullebanen, som ble bygd i 1958, er nemlig av betong, og dekket var i relativt dårlig forfatning. I stedet for å asfaltere hele rullebanen, som ville vært en mye større og mer kostbar jobb, ble det lagt et epoxy-dekke. Det er et rent livsforlengende tiltak, som er tilstrekkelig ettersom det er bestemt at hele flyplassen skal flyttes om noen få år, avslutter han. ■

**Epoxy er en flytende plastmasse som herdes når den utsettes for varme. Det dannes forbindelser til underlaget slik at massen blir sittende fast og fungerer som lim. (kilde: wikipedia)*

Markedets mest effektive sikteverk i sin vektklasse

- triple akslinger med slag fra 13 til 16mm
- justerbar slagretning fra 30 til 60 grader
- størst kapasitet for sortering av bærelagsmasse (20-120mm)



Total vekt ca 34,800 kg
Transport mål;
- lengde 16m
- bredde 3m
- høyde 3,4m



Powerscreen -
WARRIOR 2100

Kontakt Marius Torgersen
tlf 977 40 007 - marius@scandiamaskin.no

Scandia Maskin AS
Tel (+47) 32 21 00 50

post@scandiamaskin.no

www.scandiamaskin.no

Falköping

Spredernes "Rolls Royce"

Om det beste er godt nok?

Falköping

Tallerkenspreder for pick-up



Liten

For mindre kjøretøy



Mindre

Trillebårspreder



Minst

Etterhengende for lasteplan



Stor

Tallerkenspreder for traktor



Større

Tallerkenspreder for tridem



Størst

Sprederskuffer for traktor og hjullaster



Smart

Varmtvannsbefuktning av salt (HighEnergySalting)



Smartere

Varmtvannsbefuktning av salt og sand (Fastsand)



Smartest

Aller smartest:

www.stavemaskin.com + klikk på **Falköping**



Sigurd Stave
MASKIN AS



POSTBOKS 6159 ETTERSTAD 0602 OSLO, TLF. 23 26 78 00, FAX 23 26 78 48
www.stavemaskin.com - E-post: mail@stavemaskin.com

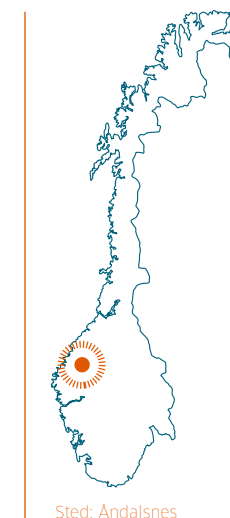
- Tilbake til start



KONTRAKT: Åndalsnes-Åfarnes har vært en egen kontrakt de siste fem årene. Neste år "forsvinner" strekningen tilbake inn i den store kontrakten 1503 Indre Romsdal.

Indre Romsdal har vært oppdelt i mindre driftskontrakter i fem år. Fra neste år blir det én stor kontrakt igjen. Dermed mister Eide & Frilund AS muligheten til å by. – Ikke entydig om mindre kontrakter er mer kostnadseffektivt eller gir bedre kvalitet, begrunner Statens vegvesen.

Tekst og foto: Jørn Söderholm – jos@mef.no



Sted: Åndalsnes

ÉN KONTRAKT BLE DELT I NI

Totalt ble den store kontrakten delt opp i fire områdektrakter og fem fagkontrakter. Nå er det klart at forsøksordningen med oppdelingen av den store kontrakten opphører etter én kontraktsperiode, og at den i 2018 igjen blir utlyst som én stor driftskontrakt. Da er det kjørt for Eide & Frilund AS som hovedleverandør for Statens vegvesen.

– Nei, vi har ikke sjans. Ikke i det hele tatt. Det er alt for stort, med fire ganger så mye folk og tilsvarende investering i biler og utstyr. Vi har opparbeidet en solid kompetanse på denne tiden, men det blir et for stort gap, sier daglig leder Beate Kavli Voldstad i Eide & Frilund AS.

Hun fikk tidlig på sommeren en telefon fra en av sine kontakter i SVV om at det så dårlig ut. Voldstad håper det skal være mulig få til et samarbeid med riksentreprenøren som antakelig får tilslaget på kontrakten neste år.

– Vi blir sittende med en haug utstyr som vi ikke vet om vi får brukt. Det er litt i det blå nå. Vi har opparbeidet fem års erfaring og solid kompetanse. Vi kjenner hver meter grøft og autovern, hver eneste stikkrenne og kantstein og hvert eneste vanskelige veiparti

ÅNDALSNES: – Det er bra at mindre entreprenører har fått mulighet som tilbyder. For oss er det bra med større antall tilbydere.

Det sa en regional prosjektleder i Statens vegvesen i en reportasje i Anleggsmaskinen våren 2016. Den handlet om at den store driftskontrakten på Indre Romsdal var delt opp i mindre kontrakter, og at lille Eide & Frilund AS fra Eidsbygda hadde fått en av dem.

i kontraktområdet. Det vil være synd om det faller vekk, sier hun.

TILBAKE TIL START

– Hva gjør en sånn beskjed internt i bedriften?

– Det gir en følelse av å rykke tilbake til start. Vi må tenke nytt – hva gjør vi nå? I verste fall går det tilbake til fare for permittering på vinteren og folk som forsvinner til andre prosjekter og arbeidsgivere.

Det oppleves litt bittent ironisk når de nå hører signaler om at Statens vegvesen vil dytte flere prosesser (service) inn i den nye kontrakten. Det vil i så fall være helt i tråd med Eide & Frilund sine egne forslag og anbefalinger i forbindelse med evalueringen av forsøksordningen med oppdelte driftskontrakter.

– Vi kjører likevel rundt på disse veiene. Flere prosesser vil bety bedre utnyttelse av folk og utstyr. Hvis det stemmer, så har Statens vegvesen hørt på anbefalingene. Men når de blir tatt inn i en sammenslått kontrakt, så blir den desto større og enda mer utenfor rekkevidde, sier Beate Kavli Voldstad.



www.overaasen.no

ØVERAASEN AS

Roald Amundsens veg 1
2816 Gjøvik
Tel: +47 61 14 60 00
info@overaasen.no



ØVERAASEN
SNOWREMOVAL SYSTEMS

MEF: – Hvorfor?

MEF stiller seg kritisk til avgjørelsen om å gå tilbake til én stor driftskontrakt på 1503 Indre Romsdal. I et brev til Statens vegvesen region midt beklager organisasjonen at SVV ikke viderefører forsøkskontrakten i området, til tross for positive erfaringer. MEF sier seg bekymret for at dette vil redusere tilgangen til driftskontrakter for de mindre entreprenørene på sikt, og ber om en begrunnelse for avgjørelsen.

– Vi finner avgjørelsen overraskende gitt tidligere signaler fra Statens vegvesen og konklusjonene som ble gitt i evalueringsarbeidet av forsøkskontraktene utført av Dovre Group, skriver MEF i brevet.

Her spør MEF om det er en avgjørelse tatt av SVV region midt, eller en endret drifts- og vedlikeholdsstrategi i Vegdirektoratet. MEF påpeker i brevet at det er kun to år siden Dovre Group på oppdrag fra Vegdirektoratet gjorde et omfattende evalueringsarbeid av alternative veidriftskontrakter.

– Til tross for at evalueringsarbeidet ble ferdigstilt i november 2015 har ikke sluttrapporten fra Dovre Group blitt gjort offentlig tilgjengelig på Statens vegvesens nettsted, påpeker MEF.

Samtidig minnes det om noen av hovedfunnene i rapporten:

- Oppdeling av store kontrakter har bidratt til å involvere lokale entreprenører som tidligere ikke har kunnet by på ordinære driftskontrakter.
- Har gitt lokale entreprenører grunnlag for økonomisk vekst og kompetanseutvikling.
- Oppdeling og forsøkskontrakter kan gi lavere samlede kostnader, til tross for økte kostnader til byggherreadministrasjon.

SVV: – PGA PENGER

– For oss er det bra at de mindre entreprenørene er med på utførelsen. Vi har fått tilbakemeldinger om at mindre entreprenører har lært mye om styring av drift. Både de som skrev tilbud men ikke vant fram, og de som har driftet kontrakter i forsøksperioden. Dette er kunnskap som kan komme en ny hovedentreprenør til gode i et eventuelt samarbeid med dem, sier avdelingsdirektør Ole Jan Tønnesen.

Byggherrens bemanning har variert gjennom kontraktperioden, med et snitt på fire stillinger. To byggeledere og to kontrollingeniører. Med ny ordinær kontrakt skal SVV ha to byggeledere, som i tillegg skal ha noen flere oppgaver.



SKUFFET: Daglig leder Beate Kavli Voldstad i Eide & Frilund AS.

Kunne SVV-regionen valgt å fortsette med mindre kontrakter inn i neste kontraktperiode? Her understreker Tønnesen at forrige kontrakt var en forsøksordning.

– Det er naturlig at alle forsøk har en forsøksperiode. Erfaringer og alle forsøk skal igjen gå inn som grunnlag for utvikling av maler for driftskontrakter i Norge, sier Tønnesen.

