

ANLEGGSMASKINEN^{AM.NO}

NR. 08 | OKTOBER 2021

62. ÅRGANG

Tema:
Vinterdrift
20 sider

Årets Lærebedrift – 3 nominerte
Side 32, 40 og 94



**Loen-
dag-
ene**

76



**Tips:
Regn-
skap**

26



**Drift
på
nytt**

68

Skuffer som optimaliserer kraften og allsidigheten

De innovative skuffene fra Rototilt® kombinerer tre viktige funksjoner til ett vinnende konsept: Slitestyrke, lav vekt og optimalisert gravegeometri. Den geniale konstruksjonen og det store materialvalget øker slitestyrken med opptil 30 prosent og reduserer vekten med opptil 200 kg.

Skuffene har buede plater i bunnen, jevn og progressiv gravebevegelse og optimal konstruksjon. Skuffene fra Rototilt® oppfyller behovene for alle gravemaskiner mellom 1,5 og 40 tonn. Den solide konstruksjonen fører til at du sparer penger, kan redusere drivstofforbruket – og at jobben blir gjort raskere. Sammen med Rototilts helautomatiske hurtigkoblingssystem QuickChange™ kan du dessuten bytte skuffer og annet hydraulisk redskap uten å forlate førerhuset.

Rototilt® gjør det mulig.

Skuffene fra Rototilt – kort forklart:

- Tilpasset takvinkel for Rototilts tiltrotator og maskinfeste
- Optimalisert gravegeometri: Gjør det enkelt å få tilgang, og materialet slipper enklere fra kantene
- Ekstra slitesterke: Kvalitetsstål (HB 450 og HB 500) på utsatte steder
- Forsterket tak: Styrker taket og minimerer risikoen for sprekker
- Optimalisert vekt: Mer kraft og lavere drivstofforbruk
- Optimalisert design: Hver skuffemodell har en unik design som er skreddersydd for formålet



Open-S
Den åpne bransjestandarden
for helautomatiske maskinfester.
Les mer på www.opens.org

NASTA®
FORNØYDE KUNDER VENDER TILBAKE

Hitachi ZX250LC-6

«Veldig god maskin.
God rekkevidde på boring og god kapasitet.
Kvikk og god!»

Hanne Nastad
Lærling i fjell- og bergverksfaget
ACO Anlegg AS



www.fredheim-maskin.no

Fredheim Maskin AS

Myrer skog 1 - 1820 Spydeberg - Tlf.: 69 80 88 30

FREDHEIM MASKIN AS



- **Keestrack:** Knuse/Sikteverk/Matere/Stacker
- **Sandvik:** Knuse/Sikteverk
- **Telestack:** Stacker/Lasteanlegg
- **Neuenhauser:** Kverner/Sikter
- **Rammer:** Hydrauliske hammere
- **McQuiad:** Hammerbommer



SLITESTÅLKOMPANIET AS

Leverer slitestål til nesten alle typer maskiner

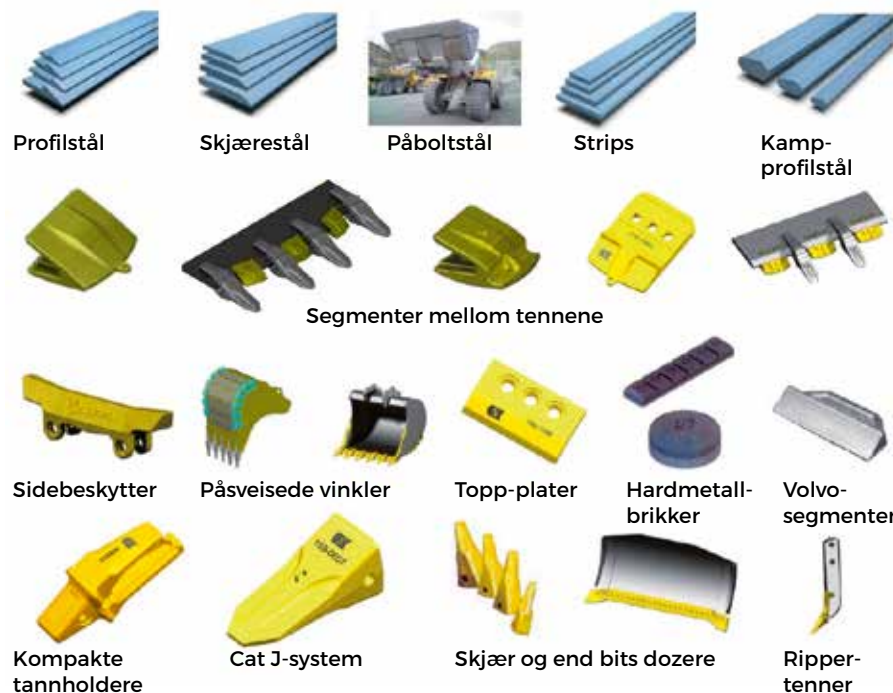
Vil du ha lengre levetid?
Beskytt skuffer med utskiftbare deler.

Firmaet satser på kvalitetsstål av typen 500 brinell til konkurransedyktige priser

Slitestålkompagniet AS

Bølerveien 71
2020 Skedsmokorset
Tlf: 63 80 93 00
Mob: 95 86 10 58

www.slitestalkompagniet.no



Opplev dekning i verdensklasse med bedriftsabonnement fra Telenor

Nyhet: Mobilabonnement Frihet gir deg ubegrenset bruk av data

Som medlem i MEF får du gunstige priser hos Telenor. Kontakt oss på **09000** og få et bekymringsfritt mobilabonnement.

Telenor – Alltid med.

INNHold

- 8 Overgangsordning for sentral godkjenning forlenges igjen
- 10 Testet sårbarhet i digitale posisjonssystemer
- 15 Bergindustrien må spille en nøkkelrolle
- 16 Gjerdrum: Erosjon i bekk årsak til kvikkleireskredet
- 18 Brøytestikker i plast er best i test
- 20 Første kull i fagskolestudiet Ledelse i maskinentreprenørfaget i gang
- 22 Verdens største hydrauliske serieproduserte snøfres
- 24 Innfører pant og retur på brukte kjettinger
- 26 Økonomens tre tips til bedre lønnsomhet for entreprenører
- 32 Årets lærebedrift 2021 – region Nord: TP Maskin AS
- 40 Årets lærebedrift 2021 – region Sørvest: Fiskå Maskin AS
- 47 Første fossilfrie utleiesenter
- 48 Sartor og Drange slår seg sammen
- 51 Topp jobb – og aller best om natta
- 58 Kommune brøytet egne veier med leid traktor
- 60 D-Max på langtur
- 62 Entreprenørens plikt til å stille bankgaranti
- 68 Går inn i vinteren med to nye driftskontrakter
- 74 "Grønn" driftskontrakt i Valdres og Hallingdal
- 76 Feiret gjenåpning i Loen
- 84 120 tonns hurtigfeste på bommen – to graveutstyr
- 89 Etterlyser utslippsfri betalingsvilje hos byggherrer
- 94 Årets lærebedrift 2021 – region Vest: Ramsdal Maskin AS
- 98 Modulære kjempebatterier til bygg og anlegg
- 102 Vokser på snøbrøyting
- 109 MEF har ordet
- 110 MEF-nytt



Abonnement: 10 utgaver pr år. Kun kr 550,-
Bestill hos MEF. Tlf 22 40 29 00, epost: anleggsmaskinen@mef.no.