– I tidlig fase av arbeidet med kontraktstrategi for området, hadde vi som utgangspunkt at forsøksvirksomheten skulle fortsette. På spørsmål fra MEF i denne fasen, tillot vi oss derfor å si dette. Etter som arbeidet med kontraktstrategien gikk framover, ble det imidlertid konkludert med at Statens vegvesen hadde gjort tilstrekkelige erfaringer med denne type alternative kontraktformer. Med grunnlag i dette var det ikke naturlig å fortsette med forsøksvirksomhet, skriver Statens vegvesen region midt i et brev til MEF,

signert avdelingsdirektør Ole Jan Tønnesen og seksjonssjef Torgeir Bye.

PENGER OG ØKONOMI ER HOVEDBEGRUNNELSEN.

– Alternative kontrakter krever mer ressurser til styring og oppfølging. Vi har ikke fått entydige svar på om alternativ kontraktsform har vært mer kostnadseffektiv eller ført til bedre kvalitet. De ekstra ressurser som kreves for å gjennomføre alternative kontrakter frigjøres til å styrke oppfølging av drift og vedlikehold generelt i fylket, skriver SVV region midt.

Her understrekes det at forskning, utvikling og utprøving skal videreføres i området, men ikke som en del av kontrakten. Den nye kontrakten skal inneholde alt som ligger til en standard driftskontrakt med sommer og vinterprosesser, unntatt tunell- og bergsikring og tunnellvask da disse krever spesialutstyr og -kompetanse. ■

Vretensprederen

- Enkelt
- Ukomplisert
- Effektivt

For entrepenørmaskiner og landbrukstraktorer.



- Vedlikeholdsfritt, lagd i rustfritt materiale
- Sparer strømateriale og strør i framkant
- Ideelt redskap for strøing av sand, salt eller lignende materiale
- Dressing av ulike materialer på ballbaner, golf-baner, i parker eller mosjonsløyper
- Rask og enkel montering på eksisterende skuffe
- Lages i 205, 245, 285 og 310 cm bredde som kan justeres
- Vibreres ved hjelp av hydraulisk eller elektrisk motor.
- Patentert

vreten/norge as

Postboks 11, 1806 Skiptvet
Tlf.: 69 80 82 20, Fax: 69 80 82 21
svenn@vreten.no www.vreten.no

FREDHEIM MASKIN AS

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



Sandvik J440i

- Kjefteknuser
- Med eller uten hengesikt
- Inntak 1200 x 830 mm
- Vekt 63 tonn

Takk til alle som var innom oss under Oktoberdagene!

SANDVIK

Keestrack

**Ram
mer**

Telestack
Mobile Bulk Material Handling

neuenhauser
Umwelttechnik

SALTVIK PLOGEN® - brøyter vei!



Når kvalitet og totaløkonomi teller!

Fordeler med Saltvikplogen:

- Lave drifts- og vedlikeholdskostnader
- Unike kasteegenskaper.
- Kaster svært godt i både lav og høy hastighet
- Svært stabil på veien.
- Rensker kantene godt og flytter snøen opp og bort fra veien.

100% Norskprodusert

Vi har lager for slidedeler!

Kontakt: Ole Saltvik
Telefon 769 52 800 - Mobil: 917 84 184
firmapost@saltvik.as - www.saltvik.as

**Saltvik
Mek AS**



- Vi kan stål!



Se Saltvikplogen på Youtube



Avansert sprederteknologi fra Epoke



EPOKE SIRIUS AST S-4902

Høyhastighet kombispreader
Beholderstørrelse Tørt: 3-9 m³
Beholderstørrelse Væske: 1850 L- 9350 L
Væskespredning 3-11m
med dyser opptil 90km/t
Drivsystem: Hydraulisk, hjuldrift
eller med egen dieselmotor.

EPOKE IGLOO
Tallerkenspreder
for mindre
kjøretøy/pickup

EPOKE SIRIUS AST 3800
Tallerkenspreder med og uten befuktning
3-9m³

EPOKE
AST VIRTUS
Høyhastighet
Væske-spreder
7500L - 15000L

Postadresse:
Postboks 70, Haugenstua
0915 Oslo

Besøksadresse:
Østre Aker vei 260
0976 OSLO

Org.nr. NO 912101045 MVA
Telefon: 22 82 00 00
Telefax: 22 82 00 01
E-post: firmapost@grindvold.no

www.grindvold.no

C. GRINDVOLD AS

HøYTEKNOLOGI i ny kontrakt

BLANDEANLEGG: Holten Easy B6 automatisk blander. F.v. Tassilo Heinrich og Anton M. Lindner i Holten, Erik Abrahamsen i Øveraasen, Joakim Monsen og Thomas Hedberg i Peab.



Sted: Blaker

Romerike Øst er en av landets mest høytteknologiske driftskontrakter. Nå i høst starter Peab ny kontrakt. Her lages det saltløsning i et nytt blandelegg. Bilene går med nye universal-spredere for alt av salt og sand, med innebygget vekt.

Tekst og foto: Jørn Söderholm – jos@mef.no

BLAKER: – Fy f**n, se her 'a.. Dette er helt sjef! Man slipper å reise inn på jobben bare for se hvor mye saltløsning som er på tanken.

Joakim Monsen liker det han ser når Tassilo Heinrich og Anton M. Lindner fra den tyske produsenten Holten demonstrerer websiden som viser informasjon fra det nye saltblanderanlegget på Peabs avdeling i Blaker.

Monsen er arbeidsleder i Peab, og kommer denne sesongen til å jobbe med driftskontrakten Peab nå starter opp med på Romerike Øst.

NYTT BLANDEANLEGG

Web-infosystemet og saltblanderanlegget er levert av Øveraasen nå i høst. Det er et helt nytt produkt hos dem, et av tre Holten Easy B6 blanderanlegg de har levert. To i Norge, ett i Sverige.

– Høy kapasitet og driftssikkerhet. Det skal hjelpe entreprenøren med å drifte

forts.



1 kontrakten på en skikkelig og moderne måte. Normalt ordner anlegget seg selv, og produserer opp saltløsning til tanken så lenge det har salt i magasinet. Hvis det skjer noe gir det beskjed, sier Erik Abrahamsen.

Han er ansvarlig for veiprodukter i Øverasen AS.

Blandeanlegget produserer seks kubikkmeter 23 prosent saltløsning pr time. Bilen som med sprederen kjører inntil fyllestasjonen og fyller saltløsning gjennom en pumpe. Den står utenfor teltet med blandeanlegg og saltlager.

Det andre leverte Holten-anlegget kan identifisere hvert uttak ved hjelp av personlige RFID brikker. Dermed kan det samme infosystemet vise hvor mye som er pumpet til bil, og hvem som har tatt det ut.

– Romerike Øst var en FOU-kontrakt i forrige periode, drevet av Veidekke. Prosjektet ble avsluttet i april i år. Vi har tatt med viktige erfaringer fra dette til den nye driftskontrakten, som Peab vant.

Det sier Statens vegvesens byggeleder på kontrakten, Tore Dyrseth.

VEIECELLER PÅ ALLE

1 VEKT:

Arbeidsleder Thomas Hedberg i Peab viser dieselbrenneren til vannvarming (rød boks) over veiecellen.

2 KVERN:

Saltkverna i trakten mellom munnstykket og tallerkenen gjør det mulig å lage slurry av vanlig salt med Falköping-sprederen.

3 SLURRY:

Slurry med kvernet salt t.v. Befuktet salt t.h.

4 TESTING:

Cathrine Yssen Sagstuen er ute på sesongens første testtur med den nye sprederen. Knut Yssen AS kjører for Peab på kontrakten.

5 SPREDER-SELGER:

Per Ingar Haug i Sigurd Stave Maskin AS. Bak en universalspreder av samme type som den Peab har kjøpt til Romerike Øst.

Krav til veieceller er en av disse erfaringene. Dette er den eneste kontrakten i landet med krav til veieceller på alle salt- og fastsandpreedere, og dessuten krav til selvkalibrerende veieceller på to av sprederne.

– Det er viktig for Statens vegvesen å redusere saltforbruket. Vi tester hvor langt ned vi kan gå i saltmengde, og likevel få et godt resultat. Da er det svært viktig at sprederen gir riktig informasjon om hva som legges ut. Et eksempel: Hvis bilen har kjørt en mil, sprederen sier den har lagt ut 400 kilo men vekta sier det er 600 kilo mindre salt i tanken. Da er det vekta som gir riktig informasjon, sprederen må kalibreres og det er mulig for sjåføren å se at det må gjøres, sier Dyrseth.

Peab har kjøpt Falköping spreder fra Sigurd Stave Maskin AS.

ALT I ÉN SPREDER

Dette er universalspreder med en mulighet leverandøren mener de er alene om på markedet: Alle metoder og materialer i en og samme spreder. Men ikke samtidig, naturligvis.

– Det ræste på markedet! De kan ta alle metoder i én universalspreder. Tørrsalt,

NY SCHMIDT STRATOS KOMBI

Aebi Schmidt har laget en ny, modulbasert Stratos Kombi universalspreder. Den kombinerer utlegg av v sand/grus, tørrsalt, befuktet salt med forskjellige væskeprosent og bare saltløsning.

– Sprederen er bygd opp i moduler, og kan enkelt tilpasses ulik bruk. Flex-beholderen gir mulighet for enkelt å variere volumet for lake og tørt materiale, og laketilsetningen kan enkelt varieres via betjeningspanelet. Det gir optimal effekt på veibanen samtidig som saltforbruk minimeres. Alt i ett uten ytterligere investeringer, sier Aebi Schmidt Norge AS.



befuktet salt, slurry med kvernet salt, saltløsning, sand og fastsand, sier Per Ingar Haug.

Han er produktansvarlig på vei og miljø i Sigurd Stave Maskin AS.

– De nye Falköping sprederne gjør at vi kan utnytte utstyret bedre. Vi har driftsklasse B på mange av veiene i kontrakten. Der skal det være bar vei. I overgangene høst og vår

kjører vi saltløsning. Ellers kjører vi slurry, med blanding av saltløsning og kvernet salt. Slurry utnytter egenskapene i saltet bedre, med større saltreserve på veien og mindre tap. Saltforbruket går ned og vi får bedre betalt pr tonn for slurry, sier arbeidsleder Thomas Hedberg i Peab Blaker. ■



STEEL SOLUTIONS FOR TOUGH CONDITIONS. nordicroads.as

NORSKJÆR OG JOMA 6000®

NORSKJÆR
– et komplett produktutvalg for vedlikehold av vinterveier.

JOMA 6000®
– markedets kanskje aller beste veiskjær.

Nordic Roads AS
Stålverksvegen 85, 4100 Jørpeland
51 74 20 50 / post@nordicroads.as

nordic roads

EPAUS BRODDSON HOLMS

ABL UFO Tokum

Utstyr for profesjonelle brukere

Strøskuffe

Vikeplog

Diagonalplog

HOLMS

- ✓ En del med BM innfestning på lager
- ✓ Vi leverer hele Holms sortiment
- ✓ Vi leverer resevedeler til Holms sortiment

NORDVANG MASKIN AS
Tuenvn. 62, 2000 Lillestrøm
Telefon: 63 88 50 20 Mob: 90 79 69 44
www.nordvang.no E-post: post@nordvang.no

www.graveutstyr.no

E-post: post@graveutstyr.no Telefon: 38 32 70 70 Mobil: 90 71 82 94



AKTUELT

LANGT NORD: Roald Birkeli i Statens vegvesen forteller at Bodø er det eneste stedet i hele region Nord der det er barveistrategi, og han kjenner heller ikke til noe tilsvarende like langt nord i Sverige.

Verdens nordligste barveistrategi?



SORT ASFALT: Barveistrategi i Bodø betyr at to tredjedeler av veien skal være helt bar innen to og en halv time etter snøfall.

Trodde du sort asfalt vinteren gjennom var forbeholdt de store veiene på Østlandet? Langt ifra. Så langt nord som i Bodø kjører Vegvesenet såkalt barveistrategi – med suksess.

Tekst og foto: Runar F. Daler – rd@mef.no

– På riksvei 80 og fylkesvei 834, mellom Tverrlandet og Løpsmark, kjører vi barveistrategi. Det er det eneste stedet i hele region Nord dette gjøres. Så vidt meg bekjent gjøres det ikke like langt nord i Sverige heller, så det er meget mulig verdens nordligste, sier Roald Birkeli i Statens vegvesen til Anleggsmaskinen. Det er for øvrig Mesta som for tiden har driftskontrakten i Bodø, en femårskontrakt som går fram til 2020.

FREMKOMMELIGHET

Barveistrategi betyr at veien skal være bar – altså sort asfalt – innen en gitt tid etter snøfall. Denne tidsfristen varierer utfra

hvilken kategori vinterdriftsklasse veistrekningen befinner seg i.

– I vårt tilfelle har vi den nest høyeste vinterdriftsklassen, som betyr at to tredjedeler av veien skal være helt bar innen to og en halv time etter snøfall, forklarer Birkeli.

– På grunn av stadig mer trafikk, samtidig som kravene til fremkommelighet økte, bestemte vi oss i 2006 for å gå over til barveistrategi. Det handler om trafikkmengde. På denne aktuelle strekningen er det mellom 8000 og 29000 ÅDT (årsdøgntrafikk/daglig trafikkmengde journ.anm.). Vi fant ut at normale strømidler ikke lenger var godt nok for å holde friksjonen og fremkommelighet på det nivået som man ønsket, forteller han.

SALT LAKE

Skal man opprettholde bar vei gjennom vinteren kommer man ikke utenom salt.

– Det vi bruker mest er saltlake. Snør det mye, brukes også noe tørrsalt, men i hovedsak bruker vi saltlake. Det ideelle forholdet i en saltlake er 23 prosent salt og resten vann. I hele vårt kontraktsområde, som er adskillig større enn kun denne barveistrekingen, bruker vi totalt ca. 2500 tonn salt per år, hvis vi tar med både tørrsalt og saltlake, sier Birkeli.

– Det har jo vært en del motstand mot saltlake, og mye av motstanden bygger på at man ikke ser hvorfor det benyttes. Det hevdes også at dette gjøres for å spare penger. Sannheten er at det faktisk er betydelig dyrere enn tradisjonelle metoder, fordi det krever så mye mer brøyting. Dette handler til syvende og sist om trafikksikkerhet og fremkommelighet. Og de fleste er jo fornøyde med at de kommer seg trygt frem.

SANDPAPIR

Sand blir også brukt i ulike varianter i Bodø-området, men da først og fremst der det ikke er barveistrategi.

– Bruken av fastsand har økt mye de siste årene. Fastsand er en blanding av sand og kokende vann, som gjør at sanda tiner seg ned i isen og fryser fast igjen, nesten som sandpapir. Det blir liggende på veien mye lenger enn tørrsand, og man oppnår veldig høy friksjon, forklarer Birkeli.

– Dette har blitt en anerkjent metode, særlig i indre strøk, der det er stabil kald temperatur om vinteren. Fastsand egner seg imidlertid best der det er liten til middels trafikk. Vår tommelfingerregel er at når man har en ÅDT på over 4000 så vil sandlaget slites av for raskt. Men der det er lite trafikk så er det en meget god metode, avslutter Birkeli. ■

Nå utvider vi vår produktportefølje!

Bytte hydrauliske redskap raskt og sikkert med Steelwrist OQ

– Front Pin Lock



Forenkler komprimering
Markvibrator



Steelwrist tiltrotator
Ny modell X14



For anlegg og tømmer
Multigrip



Kraftig grip
Stein- og sortering



Steelwrist Norge | www.steelwrist.com

Salg: +47 236 50 220 | Support: +47 236 50 230



Klar til åtte års drift

OPERATØRURS: Øyvind Sollien i C. Grindvold AS demonstrerer bruk av Mestas nye Epok AST Combi 4902 saltspreder. Operatører i Mesta og UE-selskaper på praktisk vinterkurs i Sem, Vestfold.

Åtte års kontrakt, høyere andel egendrift og Euro 6/ Steg 4 på alt av biler og maskiner. Vi var med på det siste, praktiske vinterkurset for Mestas oppstart på kontrakten Vestfold Øst.

Tekst og foto: Jørn Søderholm – jos@mef.no

SEM: – Vi har fått mye positive tilbakemeldinger på at kursene er mer komprimerte og effektive. Selv om folk må lese mer på egen hånd. Også folk som har kjørt i 20 år sier de ser behovet for opplæringen.

Det sier Morten Wålberg i Mesta AS. Til daglig prosjektleder på driftskontrakten Romerike Midt, men også en sentral mann i Mestas egne vinterkurs i region øst.

PILOTKONTRAKT

Vi møtte ham på den siste, praktiske delen av vinterkurset for folk i Mestas avdeling i Sem og UE-er som skal betjene kontrakten

Vestfold Øst. Den kontrakten er spesiell for både entreprenøren og byggherren. Her er kontraktsperioden utvidet (fra fem) til åtte år. Den har krav til en høyere andel egen drift, med 40 prosent. Nye krav til entreprenørens kompetanse og rekruttering er det også.

– Biler og utstyr må være Euro 6 og Steg 4. Dessuten får vi tillegg for å kjøre på HVO. Alt utstyret kan kjøres på den fornybare dieselen. Nå jobber vi med løsninger for logistikk og leveranse av dokumentert bærekraftig fornybar diesel, sier innkjøpsjef Dagfinn Jørgensen i Mesta AS.



1

1 KLARING:

– Joa, det er akkurat innafor. Innkjøpsjef Dagfinn Jørgensen og Henrik Evensen ved Mestas nye Scania. Kontrakten krever Euro 6 på alle biler.

2 SLAPS:

Mählers DPD 3700. Uten hjul eller slitesko, skal kjøres med slapeskjæret nede for å avlaste.

DOBBELT SÅ STORT OMRÅDE

Om to år blir kontraktens driftsområde omtrent dobbelt så stort. Da kommer Sandefjord og Larvik inn i tillegg til Tønsberg. Da er det E18 som deler Vestfold i to kontraktsområder.



2

Den er en av syv kontrakter Mesta starter opp nå i høst:

- Vestfold Øst
- Dalane (Rogaland)
- Sør-Varanger (Finnmark)
- Mo (Norland)
- Indre Troms
- Mandal (Vest-Agder)
- Langfjord (Finnmark)

Mesta har kjøpt Mählers DPD 3700 ploger og et par varianter av Epoke AST Combi 4902 høyhastighets saltspredere med dysebom til Vestfold Øst. Et Epomix automatisk blandeanlegg er også levert og satt i drift. Opplæringen i utstyret ble foretatt av leverandørene, henholdsvis Mählers Norge AS og C. Grindvold AS. ■

SALTVIKPLOGEN - brøyter vei!