REDAKTØREN

Tilbake til fremtiden

Norge har åpnet igjen. Pandemien er langt ifra over globalt, men her hjemme har vi såpass kontroll at tiltakene slippes opp. Forsiktig kommer vi ut av våre huler og hjemmekontorer – for de som har den "gleden". Feiringen av å møtes igjen var ikke fullt så forsiktig, verken i byene eller i lille Loen (side 76).

Mange har jobbet omtrent som normalt det siste halvannet året. For enda flere har det vært lange måneder i isolasjon. Nå kommer vi tilbake til et arbeidsliv som aldri blir det samme igjen – på godt og vondt.

Anleggsbransjen er også inne i en omfattende endring på godt og vondt. Vi står midt inne i det grønne skiftet. Ute på den andre siden skal vi gjøre omtrent det vi gjorde før: Bygge infrastruktur og drifte veier med riktig utstyr i henda på kyndige folk. Vi skal bare gjøre mindre skade på miljøet mens vi gjør jobben.

Noen tror vi slutter å ødelegge miljøet først når den siste lastebilen og maskinen har gått over på el-drift. De hviner av fryd over hver nye batteridrevne maskin og lastebil som vises fram. Men betale ekstra for at entreprenøren skal bruke utslippsfritt? Næh, vet ikke det... (side 89).

El-entusiastene glemmer det nærmeste mens de venter på det beste: Kjør på fossilfri HVO i stedet for diesel på utstyret vi allerede har, så forsvinner brorparten av utslippene på den tiden det tar å fylle tanken. Fremtiden er her. Nå.

Jørn Søderholm – 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 Søderholm
Tlf: 416 55 220
jos@mef.no

Journalist
Runar F. Daler
Tlf: 482 46 412
rd@mef.no

Fredrik Tronhuus
Kari Druglino-Nygaard
Andrea Holtekjølén

Annonser:
A2Media AS
Camilla Sparby
Tlf: 477 07 338
camilla@a2media.no

Bjørnulf Lie
Tlf: 971 66 507
bjornulf@a2media.no

Forsidebilde:
Runar F. Daler

Design:
Edda Grafisk AS

Trykkansvarlig:
www.polinor.no
ISSN 0003-3715
60. årgang



Alt på ett sted

Dieseltank 2-15m³
AdBlue i oppvarmet rom



VERA[®] TANK

Sikker lagring og transport
☎ 924 19 800 | veratank.no

Overgangsordning for sentral godkjenning forlenges igjen

Kommunal- og moderniseringsdepartementet har forlenget overgangsordningen for kvalifikasjonskrav i sentral godkjenning til 1. juli 2023. – Svært skuffende, sier Finn N. Bangsund i MEF.

Av: Runar F. Daler – rd@mef.no

Sentral godkjenning av foretak er en frivillig kvalitetsordning som beskriver faglige kvalifikasjoner, rutiner for kvalitetssikring og seriøsitet i foretaket.

STADIG FORLENGET OVERGANGSORDNING

Den 1. januar 2016 trådte en rekke endringer i byggesaksforskriften (SAK10) i kraft, blant annet med klare krav til utdanning. Etter tilbakemeldinger fra bransjeorganisasjoner og foretak, vedtok Kommu-

nal- og moderniseringsdepartementet en overgangsbestemmelse for den sentrale godkjenningsordningen. Bestemmelsen skulle gi foretakene tid til å oppgradere sin formalkompetanse og tilpasse seg regelverket.

Overgangsbestemmelsen gjaldt opprinnelig frem til 1. juli 2018, men ble forlenget frem til 1. juli 2020. I påvente av Byggkvalitetutvalgets rapport, der dagens virkemidler for å sikre kvalifiserte og seriøse aktører i

byggebransjen skulle vurderes, ble ordningen ytterligere forlenget fram til 1. juli 2022.

Nå er altså overgangsbestemmelsen forlenget på ny, frem til 1. juli 2023.

– DEN NYE NORMALEN

– Det er svært skuffende at Kommunal- og moderniseringsdepartementet ikke har klart å følge opp forslagene i Byggkvalitetutvalgets rapport som ble fremlagt tidlig i 2020, uttaler Finn N. Bangsund leder for næringspolitikk og kompetanse i Maskinentreprenørenes Forbund (MEF).

– Det som var ment som en overgangsordning i 2016 er nå blitt den nye normalen med en varighet på syv år! Utvalget var tydelig på at dagens sentrale godkjenningsordning, ansvarssystem og tiltaksklasser ikke sikrer den nødvendige kompetansen i bygge- og anleggsprosjekter. Konsekvensen av departementets sendrekthet, er at mange kvalifiserte entreprenører fortsatt stenges ute fra prosjekter som følge av formalkompetansekrav som ikke er tilpasset anleggsbransjen, sier Bangsund. ■

KRITISK: – Konsekvensen av departementets sendrekthet, er at mange kvalifiserte entreprenører fortsatt stenges ute fra prosjekter, sier Finn N. Bangsund i MEF. (Foto: Jørn Søderholm).



Illustrasjonsfoto: Runar F. Daler



I samarbeid med Fredheim Maskin AS

Gneisveien 1, 1816 Skiptvet
Tlf. 959 84 437, post@ksr-maskin.no
www.ksr-maskin.no



- ◆ **Neuenhauser SuperScreener stjernesikt**
- ◆ Salg og utleie
- ◆ For sortering av bark, flis, jord, kompost, matjord, matavfall, grønnavfall og klebri- / fuktige masse
- ◆ Høy kapasitet og meget brukervennlig
- ◆ Leveres med elektrisk, hybrid eller diesel



- ◆ **Komprimeringskontroll på anlegg**
- ◆ Platebelastningstest med 300mm plate iht. R211 metode 2.2.4
- ◆ Troxler Isotopmåler (løsmasser, betong og asfalt)



- ◆ **Merking av masser på plass?**
- ◆ Sikteprøver, Los Angeles, Micro Deval, Mølle test, Flisighetsindeks m.m
- ◆ Vi er behjelpelig med CE merking av masser, innledende typeprøving og løpende kontroll samt kontroll på anlegg.
- ◆ Vi tilbyr også test utstyr



Skjetne Maskin

Etabl. 2003



WACKER NEUSON
all it takes!

Vi er Wacker Neuson forhandler i Trøndelag, Nordland og Harstad.



Anleggsmaskiner

Gravemaskiner, hjullastere, minidumpere, teleskoptrucker og nydyrkningsmaskiner.

Utstyr

Vi leverer utstyr til gravemaskiner, hjullastere og teleskoptrucker.

Service

Vi har servicebiler, verksted og delelager i Trondheim, og har gode servicepartnere i hele Norge.

Utleie

Vi leier ut demoleringsutstyr for gravemaskiner og grøftesikringssystemer.





TESTET: F.v. sjefingeniør og testansvarlig Tomas Levin og prosjektleder Karl Magne Nilssen. Begge i Statens vegvesen.

Testet sårbarhet i digitale posisjonssystemer

Telefoner, maskinstyring, driftssystemer og navigasjon kjenner vi godt. Nå skal også biler og veier "snakke" med hverandre. Alle trenger GNSS posisjonsdata. Hva skjer når slike systemer blir jammet?

Tekst: Jørn Søderholm – jos@mef.no

Framtidas mobilitet er digital og basert på delingssystemer. Den teknologiske utviklingen byr på smartere og mer effektive løsninger, men stiller også nye krav til blant annet sikkerhet. Det var bakteppet for arrangementet «Testfest Borealis» på Vegvesenets testanlegg i Skibotndalen i Troms og Finnmark i slutten av september. Arrangementet var todelt med en konferanse og en del med testing av intelligente transportsystemer (ITS).