Saltvik Mek AS

Fordeler med Saltvikplogen:

- Unike kasteegenskaper.
- Kaster svært godt både i lave og høyere hastigheter.
- Svært stabil på veien.
- Rensker kantene godt og flytter snøen opp og bort fra veien.
- Lett plog, reduserer drivstoffutgifter (Eks. DA-280 800 kg, SDA-280 1050 kg, F-280 1090 Kg)

100% Norskproduert

- Lett plog gir generelt mindre slitasje på kjøretøyet og dets komponenter.
- Lavere utslipp av CO₂ og NOX på ditt kjøretøy.
- Gode kasteegenskaper i lav fart, gir generell fartsreduksjon under brøyting, og dermed mindre fare for ulykker.

Vi har lager for slidedeler!

Kontakt: Ole Saltvik | Telefon 769 52 800 | Mobil: 917 84 184 | firmapost@saltvik.as | www.saltvik.as



Se Saltvikplogen på Youtube





AKTUELT

Hedret for gravefri metodikk

Båsum Boring AS har vært med på å utvikle en ny gravefri metode i Oslo kommune. – Dette skaper et nytt marked for utblokking, sier avdelingsleder Dag Espen Båsum.

Tekst: Tore Andreas Larsen, næringspolitisk rådgiver i Maskinentreprenørenes Forbund

Oslo kommune har i flere år jobbet med å finne løsninger som skal minske utfordringene for innbyggere og næringsliv knyttet til graving i offentlig vei. I den anledning igangsatte kommunen det innovative prosjektet «NoDig Challenge» for å utvikle en gravefri metode for tilkobling fra hus til hovedvannledning.

Det som er blitt utviklet gjennom prosjektet er en prototype som gjør det mulig å bore stikkledning fra kjeller til hovedvannledning uten å grave. Det er Hawle Water Technology Norge AS som har vært investor, som eier systemet og som vil industrialisere, produsere og selge boresystemet når det er klart. Techni har stått for utvikling av selve boresystemet, navigeringssystem og roboter.

SPEED-DATE

Før prosjektet kom i gang på alvor søkte Oslo kommune, ved Vann- og avløps-etaten (VAV), etter samarbeidspartnere som kunne bidra med løsninger for å redusere graving. MEF-medlemsbedriften Båsum Boring AS har vært med på prosjektet som rådgiver på entreprenørsiden.

– Det hele startet med en speed-date med Oslo kommune, der alle parter kunne presentere sine ideer. Sammen med Hawle Water Technology Norge AS og Techni fant vi en idé vi tente på. Vi i Båsum har jo

utviklet en del kompetanse innen utblokking og ville gjerne prøve ut denne, forteller Dag Espen Båsum, avdelingsleder for gjennomboring, utblokking og fundamentering i Båsum Boring AS.

NYTT MARKED

Båsum mener prosjektet har koblet sammen miljøer som trenger tettere samarbeid for å løse vann- og avløpsutfordringer i byer og tettsteder i fremtiden.

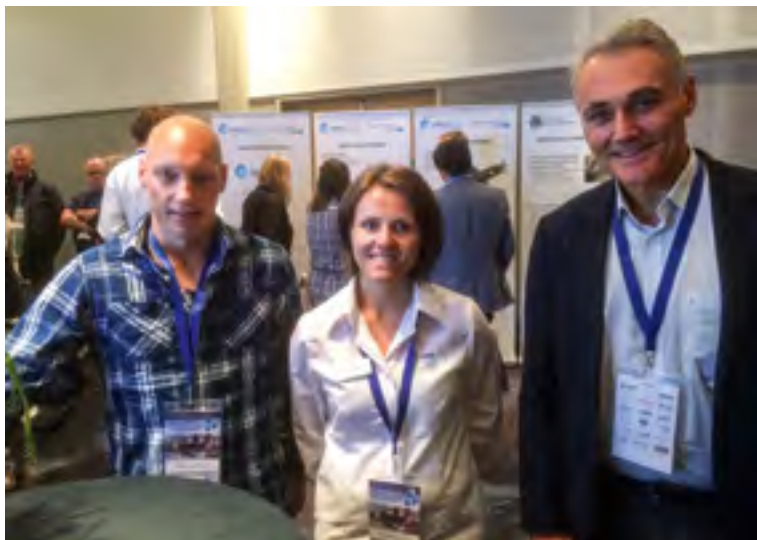
– Oslo kommune var tydelig på at de ville ha løsninger som skal spare kostnader, både for dem og innbyggerne, samtidig som de

ville fornye flere ledninger på kortere tid. I tillegg ville de ha teknologi som reduserer støv, støy og belastning for nærmiljøet, sier han.

– Vi ser på dette prosjektet som en konkurranse om å være først i markedet med en slik miljøvennlig og tidsbesparende metoder. Samtidig som det også skaper et nytt marked for utblokking, ettersom man nå slipper oppgraving av stikkledninger. Det metoden legger til rette for er å plugge inn nye stikkledninger, og at anlegget kommer raskere i drift. Vi ser på dette som en måte å ta samfunnsansvar på, avslutter han. ■

NoDig: Båsum Boring har over 60 års erfaring i bransjen. Nå har de vært med å utvikle en ny gravefri metode i Oslo kommune. (Foto: Båsum Boring).

GODT SAMARBEID: Dag Espen Båsum (til venstre), Borghild Folkedal fra Hawle Water Technology Norge AS og avdelingsdirektør Sigurd Grande fra Vann- og avløps-etaten i Oslo kommune.



KUNNSKAP ER TIL FOR Å DELES



www.heidenreich.no

posisjon.no

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

NOEN GANGER ER DET DU SER ETTER RETT FORAN DEG.

Om du ikke finner svaret på www.heidenreich.no, så ring oss på 22 02 42 00.

Som Norges eldste rørgrossist har vi hørt og sett det meste før.

Du finner oss på 34 forskjellige steder rundt om i Norge, fra Alta til Kristiansand.

HEIDENREICH
Effektivt og enkelt >>>

for proffes

KRAMER
on the safe side

Klar for vinteren?
Vi hjelper deg gjerne !

Kontakt oss
69 26 22 22
for vår
vinterkatalog!

Kramer
8-serie kan også
registreres som
Traktor T1

Vi har maskiner og utstyr på lager !

H&H MASKIN AS
Solgaard Skog 9, 1599 Moss
Tlf. **69 26 22 22**

H&H MASKIN AS - Vest
Bleivassvegen 30H, 5346 Ågotnes
Tlf. **930 36 814**

Forhandlere:
Rogaland: Sigve Holen **95 88 36 22**
Agder - Vestfold: Anlegg og Miljøservice AS **90 77 71 00**
Hedmark, Oppland: KFS Maskin AS **91 35 01 82**

hh-maskin.no

KOMATSU | Forestry Quality™

**8 HJUL PÅ
RETT MÅTE**

Ekstremt stabil. Ekstremt lavt marktrykk.

931XC

Komatsu 931XC er akkurat hva den utgir seg for å være: En maskin som leverer produktivitet også når terrengforholdene er ekstreme (Xtreme Conditions). Kombinasjonen av de nye Komatsu-hoggernes grunnkonsept og en helt ny (dobbel) pendelboogie i bakrammen gir denne maskinen en uslagbar stabilitet. Det lave tyngdepunktet og jevne vektfordeling gir XC-maskinen fantastiske klatreegenskaper og et marktrykk på utrolige 0,3/0,35 km/cm².

Komatsu Forest AS
2335 Stange, tlf.: 90178800

www.komatsuforest.no

Authorised dealer of Hitachi Construction Machinery

FULL

KONTROLL

Den nye serie 6 hjullasterserien fra Hitachi har vært svært populær her i landet. Nå er serie 6 tilgjengelig fra liten kompaktlaster til den største ZW550-6 på drøyt 50 tonn. Enkelte av modellene kommer også som parallelløftere. Så uansett lastebehov - du vil alltid finne en Hitachi hjullaster som passer ditt bruk.

Uavhengig av modellestørrelse kommer de nye serie 6 lasterne med en rekke nye forbedringer. Økt effektivitet og produktivitet, samt et lavere drivstofforbruk er noe av endringene. I tillegg er det gjort en rekke små og store forbedringer som sikrer deg som maskinfører en mer komfortabel og sikrere hverdag. Blant annet er lyddemperen og luftinntaket skiftet ut og stilt på linje for å øke sikten bakover fra førerhuset. I en Hitachi hjullaster har du dermed full kontroll - til enhver tid.

Les mer på www.nasta.no.

HITACHI

Reliable solutions

NASTA®

Telefon: 33 13 26 00



Brokk-operasjon i Oslo

EFFEKTIV: Den svenske rivningsmaskinprodusenten viste bl.a. fram Brokk 500 og hammeren SB 702 fra Atlas Copco på sin nordiske «demo tour».



FJELLSPLITTER: En fjellsplitter av typen Darda C20 ble montert på en Brokk 280, splittet fjellet lekende lett. Brokks norske sjef, Dag-Helge Andresen, forklarte, mens Patrik Lindqvist fra Brokk i Sverige styrte maskinen.

Den svenske produsenten av fjernstyrte rivningsmaskiner, Brokk, gjennomførte nylig en nordisk «demo tour». I Groruddalen fikk de fremmøtte oppleve fjellsplitting helt uten lyd eller rystelser.

Tekst og foto: Runar F. Daler – rd@mef.no

En fjellsplitter av typen Darda C20 ble montert på en Brokk 280, som veier 3150 kg. Splitteren ble deretter senket ned i ett av flere forborede hull, og ikke veldig mange sekunder senere løsnet en stor fjellbukk. Det skjedde helt uten støy, støv eller rystelser. Ikke engang avgasser ble sluppet ut, ettersom maskinen går på strøm.

– GLIMRENDE LØSNING

– Denne metoden er faktisk i bruk i Follo-tunnelen i dag. AF Gruppen har to Brokk 500 med hver sin C20, som de bruker til å lage såkalte «cross passages» – eller redningstunneler – mellom tunneløpene. Det gjøres på denne måten for unngå skader på hoved-

tunneløpene, forteller Brokks norske sjef, Dag-Helge Andresen til Anleggsmaskinen.

– Det går selvsagt mye tregere enn å sprengne, men når myndighetskravene er strenge er dette omtrent det eneste alternativet. Av og til befinner man seg også svært nær bebyggelse eller andre installasjoner som lett kan ta skade av rystelser og vibrasjoner ved pigging eller sprengning, og da er dette en glimrende løsning. Her har vi koblet splitteren på en Brokk 280, men den er egentlig litt i minste laget. Den burde helst sitte på en Brokk 500, som i Follotunnelen, eller en graver fra 7 tonn og oppover. Vi hadde imidlertid også lyst til å vise fram den nye hammeren

SB 702 fra Atlas Copco her i dag, og den er montert på vår Brokk 500. Når man driver med fjellsplitting må jo man ha både en hammer og en splitter. For selv om fjellet er sprukket så må man bryte det ut med hammer, sier han.

VERDENS MINSTE

Det går rundt 200 Brokker rundt omkring i Norge per i dag, ifølge Andresen. Det selges ca. to fjellsplittere i måneden og rundt ti riveroboter i året her i landet.

– Dette er jo nisjeprodukter. Men vi kan gjøre jobben der ingen andre kommer til. I trange rom hvor man ikke kan ha avgasser, der er vi. For dette er jo en fossilfri løsning. Her i dag viser vi også fram Brokk 60 på 500 kilo, som er verdens minste riverobot. Den kan f.eks. sendes inn i sementrør, der man ikke ønsker eller det ikke er forsvarlig å sende inn mennesker, forteller han.

– Videre har vi den 1250 kilo tunge Brokk 120, som er verdens minste dieseldrevne rivningsmaskin. Den har vi laget fordi vi er på vei inn i redningssegmentet. Den kan for eksempel sendes inn hvis bygninger kolliderer, eller den kan operere som en bomberobot. Vi markedsfører den mot både

MINI: Verdens minste riverobot, var også på plass i Groruddalen. Maskinfører Anders Johansen fra R3 Entreprenør lot seg overbevise av styrken, til tross for størrelsen.



forsvar, politi og redningstjeneste. Det er jo heller ikke alltid man har tilgang til strøm, så denne er det en del kunder som etter-spør, sier han.

OGSÅ MINSTEMANN LEVERER

Rivespesialisten R3 Entreprenør var blant firmaene som hadde funnet veien til Groruddalen denne kalde høstdagen.

Og det var mye interessant å se, skal vi tro maskinfører Anders Johansen.

– Vi har vel den største Brokk-maskinparken i landet, men vi har verken Brokk 500, 280 eller 110, så her var det mye interessant. Den aller minste – Brokk 60 – var jo også artig. Den er jo litt liten for min smak, men det gikk som en lek å knuse granitt med den, så den funker jo bra, sier han. ■

SCANSLEP - Metallisert mot rust



Maskinhenger for asfaltmaskiner. Leveres med ramper i alle varianter. Hydraulisk folding. TILGJENGELIG I METALLISERT UTF.



Maskintrailer Veldimensjonert og godt utstyrt semitrailer for maskintransport. TILGJENGELIG I METALLISERT UTF.



Maskinkjærre Ekstra solid bygd. Tåler sammenligning med hvilken som helst konkurrent på markedet! TILGJENGELIG I METALLISERT UTF.



Maskinlepehenger FOR EKSTRA LANG LEVETID OG MINIMALE DRIFTSKOSTNADER.



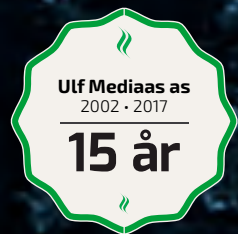
Maskinlepehenger Optimal styrke og stabilitet. Utstyrt etter ønske. TILGJENGELIG I METALLISERT UTF.



Enkel og solid maskinhenger med høy nyttelast. Et godt alternativ til vinterens ekstremsportøvelse «Klatring opp i bilens dumperkasse»



Teglerverkvn. 17, 3413 Lier Tlf. 32 80 10 30 salg@scanslep.no www.scanslep.no



BIG BAGS UMAS

Vi leverer til de fleste industrier og bransjer som har behov for big bags.

Gjenvinning » Mineralindustri » Anleggsbransjen
Skogindustri » Oljeindustri » Verkstedindustri m.m.

Det finnes utallige muligheter og løsninger, og vi tilbyr alle sammen.
Vi lagerfører flere typer og størrelser til enhver tid.



STANDARD SEKKER

SKREDDERSYDDE LØSNINGER

NYTTIG TILBEHØR

KONTAKTINFO

www.um-as.no

Ulf Mediaas AS ♦ Flott 175, 7977 Høylandet, NORWAY ♦ E-post: firmapost@um-as.no
Telefon: +47 74 32 24 12 ♦ Mobil: +47 906 39 427

3M

PELTOR™



3M™ PELTOR™ WS™ LiteCom Headset

Effektiv trådløs kommunikasjon

- Innebygd lisensfri UHF Radio
- Bluetooth® for tilkobling av mobiltelefon
- Medhørsfunksjon som beskytter hørselen
- Forbedret sikkerhet og produktivitet

Kontakt oss for ytterligere informasjon:

Tlf.: 06384

kundeservice@mmm.com

www.3m.no/vern



3M Science. Applied to life.™



BRASSE: Er dette Norges fineste brakkerigg-inngangsparti? Jan Henrik Hansen (nærmest) og Ole Petter Anvik i Arne Olav Lund AS har laget "showroom" med den nye bruddsteinen utenfor brakka i steinbruddet. (Alle foto: Jørn Söderholm)

Knekker fram nytt produkt og tredoblet volum

**INN
OVA
TIV**

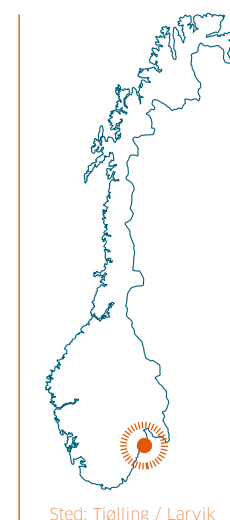
**MILJØ
TEKNOLOGI**

GRØNNERE VEI
LENGRE LEVETID

EFFEKTIV UTFØRELSE
LAV KOSTNAD

CRUSHER
INTERNATIONAL AS

LES MER PÅ
CRUSHER.NO



Sted: Tjølling / Larvik

Her starter Arne Olav Lund AS en ny steinknekkemaskin. Den åpner for et helt nytt steinprodukt, tredoblet salgsvolum og en seriøs konkurrent til Kina-stein.

Tekst og foto: Jørn Söderholm - jos@mef.no

LARVIK: Vi er i et steinbrudd i Tjølling i Vestfold. På alle kanter er det steinblokker i jevnstore størrelser og strenge former. Her er ikke en sprengt stein så langt øyet kan se.

En Volvo L150H hjullaster bærer forsiktig en blokk så tung at man tror bakhjulene skal løfte seg. Men maskinfører Willy Omsland (65) har 48 år på baken i hjullaster, og vet

hva han gjør. Han legger blokkene på et rullebånd som leder inn mot en tårnhøy Gestra knekkemaskin.

Operatør Jon Arild Hansen drar blokkene inn på knekka og lukker kjeften på maskinen. Den trykker til med 800 tonn trykk. Etter litt knaking lyder et smell, og blokkene er delt i to. Dermed har den blitt til to blokker

mørk Larvikitt med en flott, jevn råhøg bruddflate.

– Vi har levert Larvikitt i blokk siden 80-tallet. Forskjellen nå er at vi kan levere stein med knekt overflate, i stedet for de synlige borpipene som før. Dermed blir det en stein som er mer aktuell på flere bruksområder enn stein som er boret og kilt, sier Jan Henrik Hansen.

Han er nyansatt salgsansvarlig for Larvikitt i Arne Olav Lund AS. Maskinentreprenør-bedriften med base på Ringdalsskogen utenfor Larvik har investert i en stor steinknekke for å produsere blokk. Tidligere har dette blitt gjort med boring og kiling. Det har gitt blokker i riktig form og størrelse, men altså med de synlige borpipene.

– Boring og kiling blir nå kun for å dele opp for store blokker. Produksjonen vil foregå med knekking. Det gir et bedre produkt, og vi får en dobling i kapasiteten. Tidligere har vi solgt 6-7 000 kvadratmeter i året. Nå satser i mot 20 000, sier daglig leder Ole Petter Anvik i Arne Olav Lund AS.



RÅHOGD: Front uten synlig borpiper gjør Larvikitten mer anvendelig.

Selskapet har i flere tiår produsert Larvikitt blokk til muring og bygging i et brudd tilhørende natursteinsprodusenten Lundhs AS. Kun ti prosent av steinen som hentes ut i bruddet kan videreføres til benkeplater og sånt. Resten er "vrakstein", som Arne Olav Lund AS lager til blokker.