DELTAKERNE SENDT TIL HAVS

Sjefingeniør Tomas Levin i Statens vegvesen var ansvarlig for testene som ble gjennomført i tett samarbeid med Forsvarets

forskningsinstitutt (FFI), Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom), Norsk Romsenter og Justervesenet. – Ulovlig jammeutstyr er allerede på veiene våre. Dette er en trussel for både vei-, sjø- og lufttrafikk. Jamming kan føre til at navigasjonssystemer ikke gjengir geografisk lokasjon korrekt, eller gir vilkårlig og tilfeldig posisjonering i digitale kart, sier Tomas Levin.

SIKKERHETSTRUSSELEN ER ØKENDE

Jamming er forstyrrelse eller blokkering av blant annet radio- og GPS-signaler. Under arrangementet fikk flere aktører undersøke hvordan eksisterende systemer og ny teknologi tåler jammeangrep.



MODERNE: Det ble brukt kjøretøy fra flere leverandører under testingen av hvordan jamming påvirker intelligente transportsystemer (ITS).



JAMMERE: Dette er ulovlige jammere, beslaglagt av politiet i Norge.

Målet er finne løsninger på det som er en økende sikkerhetsutfordring. – Transportsektoren er i rask utvikling og det innføres stadig nye systemer som er avhengig av GPS-signaler, forklarer Karl Magne Nilssen, prosjektleder for testarenaen Borealis i Statens vegvesen. I testen ble det spesielt fokusert på intelligente transportsystemer (ITS), som blant annet innebærer kommunikasjon fra bil til bil, fra bilen til veibanen eller fra veibanen til bilen. Jamming av posisjonsystemer har forekommet ved flere anledninger. Spesielt i Troms og Finnmark, der man antar at jammingen har kommet fra Russland. Her har blant annet maskinstyring og flynavigasjon i området blitt satt ut av spill. GPS-baserte systemer brukt i drift og vedlikehold vil være tilsvarende utsatt for digital påvirkning av jammeutstyr.

FORT OPP IGEN

– Vi klarte å påvirke posisjoneringssystemene i alle kjøretøyene. En positiv oppdagelse var at systemene kom veldig fort opp igjen etter at angrepet ble avsluttet. Under en av testene ble også konferansedeltakerne utsatt for et jammeangrep som forstyrret posisjoneringsfunksjonaliteten i smarttelefonene. Det sendte dem rett til havs, i alle fall i en digital forstand. – Vi flyttet deltakerne rent digitalt til en posisjon ute i havet, mens de egentlig befant seg tørre og varme på fastlandet. Hensikten med testen var å vise konsekvensene av slike angrep, forteller Levin.

ANALYSERE OG TOLKE

Mye arbeid gjenstår med analyser og tolkning av resultatene fra testene. Levin mener etaten nå har et svært godt empirisk grunnlag som gir et bedre innblikk i sårbarhetene i de intelligente transportsystemene. – Det har vært to veldig nyttige og lærerike dager. Vi har økt vår kunnskap om satelittnavigasjon og -posisjonering, og hvordan



ANGREP: Her blir konferansedeltakerne utsatt for et jammeangrep. Telefonene sier de er langt til havs. Sjefingeniør og testansvarlig Tomas Levin i Statens vegvesen i front.(Foto: Daniel Lilleeng, SVV)

dette kan påvirkes. Samtidig har vi delt kunnskap om våre behov og hvordan vår sektor bruker ITS-teknologi. – Noen problemstillinger er jeg mindre bekymra for nå enn tidligere, mens jeg har fått bekymringer for andre. Det har vært ekstremt nyttig å samle så mye ekspertise på en plass over to dager, fastslår Levin i en pressemelding fra Statens vegvesen. Testen ble gjennomført på testarenaen "Borealis". Det er en 40 kilometer lang veistrekning langs E8 i Skibotndalen, og et internasjonalt testlaboratorium for ny teknologi. Her tester og utvikler Statens vegvesen intelligente transportsystem (ITS). – Veistrekningen er ferdiginstrumentert med basisteknologi som strøm og nettverk, noe som gjør den ideell for testing av annen teknologi. Veiens unike geografi fra fjord til fjell gjør at man kan gjennomføre svært ulike tester innen en avstand på bare 45 minutter, med temperaturforskjeller på inntil 30 grader, forklarer prosjektleder Karl Magne Nilssen. ■



Rekkverk kan redde liv.

Vi kan rekkverk. Det har vi holdt på med i snart 50 år. Enda bedre. Hver dag. For å redde liv langs veien.

agjerde.no



Hydraulisk Stein/Fjell sprekkcutstyr (620bar)

Vi tilbyr kampanje på våre pakker med opptil 30% rabatt – Gjelder komplett hydraulisk bore /splitte pakke eller komplett hydraulisk splittepakke



SP400 Splitter, 25Kg (420 Ton effektiv spreng effekt). **SP600 Splitter**, 39Kg (760 Ton effektiv spreng effekt). Oppgitt vekt med kilesett.



PP600 HP Pumper, satt til maks 620Bar arb. trykk. Leveres alternativ med El. motor drift, luft motor, hydraulisk motor, bensin motor. 3 0-45 Kg. Kapasitet til tre stk. SP400 med splitter modul.



MS250, CC300, CS350
Tilleggsverktøy for bruk på samme pumpe, 3 i 1 Sylinder med utskiftbare kjeffer. MS250 kutter, CC300 Betong knuser, CS350 Kombi. spreder/kutter.

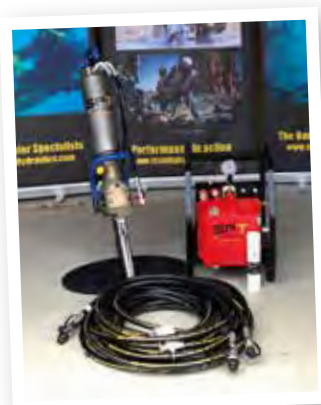


MCH H500CS-GX

ICS Diamant kjede sager, Bensin, Hydraulisk og luft drevne.
AGP Diamant skjære verktøy, Diamant slipe og kjerne bore verktøy.



STANLEY Hydrauliske håndholdt verktøy og pumper.
MCH Italy Mini dumpere og transport maskiner.



Hydraulisk splitte pakke.



Komplett hydraulisk bore/splitte pakke.



Kampanjedager på våre øvrige produkter med opptil 30% rabatt på maskiner og tilbehør.

Kampanjeperiode 15.10.21 – 15.12.21

Øvrige import/agentur produkter fra SP Tools:



Man-fre 08:00-16:00
Hardangervegen 72, Seksjon 16, 5224 Nesttun
Telefon: +47 53 69 53 53
E-post: info@sptools.no



Snakk Med Dumperspesialisten!

Til jordforflytning i områder som krever lavest mulig marktrykk. Mere trekraft og enestående marktrykk. Alle dumpere i Norge leveres registert.

AS Hydrema
www.hydrema.com

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.



READY FOR THE FUTURE?

E-Air

Er du klar for fremtiden?

Byggebransjen endrer seg for å redusere klimagasser. Vårt sortiment inneholder ulike løsninger for miljøvennlige produkter. Med E-Air, for eksempel, velger du elektrisitet som drivstoff og bidrar til å redusere utslipp.

Atlas Copco

www.atlascopco.com

Derfor kan du handle hos Ahlsell med trygghet og god samvittighet

Vi vet at konsernets størrelse gir oss stor påvirkningskraft. Vi kan sørge for bedre arbeidsvilkår på utenlandske fabrikker. Vi kan minimere utslippene våre. Vi kan gjøre en forskjell – og et stort apparat er i sving for å gjøre nettopp det.