For et par år siden skrev Anleggsmaskinen om en steinknekke Rocks of Norway AS tok i bruk, også det i Larvik-traktene.

– De driver med lys Larvikitt, vi driver med mørk. Den konkurransen er jeg ikke redd for. Kinastein er en større konkurrent. Vi jobber for at det norske markedet heller skal bruke kortreist, norsk stein enn stein som har blitt sendt helt fra Kina. Vi er spesielt konkurransedyktig på større stein. Det vil si med byggehøyde 40 cm og oppover, sier Anvik.

Knekkeren ble startet opp på sensommeren. Jan Henrik Hansen er ansatt som salgsansvarlig, og skal gire opp salgsinnsatsen på det fornyede og tradisjonsrike steinproduktet.



ERFAREN: Willy Omsland (65) har jobbet i Arne Olav Lund AS i 48 år. For det meste i hjullaster. Volvo L150H-en bak ble levert sist sommer.

Holms Strøskuffe 1,0 och 2,4

- ✓ Galvanisert for lang livslengde.
- ✓ 1,0 – nå med utskiftbare kroker.
- ✓ 3 års garanti.

HOLMS
www.holms.com



Perkins **Kubota** **TEKSAN**

Universal Diesel er importør og distribuerer motorer- og reservedeler



Perkins



Kubota

Perkins og Kubota leverer et stort spekter av industri og generatormotorer. Vi leverer alt av reservedeler til Perkins og Kubota.



TEKSAN



TEKSAN

Vi leverer aggregater fra 9KVA til 2500KVA, i åpne og lukkede versjoner. Aggregatene leveres med Perkins motorer. Vi leverer diesel-og hybridaggregat, som kan drifles med solkraft, vindkraft og/eller biogass.

Universal Diesel AS

Industriveien 9, 1473 Lørenskog | T: 67 91 28 00
www.universal-diesel.no | post@universal-diesel.no

Tid for oljeskift?

FØSEN AS
TOTALLEVERANDØR AV OLJE

HØSTKAMPANJE
olje og kjølevæske!

Hydraulikkolje 32/46.....	fra kr. 16,50 pr.l.
Motorolje E9/E7/CJ-4.....	fra kr. 25,90 pr.l.
Motorolje 15W-40 CI-4.....	fra kr. 21,50 pr.l.
Monograde SAE 10W.....	fra kr. 18,50 pr.l.
Girolje 80W-90 GL5.....	fra kr. 28,80 pr.l.
MP Universal 10W-30.....	fra kr. 23,50 pr.l.
Sagkjedeolje	fra kr. 17,50 pr.l.
Transmisjonsolje	fra kr. 24,50 pr.l.
Kjølevæske	fra kr. 21,50 pr.l.

Gunstige priser på
industriolje, fett, AdBlue, spylevæske m.m.
Vi fører fett i alle forpakninger.

Rimelig/gratis frakt hele landet!

Telefon: 47 96 47 92 / 47 96 47 03

E-post: post@fosen-as.no

Alle er priser eks. mva. og miljøavgift.



VI GJØR GOD KJEMI

WIBAX - DIN LOKALE LEVERANDØR AV KJEMIKALIER

Wibax leverer et bredt utvalg av basis- og spesialkjemikalier, for eksempel støvbinding og rengjøringsprodukter til industrien.

Kontakt oss for priser og detaljert informasjon!
Tlf salg Norge: + 47 909 28 275
Tlf salg Sverige: +46 911 250 239

www.wibax.com



– Den viktigste jobben blir å komme inn i planfasen. Det vil si hos arkitekter og konkurrenter, og forhåpentlig få de til å beskrive Larvikitt blokk i prosjektering, sier Hansen. ■

OPERATØR: Jon Arild Hansen styrer knekkemaskinen.



KNEKK: Best å holde fingrene unna når Gestra knekkemaskinen drar til med 800 tonns trykk. Maskinen er laget i Tsjekkia, levert av Terox AS i Larvik.

SPLITT: Til nå har all stein blitt produsert med boring og splitting. Den metoden brukes nå kun for å dele opp stein som er for stor til knekkemaskinen.



NTT Trykkluft- og verktøyteknikk

Chicago Pneumatic
kompressorer for *alle* formål



Vi leverer kvalitetsprodukter og løsninger innen trykkluft- og verktøyteknikk

SALG - SERVICE - Utleie



NTT AS - Tel: +47 3590 5770 - post@ntt.no

www.ntt.no

HARDLIFE
Hard equipment with long life

Høsten er her

10% RABATT

Oktober tilbud

Raker
S30 - S70
fra 6840.-

Dyrkingskuff
S30 - S90
fra 7110.-

Kontakt oss 56148000 www.hardlife.no | info@hardlife.no
Hardlife AS er et Norsk firma og del av en internasjonal gruppe, som leverer utstyr til anleggsbransjen over hele Europa.

Storebotn 48, 5309 Kleppestø

ABS-MASKIN AS

Postboks 34, 3051 Mjøndalen
Tlf: (+47) 3223 1810
post@abs-maskin.no
abs-maskin.no

Ahlseil Norge AS

Postboks 184,
4065 Stavanger
Tlf: +47 51 81 85 00
info@ahlseil.no
www.ahlseil.no/

Andreas Stihl AS

3202 SANDEFJORD
Tlf: 33420505
info@stihl.no
www.stihl.no/

Ankerløkken Equipment AS

1266 Oslo
Tlf: 22 88 12 00
firmapost@ankerlokken.no
www.ankerlokken.no

AnleggsSystemer AS

Stokkamyrveien 12,
4313 SANDNES
Tlf: 51 85 62 90
john@anleggssystemer.no
www.anleggssystemer.no

ARA MASKIN AS

Sommerro Industriområde,
1798 Aremark
Tlf: 69 19 90 99
post@aramaskin.no
aramaskin.no

Atlas COPCO Anlegg og Gruvetechnik AS

Postboks 334, 1401 Ski
Tlf: 64 86 03 00
ac.anlegg@no.atlascopco.com
www.atlascopco.no

Blinken AS

1621 Gressvik
Tlf: 90 70 11 00
blinken@blinken.no
www.blinken.no

Brødrene Dahl

PB 6146 Etterstad, 0602 Oslo
Tlf: 22 72 55 00
post@dahl.no
www.dahl.no

CEJN Norden AB

Box 245, 54125 Skövde,
Sverige
Tlf: +46 500 477500
info.sweden@cejn.com
www.cejn.se

Cramo AS

Pb. 34 Alnabru, 0614 OSLO
Tlf: 23 37 55 60
info.no@cramo.com
www.cramo.no/

Eikmaskin AS

Postboks 123,
2021 Skedsmokorset
Tlf: 64 83 73 00
info@osl.agcocorp.com
www.eiksenteret.no

Eterni

Tlf: 08462
post@eterni.no
www.eterni.no

Exero AB

Önskan 222, 895 97 Skorped
Tlf: 0046 661 140 880
info@exero.se
www.exero.se

Felleskjøpet Agri

2000 Lillestrøm
Tlf: 03520
firmapost@felleskjopet.no
www.felleskjopet.no

Fredheim Maskin

Tlf: 69 80 88 30
post@fredheim-maskin.no
www.fredheim-maskin.no

Fundamentering AS

7093 Tiller
Tlf: 73 82 26 30
fas@fas.no
www.fas.no

Geomatikk AS

0579 OSLO
Tlf: 810 33 400
firmapost@geomatikk.no
www.geomatikk.no/

Gjerstad Products AS

4993 Sundebru
Tlf: +47 37 11 91 00
mail@gjerstad.com
www.gjerstad.com/

Grønt Punkt

Postboks 91 Skøyen
0212 Oslo
Tlf: 22 12 15 00
post@grontpunkt.no
www.grontpunkt.no

Gummi-Industri AS

Postboks 4127 -
3005 DRAMMEN
Tlf: 90 55 22 32
post@gummi-industri.no
www.gummi-industri.no/

Hardlife AS

Storebotn 48, 5309 Kleppestø
Tlf: 56148000
info@hardlife.no
www.hardlife.no

Heideinreich AS

2021 Skedsmokorset
Tlf: +47 22 02 42 00
firmapost@heidenreich.no
www.heidenreich.no

Hydrema

3520 Jevnaker
Tlf: 414 07 070
jvb@hydrema.com
www.hydrema.no

HYMAX AS

Strandsagveien 14
Tlf: 62 33 06 60
hymax@hymax.no
www.hymax.no

If Skadeforsikring NUF

Postboks 240, 1326 Lysaker
Tlf: 02400
if.no

Istrail AS

3241 Sandefjord
Tlf: 35 94 87 50
istrail@istrail.com
www.istrail.com

Komatsu Forest AS

Uthusvegen 18, 2335 Stange
Tlf: 90 17 88 00
info.no@komatsuforest.com
www.komatsuforest.no

Llentab

0663 Oslo
Tlf: 97707300
post@llentab.no
www.llentab.no

Mathisen Maskin AS

Avd. Sørreisa: Gottesjord,
9310 Sørreisa.
Tlf: +47 915 94 151
arne@mathisenmaskin.no
www.mathisenmaskin.no

MEC-TEC AS

Ingeniør Rybergsgt. 99,
3027 Drammen
Tlf: 33772572
mectec@mectec.no
www.mectec.no/

ER DU LEVERANDØR TIL BRANSJEN OG VIL VÆRE MED I REGISTERET?

Ta kontakt med Bjørnulf: e-post: bjornulf@a2media.no, tlf: 971 66 507

Megger AS

Bjørnstadmyra 7,
1712 Grålum
Tlf: 22280040
post@megger.no
www.megger.no/

MG Salg og Utleie AS

Fossegrenda 3,
7038 Trondheim
Tlf: 73 96 26 00
post@mgsalg.no
www.mgsalg.no

MOLDEGAARD MARITIME LOGISTICS AS

Birger Hatlebaksv. 22,
6415 MOLDE
Tlf: 71 25 06 30
firmapost@moldegaard.as
www.moldegaard.no

Nils A. Mørk Maskin AS

1823 Knapstad
Tlf: 90639797
hans.anton@namm.no
www.namm.no

Nor Slep AS

PB.1252, 3205 Sandefjord
Tlf: 33 48 93 70
norslep@norslep.no
www.norslep.no

Nordisk Dekk Import AS

4262 AVALDSNES
www.nidas.no

NTM Trailer & tipp

Postboks 73, 1309 Rud
Tlf: 67 17 19 30
post@ntm.no
www.ntm.no

Oldroyd AS

Industriveien 1,
3766 Sannidal, Norway
Tlf: +47 35 98 75 50
mail@oldroyd.no
www.oldroyd.no

Orica Norway AS

3400 LIER
Tlf: 32 22 91 00
www.orica.no

Powel Construction AS

7037 Trondheim
Tlf: 73 80 45 00
gemini@powel.no
www.powel.no

Power Tools Norge

Hallenåsen 4 1389 Heggedal
Tlf: 951 74 007
powertools@online.no
www.ptools.se/no

Pumpe-service AS

Tlf: 23 33 84 00
post@pumpe-service.no
www.pumpe-service.no

Rototilt AS

2020 SKEDSMOKORSET
Tlf: 21 01 91 50
info@rototilt.com
www.rototilt.no

Scandia Maskin AS

3039 Drammen
Tlf: +47 32 21 00 50
post@scandiamaskin.no
www.scandiamaskin.no

SG Finans

Postboks 105, 1325 LYSAKER
Tlf: 21 63 20 00
kundeservice@sgfinans.no
www.sgfinans.no/

SK Produkter

1471 Lørenskog
Tlf: 67 97 40 30
info@skprodukter.no
www.skprodukter.no

Smartdok AS

Snømusstien 1, 9512 Alta
Tlf: 904 03 333
norge@smartdok.com
www.smartdok.com

SMB Parts AB Norge

3057 Solbergelva
Tlf: 32875850
per-eivind.braaten@smpparts.com
www.smpparts.com/no

SP Tools AS

Postbox 141, Midtun, 5828
Bergen
Tlf: 53 69 53 53 /
94 27 82 25
info@sptools.no
www.sptools.no

SSAB Svensk Stål AS

Pb. 47, 1314 Vøyenenga
Tlf: 23 11 85 80
www.ssab.se

Storebrand

Postboks 500, 1327 LYSAKER
Tlf: 22 31 50 50
post@storebrand.no
www.storebrand.no

Strømberg Plast AS

Postboks 3, 2005 RÆLINGEN
Tlf: 64802909
office@strombergs-plast.no
www.strombergs-plast.no/

Sylinderakutten AS

Postboks 345
Tlf: 62 36 66 80
post@sylderakutten.no
www.sylderakutten.no

Systemblokk

3804 Bø i Telemark
Tlf: 35 06 00 00
mail@systemblokk.no
www.systemblokk.no/

Veim AS

3414 Lierstranda
Tlf: 32 84 94 20
kjell@veimas.no
www.veimas.no

Volvo Maskin AS

Postboks 603 1411 Kolbotn
Tlf: 66 81 86 86
firmapost@volvo.no
www.volvomaskin.no

Wacker Neuson AS

Trondheimsvegen 503,
2016 Frogner
Tlf: 63868900
www.wackerneuson.com/

WIKS AS

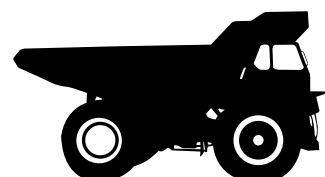
1615 Fredrikstad
Tlf: 950 71 777
kontor@wiks.no
www.wiks.no

Zirius AS

Tlf: 40 00 77 07
salg@zirius.no
www.zirius.no

Ølen Betong AS

Tlf: 53 77 52 00
mail@olenbetong.no
www.olenbetong.no





23. - 25. januar
The Qube ved Clarion
Hotel & Congress,
Oslo Airport

Velkommen til Arctic Entrepreneur 2018

- Stor utstilling
- Fagseminar og kurs
- Sosial møteplass
- Vinterfest og Brakkemiddag med underholdning

Les mer og meld deg på via: www.arcticentrepreneur.no





Det blir amerikansk show med Mariann Aas Hansen og Zelimir, stand-up med Nils-Ingar Aadne (Nils) og dans og musikk ved Starworkers! I tillegg kommer flere andre kjente artister på scenen disse tre dagene.

MEF hadde ventet mer i Statsbudsjettet 2018

Regjeringens statsbudsjett for 2018 ble lagt fram 12. oktober. Regjeringen legger opp til et nøytralt statsbudsjett i 2018. Bruken av oljeinntekter øker reelt med 6 mrd. kroner og utgjør 2,9 prosent av Oljefondet (Statens pensjonsfond utland). MEFs første reaksjon er at vi hadde ventet mer enn dette fra regjeringen.

Veibevilgningene øker, men Statsbudsjett for 2018 gir likevel en underdekning sett opp imot Nasjonal transportplan.

I statsbudsjett for 2018 foreslår regjeringen å bevilge 37,7 mrd. kroner til veiformål, inkludert Nye Veier og tilskudd til fylkesveier. Dette er en økning av bevilgningene til veiformål med 1,8 mrd. kroner. Dette er imidlertid 2,6 mrd. kroner lavere enn nivået på årlige bevilgninger det legges opp til i første seksårsperiode av Nasjonal transportplan (NTP) 2018-2029. Det er også 6,9 mrd. kr under årlig gjennomsnitt for 2018-2023. Denne underbudsjetteringen tilsier at bevilgningene må økes med 500 mill. kr for hvert kommende år i denne seksårsperioden.

Anleggsentreprenører over hele landet har rustet seg for aktivitetsvekst. Da er det uheldig at vi kommer skjevt ut allerede i første år av ny NTP. Her står regjeringen i fare for å skape problemer for seg selv. For å kunne hente inn denne underdekningen må regjeringen årlig øke bevilgningene til veiformål med en halv milliard kroner over årsgjennomsnittet som er skissert i transportplanen. Anleggsbransjen er klar for å ta fatt på satsingen.

MEF er også opptatt av skattenivået og innretningen på vegne av våre medlemsbedrifter. Regjeringen legger opp til skatte- og avgiftslettelser på til sammen 3 mrd. kroner, med bokført virkning på 0,7 mrd. kroner i budsjettåret. Skattesatsen på alminnelig inntekt reduseres fra 24 prosent til 23 prosent både for selskap og personer. Verdsettelsesrabatten for aksjer og driftsmidler i formuesskatten økes fra 10 prosent til 20 prosent. Endringen utgjør



765 mill. kr påløpt. Bokført virkning i 2018 er 610 mill. kr. Regjeringen ønsker fritak for eiendomsskatt på produksjonsutstyr, med en overgangsordning på fem år.

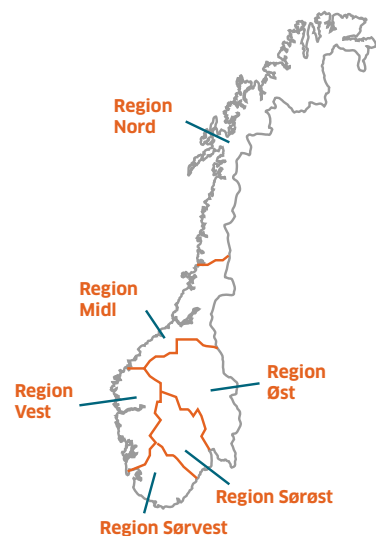
Avgiftene for anleggsdiesel, CO2-avgift og grunnavgift, inflasjonsjusteres med 1,7 prosent. Dette gir en avgiftsøkning på 4 øre pr. liter.

For skogsentreprenørene kan jeg nevne at regjeringen foreslår å bevilge 92 mrd. kroner til infrastrukturtiltak i skogbruket, det vil si tilskudd til skogsbilveier. Videre foreslår regjeringen å fjerne kravet om MVA-registrering av de minste skogeiendommene hvilket innebærer en reell forenkling. Grenseverdien er nå satt til en nyttbar tilvekst på eiendommen på 100 m3.

Det bevilges også 40 millioner kroner til styrking av yrkesfagene. Midlene skal blant annet gå til rekruttering av nye lærebudrifter og hospiteringsordninga for yrkesfagelever.

De kommende dagene og ukene vil vi få høre mer om resultatene av budsjettforhandlingene, og det vil vel også bli klarere hvilke effekter de foreslåtte endringene vil ha på hverdagen vår. Den som lever får se!

Ha en god høst!