Du ser det ikke nødvendigvis når du kikker i butikkhyllene våre, men bak ethvert produkt ligger flere prosesser som sikrer at du kan være trygg på at vi har gjort alt vi kan for å:

- gjennomføre ansvarsfulle innkjøp
- stoppe klimaendringene
- trygge helsen og sikkerheten til alle involverte
- utvikle den beste løsningen i samarbeid med partnerne våre

Ord som etikk og bærekraft tar stadig større plass i bevisstheten til oss alle. De finnes som krav i anbudene, i krav til deg som leverandør og er en prioritet hos mange sluttbrukere. Som Ahlsell-kunde kan du være trygg på at løsningene du handler både er produsert og transportert på mest mulig bærekraftig og etisk måte.

“Bærekraft i alt vi gjør”

Les mer om Ahlsells bærekraftsarbeid på våre nettsider: [Ahlsell.no/om-oss/barekraft](https://ahlsell.no/om-oss/barekraft)

Illustrasjonsfoto:
Runar F. Daler.

– Bergindustrien må spille en nøkkelrolle

– Om Norges og de samlede globale klimaambisjoner skal realiseres, må den kommende regjeringsplattformen tilrettelegge for vekst. Det sier generalsekretær i Norsk Bergindustri, Anita Helene Hall i en pressemelding.

Av: Runar F. Daler – rd@mef.no

– De neste fire årene blir særdeles viktige. Det norske samfunnet står midt oppe i det grønne skiftet, hvor bergindustrien vil spille en nøkkelrolle, sier hun videre.

Norge har betydelige mineralressurser, som også kan bidra til Europas ressurstilgang, herunder titanmineraler som rutil, ilmenitt, kalk, talk, grafitt, olivin, kobber og jernmalm, kvarts og sjeldne jordartsmetaller (REE), ifølge Norsk Bergindustri.

NORSK BERGINDUSTRI HAR FØLGENDE INNSPILL TIL EN NY REGJERINGSPLATTFORM:

- Geofysisk kartlegging, styrking av Norges geologiske undersøkelse: Vi ønsker at regjeringen legger til rette for at den geofysiske kartleggingen av Norge kan fullføres innen 2030.
- Behov for risikoavlastning i form av statlig risikokapital: Markedet for å kapitalisere opp aktuelle mineralprosjekt i Norge er krevende. Skal vi ha en fossilfri energihverdag i fremtiden, trenger vi mye mer av en rekke metaller og mineraler. Vi anmoder at regjeringen legger til rette for etablering av et statlig investeringsfond/selskap, gjerne etter modell fra Finland.

- Bærekraft og miljø; FOU: Vi ønsker at regjeringen legger til rette for et offentlig finansiert forskningsprogram for bergindustrien, der bransjen og relevante fagmiljøer samarbeider om å utvikle teknologi og metoder for framtidens miljøvennlige mineralnæring.
- Mer bærekraftige offentlige anskaffelser: Norsk Bergindustri anmoder regjeringen om å legge til rette for at norsk naturstein i større grad kan benyttes ved oppføring av bygninger, monumenter og utearealer.
- Styrke forutsigbarheten og redusere saksbehandlingstiden for tillatelser til mineralutvinning: Mineralnæringen reguleres primært gjennom mineralloven, forurensningsloven og plan- og bygningsloven. Vi anmoder om at regjeringen legger til rette for at tiltakshaver møter koordinerte og samordnede myndigheter for å korte ned på saksbehandlingstiden.
- Handlingsplan for kritiske råvarer: Vi anmoder regjeringen om å utarbeide en handlingsplan for kritiske råvarer slik EU har gjort.

– Bergindustrien sørger for at vårt moderne samfunn kan fungere og utvikle seg videre, derfor er det svært viktig at de til enhver tid styrende myndigheter tilrettelegger for deres eksistens og utvikling, avslutter Anita Helene Hall. ■



NØKKElROLLE: Det norske samfunnet står midt oppe i det grønne skiftet, hvor bergindustrien vil spille en nøkkelrolle, ifølge Norsk Bergindustri. Bildet er fra en presselunsj i september. Fra venstre: Jakob Eckert (nyansatt fagsjef miljø og bærekraft), Lars-Erik Sletner (fagsjef politikk og samfunn), Anita Helene Hall (generalsekretær) og Eli Tho Holen (administrasjonsansvarlig). (Foto: Runar F. Daler).

Høstkampanje

PROCUT AS dieseltank.no

SKRED: 11 menneskeliv gikk tapt i kvikkleireskredet i Gjerdrum. (Foto: Anders Martinsen, UAS Norway)



:KOM TRYGT FREM

Betong er fremtidens byggemateriale, som bidrar til sikre og varige tunneler, broer, veier og havner. Vi gjør reisen din tryggere.

 Ølen Betong
Tlf 4888 9900 • olenbetong.no



«Kjøper du billig, - kjøper du dyrt»
(En myte det er noe i?)

«Kjøper du Falköping, - kjøper du trygt»
(Et faktum)

Kvalitet blir alltid billigst!

Falköping

MADE IN SWEDEN

Produsert i Norden... - for nordiske forhold, krav og metoder
www.stavemaskin.com

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



Brøytestikker i plast er best i test

Nå settes brøytestikkene ut for vinteren. Hvilket materiale holder best? Det har Statens vegvesen testet.

Tekst: Jørn Söderholm - jos@mef.no

Hundretusenvis av brøytestikker settes nå ut langs norske veier. Statens vegvesens driftsentreprenører setter alene ut ca 600 000 bare langs riksveiene. I tillegg kommer alt av fylkesveier og kommunale veier.

I fjor vinter testet Statens vegvesen nye typer brøytestikker som er laget av resirkulert plast, furu og pil, i tillegg til de tradisjonelle brøytestikkene av plast og bambus. De ble testet langs rv. 9 Setesdal, E6 Dovrefjell og E6 Fauske, i tillegg til et prøvefelt på Bjørli flyplass for å kunne gjøre forsøk på lukket område.

Resultatet av forsøket er at brøytestikkene av rød plast har best synlighet under de fleste forhold. I mørke er det refleksen som bidrar mest på lang avstand.

PLAST

– Plaststikkene var mest holdbare. Brøytestikkene av bambus og pil holdt også brukbart, men fikk flere skader, og da får entreprenøren mer jobb med å erstatte de ødelagte med nye underveis i vintersesongen, sier Øystein Larsen i Statens vegvesen.

Stikkene av furu tålte lite, og de fleste ble ødelagt i løpet av vinteren. Disse holdt ikke mål. Skrubrøytestikkene sitter bedre fast i veiskulderen, og det er en fordel om høsten før stikkene fryser fast.

Statens vegvesen har også undersøkt hvilke brøytestikker som har lavest klimagassutslipp totalt i hele sitt livsløp. Multiconsult kom fram til at brøytestikker av trematerialer og

resirkulert plast har lavest CO2-utslipp. Men samtidig har noen av disse brøytestikkene litt dårligere holdbarhet og synlighet enn de røde brøytestikkene av ny plast.

Statens vegvesen bruker i dag ca 80 prosent plast og 20 prosent bambus til brøytestikker. Brøytestikkene samles inn om våren, og rester av skadde brøytestikker plukkes opp sammen med søppel som fjernes etter vinteren. Bambusbrøytestikker er mer miljøvennlige ettersom de består av organisk materiale som brytes ned av naturen, men de har også refleksbånd som ikke brytes ned.