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

HOVEDKONTORET

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

REGION ØST

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

REGION SØRØST

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

REGION SØRVEST

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

REGION VEST

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

REGION MIDT

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

REGION NORD

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

SEKSJON RESSURS OG MILJØ

- Skog
- Brønn og spesialboring
- Gjenvinning og avfallshåndtering
Fred Olsensgate 3
0152 Oslo
Telefon: 22 40 29 00
seksjonressursogmiljo@mef.no

REGION SØRØST

50 ÅRS MEDLEMSSKAP I MEF

Brødrene Alseth AS i Region Sørøst har fått utdelt plakett for 50 års medlemskap. Vi gratulerer! Brødrene Alseth AS en stor entreprenør i Tinn kommune, men som også jobber i kommunene rundt. De har vært svært delaktig i utbyggingen og utviklingen av områdene i og rundt Gaustablikk.

Daglig leder Johannes Alseth har 29 ansatte og er en svært dyktig og ryddig leder, i følge regionsjef Jørn C. Evensen.



MEDLEMSMØTE I VESTFOLD

Det var godt oppmøte da Region Sørøst inviterte til omvisning på E18-prosjektet Bommestad - Farri-seidet og i Lå-bruddene til Lundhs AS og Arne Olav Lund AS. Steinbruddet i Klåstad er Europas største dagbrudd. Statens vegvesen ved prosjekteringsleder Thomas Aas informerte om E18-prosjektet. Vi takker for oppmøtet og omvisningen!



REGION MIDT

REKRUTTERINGSdag PÅ OPPDAL



OKAB Trøndelag var sammen med 78 elever fra VG1 klasser fra Oppdal, Meldal og Gauldal på rekrutteringsdag 15. september. På Oppdal fikk de sett uttak av skifer og foredling i tillegg til pukkverkindustrien. Takk til våre medlemmer på Oppdal og spesielt Hoel og Sønner AS som stilte maskiner og pukkverk til vår disposisjon. De var også grillansvarlig! Takk til Oppdal Sten AS for en flott omvisning.

REGION ØST

ÅRETS ENTREPRENØR-BARNEHAGE HEDMARK

MEF avdeling Hedmark velger hvert år ut en "Årets Entreprenørbarnehage", og i år kunne de gratulerer Grønnmyra Barnehage i Elverum som vinner.

Barnehagen fikk en gave i form av en tråktor, og is ble delt ut til alle de 90 barna. MEF-medlem Auden Senderud Gravemaskindrift AS fra Elverum var representert ved Arne Olav Senderud, og bisto med utdelingen av is og traktor.

Distriktsjef for MEF Hedmark og Oppland, Leiv Peter Blakstad, delte ut en pengegave på kr 10 000 til barnehagen, ved barnehagens leder, Gro Engeberget. OKAB v/John-Are Silset håper at denne tidlige rekrutteringen skal gi flere jenter og gutter til bransjen.



MÅNEDENS LÆRLING I REGION ØST

Navn: Ariel Myren

Alder: 25 år

Bedrift: Agro Anlegg AS

Fag: Vei og anleggsfaget

Utdanning: Vg1 elektro-fag og Vg2 Elenergi

Beste med jobben:

Utfordringene og å kjøre maskin

Interesser/ hobby: Gravemaskiner og interiør



MÅNEDENS BEDRIFT I REGION ØST

Topaas og Haug AS

Daglig leder: Bjørn Aalerud

Medlem siden: 1963

Hvilke områder jobber de i: VA, vei, boligfelt, idrettsanlegg, vintervedlikehold, betong, gartnerarbeider

Hvorfor er de medlemmer i MEF:

* God hjelp i arbeidsgiverspørsmål

* Faglig støtte

* Handelsavtaler, spesielt

MEF-IF-avtalen

* Tariffavtalen

* Sikkerhet og bransje-tilknytning

* MEFs KS/HMS-system



REGION VEST

PRAKSISdag I FØRDE

Næringslivsringen Vest hadde med MEF og EBA på praksisdag for ingeniørstudentene bygg og anlegg ved HVL Campus Førde. Der fikk dei prøve praktiske oppgaver innan anlegg, tømrar og betong. Viktig at dei får praktisk innsikt og læring. Avslutning med pizza og presentasjon av bygg og anleggsbransjen på Larris (Scandic Sunnfjord hotell).

Takk for ein fin dag!



REGION NORD

FLOTT HØSTTREFF I TROMSØ

Det ble en hyggelig og sosial helg i Tromsø da MEF og NLF Troms arrangerte høsttreff for sine medlemmer 23. september. Det ble gode diskusjoner i salen under faglig del og et flott møte på alle måter. Leverandørene stilte som vanlig opp i stort monn og det ble en bra fredagskveld med pizza og utstillingsvandring.

Kompetansesjef Terje Eikevold presenterte mulighetene i MEF-skolens portefølje, samt utvikling og nettbaserte løsninger fremover.

Fra Statens vegvesen fikk vi presentert NTP, RTP og oppgradering av veier og tunneler fra avdelingsdirektør Rigmor Thorsteinsen. Roger Furumo tok for seg løyveregulverket og utekontrollen i Statens vegvesen. Regionsjef Randi Pedersen og Vivian Mikalsen fra Arbeidstilsynet snakket om arbeidstidsordninger og hadde litt spesiell fokus på brøyting. Se presentasjonene fra høsttreffet på MEFs medlemsnett.

MEF Region Nord takker for godt oppmøte!

Odd Hugo Pedersen, Regionsjef region 7 Nord-Norge og Vibeke Hemmingsen i MEF fikk blomster av leder for avdelingsstyret Tore Killi for jobben med planleggingen og gjennomføringen av høsttreffet.



HØSTMØTE I ALTA

I slutten av september var det duket for høstmøte i Alta. Det var til sammen 125 deltagere, inklusive 22 leverandører.

Høstmøtet er et felles arrangement for medlemmer i MEF og Norges lastebileierforbund (NLF). Her ble hedersbevisning delt ut til Nils Kristian Balto og Anna Ragnhild Balto fra Karasjok. Overrekkelsen ble gjort av Styreleder for MEF avd. Finnmark Svenn Ingvar H. Larsen og Regionsjef for MEF avd. Nord Randi Pedersen. Nils Kristian Balto Maskinentreprenør har vært medlem i MEF siden 1. februar 1980.

Bedriften gikk 1. juni 2017 over til honnørmedlemskap. Nils Kristian har sammen med kona Anna Ragnhild dermed vært aktivt MEF medlem i over 37 år.

Fra venstre: Randi Pedersen, Anna Ragnhild Balto, Nils Kristian Balto og Svend Ingvar H. Larsen



Det ble også utdelt en plakett til årets lærebedrift for 2016. Prisen gikk til Alta-firmaet Jan Opgård AS. Faglig leder Bjørnar Opgård mottok prisen på vegne av bedriften.



OKAB

SPONSET ARBEIDSKLÆR

MEF og OKAB har sponset elever ved flere anleggsteknikklinjer på videregående skoler rundt om i landet med arbeidsklær. Se bilder av alle de flotte elevene på OKABs facebooksider: www.facebook.com/okabnorge.

Vi ønsker alle lykke til med studiene!

Her kan dere se en av klassene fra Fauske VGS i Nordland.





Alle typer bore- og sprengningsarbeider

Les mer på www.kjellfoss.no



Kileveien 77, 3175 Ramnes
Telefon: +47 33 39 62 66 | E-post: post@kjellfoss.no



www.kjellfoss.no



NESTE NUMMER

Kommer 20. november

– HALLO? Hvor har den praktiske fornuften blitt av? Vidar Tellefsen i Bamble har utført kompliserte oppgaver og beregninger som har fått ingeniører og konsulenter til å nikke i anerkjennelse og si “perfekt metode”. Nesten hver eneste VA-jobb må endres pga svikt i prosjektering. Men som liten maskinentreprenør med “bare” maskinførerbevis er det ikke stort han får lov til å gjøre. Les om entreprenøren med det store lokale hjertet i neste utgave.
(Foto: Jørn Söderholm)

SPECIALISTER INNEN BORING OG SPRENGNING

Veianlegg, damanlegg, pukkverk, grøfter, industritomter, bolig-, hytte- og garasje-
tomter samt transport av anleggsutstyr.



VESTFOLD fjellboring

Nordre Kullerød 6, Sandefjord | Tlf +47 33 48 95 50 | post@vestfold-fjellboring.no | www.vestfold-fjellboring.no

Nyhet! SKADE- FORDEL

Som kunde i If får MEF-medlemmer sin egen fordelskonto.

For hvert år med godt skaderesultat, får du et beløp på kontoen. Pengene kan du bruke til å betale egenandelen ved skade.

www.if.no/mef



Rolig, vi hjelper deg.



VOLVO SERVICEHJULLASTERE ET HAV AV MULIGHETER



ALLSIDIG - SMIDIG - ØKONOMISK - KOMFORTABEL

Volvo Maskin AS
Telefon: 66 81 86 86
www.volvomaskin.no

Volvo servicehjullastere er populære som aldri før! I en rekke bransjer utføres mange forskjellige arbeidsoppgaver gjennom hele året. Maskinene er enkle å betjene, og det suverene førermiljøet gjør det mulig å beholde konsentrasjon og produktivitet selv etter lange arbeidsdager. Disse egenskapene sammen med høy kvalitet, lang levetid og et velutbygd serviceapparat bidrar til svært god annenhåndsverdi og suveren totaløkonomi. Ta kontakt og la oss fortelle mer om våre hjullastere og det store utvalget av redskap og tilleggsutstyr som kan hjelpe deg med å få jobben unnagjort, raskt og effektivt!