I tillegg kan de få spisse ender når de knekker, og de kan derfor utgjøre en risiko for folk og dyr som trækker på dem eller hvis de kommer inn i dyrefor. ■



BRØYTESTIKK: Brøytestikkene som er testet. Hele ved siden av de som er knekt etter stor belastning, for å se hvordan skaden blir. Fra venstre: rød plast, svart plast, tykk bambus, tynn bambus, furu, pil, svart plast med riller, skrubrøytestikke. (Foto: Øystein Larsen, SVV).

SCAN ME



Alt i én app – ett system

Forenkler arbeidet med sertifisering

Miljøfyrtårn • ISO 9001 ISO 14001

Enklere hverdag med HMS-systemet på mobilen din



Malbibliotek



HMS-håndbok



Rapportér uønsket hendelse



Sikker jobb analyse



Avvikssystem



Foto-dokumentasjon



Bygg egne skjema og sjekklister



Forbedringsforslag og positive observasjoner



Dokumentsenter

Kommer høsten 2021:



SmartDok

ET SELSKAP I
VISMA

www.smartdok.no



torpmaskin.no

33 06 19 10

post@torpmaskin.no

TA KONTAKT FOR ET GODT TILBUD



EAU6150HD

Vama HD U-plog

Arbeidsbredder fra 5 til 8,75 meter.



EPS270H

Vama Vingskuffe

Arbeidsbredder fra 3,35 til 6,70 meter.



TH-7500L

Vama Strøvgner

fra 1,6 til 8 Kubik .



EAU4400K

Vama U-plog

Arbeidsbredder fra 3,35 til 6,70 meter.



2750P2

Vama Isskjær

Bredder fra 2,50 til 3,80 meter.



EA3440KN

Vama Diagonalplog

Bredder fra 3,20 til 4,00 meter.



START: F.v. Anne Bakken, Hilde Flotoft og Elisabeth Eik Gabestad har tatt imot de første studentene på den nye fagskoleutdanningen ledelse i maskinentreprenørfaget. (Foto: Jørn Söderholm)

Starten på den nye tiden

Her ser du noe av det viktigste som har skjedd innen utdanning i anleggsbransjen på lange tider: Første kull i fagskolestudiet Ledelse i maskinentreprenørfaget er nå i gang. En formell utdanning, skreddersydd for praktikere i anleggsbransjen. Det er til og med ledige plasser på en del av den.

Tekst: Jørn Söderholm - jos@mef.no

GARDERMOEN: – Dette er stort! For første gang har vi nå en spisset fagskoleutdanning spesielt for bransjene våre. 90 studiepoeng skreddersydd formalisert utdanning der man slipper å være akademiker.

Kompetanseansvarlig Hilde Flotoft og prosjektassistent Elisabeth Eik Gabestad i MEF avdeling for strategi og kompetanse strålte om kapp med fagskoleleder Anne Bakken på Norges Grønne Fagskole VEA på Gardermoen.

FAGSKOLE

I midten av oktober tok de i mot de ca 75 første deltakerne på den nye fagskoleutdanningen Ledelse i maskinentreprenørfaget. Den består av tre moduler på til sammen 90 studiepoeng.

Modulene erstatter deler i den tidligere MEF-skolen:

- Anleggsledelse (tidligere Mellomlederskolen)
- Prosjektledelse (tidligere prosjektlederskolen)
- edriftsleder (tidligere Bedriftslederskolen)

Forskjellen er at dette er en formalisert utdanning som gir studiepoeng. At kompetansen er formalisert er viktig på så mange

vis. – Vi er i kontakt med Direktoratet for Byggkvalitet. Vi håper at utdanningen vil kunne gi sentral godkjenning for utførelse i tiltaksklasse 2, sier Anne Bakken.

Utdanningen er spesiallaget for fagfolk som har eller er tiltenkt roller som anleggsledere, prosjektledere og bedriftsledere. De fleste studentene har fagbrev og erfaring, men noen har også fått plass på bakgrunn av ren erfaring og realkompetanse.

SAMLINGER OG NETT

Deltidsutdanningen går på seks fysiske samlinger for hver modul og noe nettbasert undervisning mellom modulene.

– Vi er veldig stolte og glade nå. Dette er viktig for bransjen. Men det har vært en lang og seig marsj. Å få godkjent et nytt fagskolestudium er en tung prosess. Vi er glade for å være i gang med et godt opplegg i samarbeid med VEA, sier Elisabeth Eik Gabestad.

Målet med utdanningen er å utdanne 60 kandidater i anleggsledelse hvert år og 30 i prosjektledelse hvert andre år. Denne første klassen i modulen prosjektledelse er bare halvfull, så her er det fortsatt mulighet til å bli med fra andre samling. ■

Geomatikk

LEDNINGSMÅLING I HENHOLD TIL NY FORSKRIFT

Vi tilbyr nå en landsdekkende tjeneste som sikrer innmåling etter kravene i den nye ledningsregistreringsforskriften som trer i kraft 1.7.2021



Geomatikk digitaliserer din hverdag

Effektiv innmåling med egen app som er spesiallaget for ledningsmåling

Enkel bestillingsløsning for registrering, oppfølging og levering av utførte oppdrag

Registrering i henhold til netteiers krav, slik at dette lastes rett inn i NIS

Utfører innmålingsoppdrag på åpen grøft til konkurranse-dyktige priser



Tokvams nye monsterfres

Verdens største hydrauliske serieproduserte snøfres kommer fra Tokvam.

LASTER: Hydraulisk som kan laste på bil.
(Foto: Leverandøren)

Tekst: Jørn Söderholm - jos@mef.no

STÅL- OG LANDBRUKSBYGG AS



STÅLBYGG TIL LANDBRUK OG SMÅINDUSTRI

- ✓ Isolert eller uisolert
- ✓ Tilpasset ditt behov
- ✓ Ferdig montert, evt. som byggesett

Sondre Bjerke Tlf. 48 02 80 92
Sten Øivind Bjerke Tlf. 90 54 75 15
Adresse: Tjøllingveien 416, 3280 Tjodalyng

– Med F240H Monster tar vi hydraulisk snøfres for hjullaster til neste nivå.

Det sier norske Tokvam om sin nye fres, som har fått det megetsigende navnet F240H Monster.

Den har en diger innmatskrue, stor vifte og ellers smarte løsninger som gir stor kapasitet og helt nye muligheter.

– Dette er en hydraulisk frontmontert snøfres som kan ta over flere av oppgavene til en tradisjonell hjullasterfres med egen motor. Som for eksempel snølasting på bil. Og det til en brøkdel av prisen, både i innkjøp og drift. I tillegg er snøfresen både lett og kortbygget som gir betydelig fordeler under bruk, sier Tokvam.

Den krever godt med hydraulisk kapasitet av bæremaskinen. Men til gjengjeld er F240H Monster en enkel, kompakt og kostnadseffektiv fres som kan gjøre mange forskjellige oppgaver.

Fresen er bygget med Hardox i vifte, viftehus, tuten og i store deler av chassis. Den har en automatisk utløsermekanisme både på vifte og innmatskrue, slik at sikkerhet er ivarettatt uten at man trenger tenke på å skifte brytebolter. Fresen krever ekstremt lite løpende vedlikehold. Kan leveres med ekstraustyr som blant annet teleskopisk lastetut, flytramme og punkteringsfrie hjul. ■

SPESIFIKASJONER - TOKVAM F240H MONSTER

Arbeidsbredde: 240 cm
Vifte diameter: 95 cm
Innmatskrue: 100 cm
Vekt: 1 340 kg
Feste: Volvo BM
Oljebehov: Minst 200 liter / 200 bar

Geomatikk

PÅVISNINGSDATA TIL MASKINSTYRING

Vi måler inn påviste merker, slik at du kan laste disse inn i maskinstyringssystemet



Nye og forbedrede funksjoner



Geomatikk digitaliserer din hverdag

Vi måler inn påviste merker med cm-presisjon

Gjør gravearbeidet mer effektivt og oversiktlig

Forenkler arbeidet med sikring og bevaring av merkene

Reduserer skaderisiko og forenkler skadeprosessen

Innfører pant og retur på brukte kjettinger

Lilleseth Kjetting AS sender ut 12 tonn kjettinger pr dag. Fra nå tar de brukte kjettinger i retur. Uansett merke. Gir pant i form av rabatt på nye kjettinger.

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

Når kjettingen er utslitt, blir de ofte bare stuert bort og glemt. Men fortsatt er mer enn 3/4 av materialet igjen i kjettingen. Det vil Lilleseth Kjetting utnytte i den nye retur- og panteordningen. I tillegg jobber de i samarbeid med Klosser Innovasjon, Innovasjon Norge, utdanningsinstitusjonen NBMU og Telenor med forskning og utvikling av en returcontainer som skal gjøre retur enkelt og tilgjengelig.

Bare Lilleseth Kjetting alene leverer ut 12 tonn med kjettinger daglig i høysesong.

I løpet av bedriftens 74 år har de levert i alt 75 000 tonn med kjetting. Hadde du lagt alle kjettingene etter hverandre ville det tilsvar en lengde på rundt 3000 km og Norge på langs, for å sette det litt i perspektiv. Så kommer selvsagt mengden andre kjetting produsenter leverer. Det blir mange tonn med kjettinger. Når et sett er utslitt, blir det skrap for brukeren. Lilleseth Kjetting ser muligheter, som gjenvinning, fordi kjettinger består av relativt rent stål.

GIR RABATT PÅ NYE

– I en verden med råvaremangel og høye stålpriser ønsker vi å få samle inn utslitte kjettinger, blant annet ved å plassere konteinere hos forhandlerne. Tanken er at du skal kunne levere inn et sett med kjettinger – uavhengig av merke – og få rabatt på et nytt sett med kjettinger fra Lilleseth. Mange i vår bransje henger noe etter i bærekraftsarbeid. Vi har derfor foran denne sesongen lansert en ordning for retur av kjettinger. Den vil skape en helt ny standard innenfor landbru- ket for å sikre gjenvinning av råvare det er knapphet på, sier Stine Lilleseth.

Flere forhandlere har allerede meldt interesse. I første omgang skal returpunk- tet være i form av en konteiner stasjonert hos forhandlerne rundt om. I starten vil det gis rabatt på nye kjettinger som du får ved retur av kjetting. På sikt ser Stine for seg en mer automatisert returprosess.

– Det kan være så enkelt som å få en rabattkupong eller en kode tilsendt på telefonen. Per i dag vet vi ikke helt hvor langt vi skal strekke automatikken, men teknologien finnes allerede. Vi er i tett samarbeid med Innovasjon Norge, Klosser Innovasjon og Telenor med utvikling av fremtidens returcontainer. Ved hjelp av riktig bruk av sammensatt teknologi skal vi lage fremtidens returløsning som kan sette en standard for også andre materialer, sier Lilleseth.

Hun håper at returordningen kan vide- reutvikles til å bli en ny standard innen avfallshåndtering.

– Etter hvert som ordningen blir videre- utviklet vil det også være mulig å utstyre konteinerne med sensorer som sier ifra når de må tømmes. Det gjenstår noen småde- taljer før ordningen er oppe og går for fullt. Etter planen skal du kunne levere fra deg gamle kjettinger allerede før årets brøyte- sesong starter, sier hun. ■



TAR IMOT: F.v. Stine Lilleseth, Ida Gulbrandsen i Klosser Innovasjon og Ingvild Fuglerud i Lilleseth Kjetting AS. (Foto: Leverandøren)



Ekstrand SPYLETANK 6000 liter

Ekstrand Verksted AS, Langesundsveien 90, 3961 Stathelle.
For mer info: +47 35 96 87 00 | post@ekstrand.no | www.ekstrand.no

EKSTRAND VERKSTED

Geomatikk

SJEKK UT VÅR GEOGRAV APP

Enkel tilgang til ledningsportalen for deg som jobber i felt



Skann meg

Geomatikk
digitaliserer
din hverdag

Enkel
oversikt
over
planlagte,
pågående
og avsluttede
saker

Umiddelbar
tilgang til
påviserordre
og øvrige
resultater

Rapportering
av start/stopp
graving
ivaretar
HMS-krav

Tilkalling
av sikkerhets-
personell
med et
tastetrykk

Forenklet
skade-
rapportering



Økonomens tre tips til bedre lønnsomhet for entreprenører

John Peter Alstad har selv gått til skifteretten med et entreprenørselskap. Nå skriver han en bok om hvordan entreprenører kan få bedre lønnsomhet. Her deler han sine tre beste tips – og en regnskapsmetode som er avgjørende for kontroll på økonomien. Stikkord: Løpende avregningsmetode.

Tekst: Jørn Søderholm – jos@mef.no



FORFATTER: John Peter Alstad har gått konkurs med entreprenørbedrift. Nå jobber han i Svea Finans, og skriver bok.

PERIODISERING: Løpende avregningsmetode vil si at inntektssiden av prosjektene periodiseres i regnskapet gjennom hele prosjektperioden. Metoden handler om å synliggjøre og fordele verdiskaping over tid, avhengig av tidspunktet for inntektenes opptjening. Foretak og personer på bildet er ikke omtalt i saken. (Alle foto: Jørn Søderholm)

– Den er kjernen i alt. Hvis du ikke har kontroll på det, så kan du lure deg selv, omgivelsene, ansatte, långivere. Også styret kan bli forledet til å tro at den økonomiske situasjonen i bedriften er bedre enn den egentlig er. Det har å gjøre med hvordan bedriften – eller egentlig prosjektlederne – periodiserer sine prosjekter. Det sier John Peter Alstad. Hva han snakker om? Løpende avregningsmetode.

PROSJEKTBASERT ØKONOMI

Dersom du er involvert i en virksomhet med en prosjektbasert økonomi, så vet du formodentlig hva den regnskapsmetoden går ut på. Sannn cirka, i alle fall.

Alstad er økonom, og har i mange år jobbet i Svea Finans. Han har gjort seg noen erfaringer han gjerne skulle vært foruten, men som gjør at han brenner for bedrifter innen bygg- og anleggssektoren.

– Faren min startet i 1986 firmaet AS Grunnarbeid. Det ble veldig stort. Spesielt hadde vi i perioden 2008-2011 en hinsides



KOSTNAD: Ferdiggraden i et prosjekt er definert av hvor stor kostnad som har påløpt, av forventet totalkostnad.

vekst. Jeg var da økonomiansvarlig i selskapet. Det siste året ønsket pappa at jeg skulle ta over roret. Det gjorde jeg. Men det ble bare ett år, sier han.

ØRKESTERPLASS TIL KONKURS

Selskapet gikk konkurs. Alstad fikk en høyst uønsket orkesterplass til bedriftens ferd til skifteretten. Det var en brutal opplevelse, og ble til dyrkjøpt lærdom.

- Hva skjedde?
- Vi vokste oss egentlig konkurs. Bedriftens kompetanse og kapasitet må alltid stå i forhold til både det samlede aktivitetsnivået og kompleksiteten i prosjekter under utførelse. Det er fullt mulig å operere godt i en nisje som ikke er særlig kompleks. Du trenger ikke spesielt høy kompetanse. Men

da må du holde deg til det, konstaterer han. Etter det har han jobbet i Svea Finans. Hele tiden har han vært involvert i selskapet Grunnarbeid Entreprenør AS som styreleder, med en entusiastisk finger på pulsen til både selskapet og bransjen. Det siste snaue året har han skrevet bok også. En bok om hvordan man skal få bedre lønnsomhet i en entreprenørvirksomhet med prosjektbasert økonomi.

LØPENDE AVREGNINGSMETODE

Eller "Verdiskaping i bygg og anlegg. Fordypning i løpende avregningsmetode", som er bokens foreløpige tittel. Løpende avregningsmetode vil si at inntektssiden av prosjektene periodiseres i regnskapet gjennom hele prosjekt-

perioden. Metoden handler om å synliggjøre og fordele verdiskaping over tid, avhengig av tidspunktet for inntektenes opptjening.

- Det handler om når verdiskaping skjer i bedriftens prosjekter. Etter løpende avregningsmetode kan en viss andel av prosjektets forventede, endelige dekningsbidrag ved ferdigstilling, inntektsføres i takt med prosjektets ferdigstillelsesgrad, sier Alstad.

Bokført kostnad

Forventet endelig kostnad

—————

x 100 = Ferdigstillelsesgrad

forts

ETTERPÅ: Prosjektet blir ferdig på et tidspunkt. Da har du fasit. Sjekk regnskapet bakover mot kalkyler. – Alle entreprenører bør ha et forhold til historiske estimater, råder forfatteren. Foretak og personer på bildet er ikke omtalt i saken.



Når halvparten av alle forventede projektkostnader er bokførte i prosjekt-regnskapet har prosjektet 50 prosent ferdigstillelsesgrad.

ELIMINERT RISIKO

Alternativet til løpende avregningsmetode er «Fullført kontraktsmetode», hvor dekningsbidrag inntektsføres når prosjektet er ferdig. Da er tilnærmet all risiko eliminert, men også mye av den økonomiske oversikten underveis. Reglene står nærmere beskrevet i NRS2 -Anleggskontrakter.

John Peter Alstad illustrerer det med en tenkt kalkyle på et prosjekt:

■ Prosjektets varighet: 5 mnd.

■ Forventet omsetning: 10 mill.

■ Forventede kostnader: 9 mill.

■ Forventet resultat: 1 mill.

– Da er spørsmålet: Når skapes den millioen? Alt den siste måneden? Eller 200 000 pr måned gjennom prosjektet?

– Ja, det er periodisering. Er det løpende avregningsmetode?

– Nei, ikke helt. Den er nemlig litt mer raffinert. Den spør nemlig HVOR ferdig prosjektet er. Ferdiggraden i et prosjekt er definert av hvor stor kostnad som har påløpt, av forventet totalkostnad. Vi forventer ni millioner i kostnader. Når det er bokført 4,5 mill, så er det halvferdig. Da kan du ta halvparten av den millionen til inntekt, akkumulert.

PERIODISERING

– Hva er galt med et periodiseringsskjema som vedlegg til regnskapet?

– Periodiseringsskjemaet bør ikke være et vedlegg til regnskapet. Det må være kjernen i regnskapet. Den vurderingen som ligger til grunn for om et prosjekt skal gi en million eller null ved ferdigstilling, den vurderingen er kjernen i økonomistyringen til alle entreprenører. Kjernen! Hvis du ikke har kontroll på forventet inntekt og kostnad i dine prosjekter – og har gode underliggende systemer for å følge opp – så er balansen og regnskapet lite verdt. Det har til og med negativ verdi, sier Alstad.

– Hvorfor?

– Fordi styret og ledelsen i bedriften fatter sine beslutninger på tallgrunnlaget de er forelagt. Man legger til grunn at regnskapet og balansen går an å stole på. Problemet er at det kan de ikke. De kan ikke stole på det, med mindre de har fått verifisert at de estimerer prosjektlederne hele tida gjør, er rimelig god.

– Ja? Har ikke bedrifter stort sett kontroll da?

– Nei. Av alle de bedrifter jeg har vært i kontakt med gjennom Svea, så er det ingen som har kontroll på det. Jeg har til gode å møte en bedrift – også milliardbedrifter – som har kontroll på løpende avregningsmetode. Ikke spesifikt entreprenørbedrifter, men alle som driver prosjektbasert. Det er litt nedslående å slå fast at alle de jeg har vært i kontakt med ikke har kontroll på det. De praktiserer metoden, men utnytter ikke potensialet i den. Etter min mening må løpende avregningsmetode utgjøre kjernen i enhver rapportering til enhver entreprenør i Norge.

ESTIMATER

Norsk regnskapsstandard NRS 2 fastslår at løpende avregningsmetode gir et bedre bilde av bedriftens lønnsomhet enn fullført kontraktsmetode.

– Da må estimerer henge på greip.

– Vil det si at alt er opp til prosjektleders kontroll?

– Det som er bokført trenger han ikke mene noe om. Det han skal mene noe om er hva som blir sluttinntekt og sluttkostnad. Hvis han har rimelig god kontroll på det, så gir alt seg selv. Det er de to variablene prosjektleder må kunne peile ganske godt, for å gi et pålitelig resultat og en pålitelig verdiskaping i bedriften.

– Kvaliteten på estimerer? Er det prosjektleders magesfølelse?

– Det håper jeg for guds skyld det ikke er. Men jeg tror det i mange tilfeller er det. Hvis vi ønsker å ha et forhold til kvalitet i estimat, hvordan skal du da mene noe om periodisk estimat? Der er det viktig at man både har oppdaterte kalkyler til enhver tid. Det er også viktig at bedriften holder

oversikt på den økonomiske historien.

– Jaha...? Hvordan det?

– Prosjektet blir ferdig på et tidspunkt. Da har du fasit. Sjekk regnskapet bakover mot kalkyler. Alle entreprenører bør ha et forhold til historiske estimerer. Man bør regne seg bakover, og følge estimatene underveis opp mot det endelige resultatet. Det har stor verdi senere, sier han.

John Peter Alstad understreker at valg av regnskapsmetode – og ikke minst oppfølging av den – bare er én del av en større helhet. Både i boka han skriver, og i entreprenørbedrifters økonomiske arbeid.

– Hvorfor skriver du denne boka? For å få anerkjennelse i bransjen etter den konkursen for mange år siden?

– Hehe, et klapp på skuldra er hyggelig, det. Men nei, ikke akkurat. Jeg vil bidra til at bransjen kan heve kvaliteten på dette området.

– Fordi?

– Fordi det er så viktig! Man kan ikke styre en bedrift på svake estimerer. Hvis vi får en forbedring – og det er ikke så mye

som skal til – så kan færre entreprenører gå konkurs.

TRE TIPS TIL BEDRE ØKONOMI

Her deler han også tre helt konkrete tips til bedrifter som vil forbedre seg:

■ Kalkylene i prosjekt må være grundig gjennomgått og kvalitetssikret.

■ Man må måle produksjonen underveis. Ellers vil du ha svake forutsetninger for å mene noe om effektivitet. Mye av det er gjort når mengdespesifisert avdragsnota er sendt. A konto-faktura? En vederstyggelighet som gir stor usikkerhet.

■ Etterkalkulasjon av de viktigste postene i anbudet. Regn bakover. Holder kalkyla?

Brukte du mer eller mindre?

– Og altså løpende avregningsmetode.

Den må være kjernen i økonomirapporteringen. Ellers vil dekningsgraden variere fra måned til måned, uten at du kan svare på hvorfor. Det skal ikke være tvil om hvordan resultatet blir som det blir i en periode, sier John Peter Alstad. ■

KOMBIGRIP

engcons kombiklyper er sammen med tiltrotator det ultimate verktøyet for rundvirke-, steinhåndtering og lettere sorteringsarbeid.



engcon®

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_norge](https://www.instagram.com/engcon_norge)



SANDVIK

PARTS & SERVICE VI KAN DIN MASKIN

Våre dyktige medarbeidere står klare til å hjelpe deg med din overjordsrigg. Kontakt oss idag!

SERVICE

Tlf 63 84 81 60

TEKNISK SUPPORT

Tlf 63 84 81 50

ORDREKONTOR

Tlf 23 96 15 00

E-post orders.se@sandvik.com





FORNØYD GJENG: OKABs Frank Brendeløkken, lærling Markus Helgesen (18) og daglig leder Trond Pettersen.



Sted: Finnsnes



VEKST: TP Maskin ble startet i 1994 av Trond Pettersen, som egentlig hadde planer om å bli turistguide i Alpene. Nå har bedriften 35 ansatte og omsatte i fjor for 65 millioner kroner.

ÅRETS LÆREBEDRIFT 2021 – REGION NORD: TP MASKIN AS

Lærlingene blir inkludert hos TP Maskin

Det gjøres ikke forskjell på lærlinger og fast ansatte hos TP Maskin på Finnsnes. Lærlingene får kjøre de samme maskinene, de blir inkludert i alle sosiale sammenhenger, og de innlemmes i bedriftens bonusordning.

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

– Vi bruker mye tid og penger på å holde utstyret i orden, men så har vi til gjengjeld veldig lite nedetid på maskiner og utstyr. Det handler i bunn og grunn om produksjon. Og når vi skal selge maskiner, oppnår vi god annenhåndspris. Vi prøver å få alle ansatte – også lærlingene – til å ha fokus på dette. Det er litt av grunnen til at vi har en bonusordning i bedriften, der 10 prosent av overskuddet hvert år gis tilbake til de ansatte. Ved å ta godt vare på

maskiner og utstyr, vil de ansatte selv få igjen for det til slutt. Og vi gjør ikke forskjell på lærlinger og fast ansatte, sier daglig leder i TP Maskin, Trond Pettersen, til Anleggsmaskinen.

HAVNEPROSJEKT I SKREDUTSATT OMRÅDE PÅ SENJA
Vi møter ham i det lille fiskeværret Fjordgård på Senja, der TP Maskin bygger en fiskerihavn for Senja kommune. Det skal blant

annet etableres to moloer, og steinmasser må fylles ut i sjøen helt ned til 43 meters dyp. En annen del av prosjektet går ut på å rassikre området, ettersom snøskred fra de bratte fjellsidene har tatt med seg både hus og mennesker ut i fjorden tidligere. Nå fjernes store mengder fjell- og løsmasser, og en skredsone etableres, som skal styre fremtidige skred utenom det nye havneanlegget og ut i fjorden.

FRA TURISTGUIDE I ALPENE TIL MASKINENTREPRENØR
TP Maskin, som i dag har 35 ansatte, ble startet av Trond Pettersen som et enkeltmannsforetak i 1994, da han var 21 år gammel. Men det var noe helt annet han egentlig hadde tenkt å bli.
– Jeg er egentlig utdanna innen reiseliv, og hadde faktisk konkrete planer om å bli turistguide i Alpene, sier han og ler.
– Da jeg fikk sommerjobb hos en onkel av meg som drev en betongstasjon, og fikk prøve meg i hjullaster, bestemte jeg meg i stedet for å begynne på maskinførerskole, forteller han.
Og siden har han ikke sett seg tilbake. TP Maskin har vokst jevnt og trutt, og omsatte i fjor for 65 millioner kroner.
– Vi har omsatt for mellom 90 og 100 millioner de senere årene, men koronaen traff oss ganske hardt. Det var som å slå av en bryter. Flere av våre prosjekter ble utsatt, og pukkverket vårt mista kunder

og leveranser over natta. Vi måtte permittere og kutte ned. Nå er ting heldigvis tilbake til normalen, ordreboka fylles opp, og både inneværende år og neste år ser veldig bra ut.

– LIKER Å HA DET ORDENTLIG RUNDT OSS
– *Hvorfor tar dere inn lærlinger?*
– Det er først og fremst et tiltak for å øke rekrutteringen til bransjen. I tillegg er det selvfølgelig en måte å få inn nye fagarbeidere i bedriften på. Det er jo et enormt press i arbeidsmarkedet, og de siste seks-syv årene har vi fokusert stadig mer på lærlinger, sier Pettersen.
– Når de kommer inn som lærlinger er det også lettere å forme dem slik vi ønsker. Alle bedrifter har jo sin egen bedriftskultur. I TP Maskin er vi ganske strikse på hvordan vi vil ha det. Vi liker å ha det ordentlig rundt oss, enten det er på kontoret eller ute på anlegg, og vi er som sagt opptatt av å ta godt vare på utstyr og maskiner. Vi ønsker at dette skal gjennomsyre hele bedriften, og det er enklere å få de ansatte inn i denne kulturen når de er unge og ferske, og ikke har med seg en annen bedriftskultur når de kommer.

– VELDIG GIVENDE
– Vi ønsker også at de tar fagbrev og blir værende i bedriften etter læretida. Alle lærlinger som har tatt fagbrev hos oss jobber

TP MASKIN AS
Nominert av: MEF region Nord
Hjemsted: Finnsnes, Senja kommune, Troms og Finnmark
Omsetning: NOK mill. 65
Antall ansatte: 35
Antall lærlinger: 2 (5,7 % av arbeidsstokken)
Lærlinger i hvilke fag: 2 i anleggsmaskinførerfaget
Antall som har tatt fagbrev siste tre år: 4

FORTS



TO FAGBREV: Lars-Erik Skoglund (24) har tatt fagbrev i både anleggsmaskinførerfaget og fjell- og bergverksfaget, og kjører nå borerigg i et steinbrudd ved Bardufoss. – Det var veldig bra å være lærling her; ikke noe press eller stress og meget god oppfølging, forteller han fornøyd.

læringer. Det første halvåret – eller det første året for de som går 3-årig læreløp – er det mye jobbing i grøfta. Deretter går de over på hjullaster- og dumperkjøring, mens det siste året er det mest gravemaskinkjøring. Vi mener dette er en naturlig progresjon, som de lærer mye av. Hvem som helst kan jo sette seg i gravemaskin og få den til å svinge rundt – det klarte til og med Siv Jensen da hun var her på besøk hos oss – men for å få ordentlig innsikt i det man faktisk skal gjøre, krever det litt mer, sier Pettersen med et smil. – Det gjøres ikke forskjell på læringer og andre ansatte når det gjelder hvilken maskin de får kjøre. Det er ikke sånn at lærlingene blir plassert i de minste eller eldste maskinene. En av våre unge maskinførere, som akkurat er ferdig med læretida, fikk utlevert en helt ny 40-tonns gravemaskin i sitt andre år som lærling, fordi det passet sånn i det prosjektet.

LÆRLINGENE INKLUDERES

– Vi prøver å gi lærlingene oppgaver som de kan mestre, og vi tilpasser opplæringen etter hvordan de fungerer og utvikler seg. Videre passer vi på at de får vært innom det meste av arbeidsopp-gaver, og de får prøve seg på alle slags maskiner og utstyr. Det er



TRIVES: Marcus Rydningen (20) har akkurat fått fagbrevet når Anleggs-maskinen er på besøk på Senja, der han graver ut en ny boligtomt. – Det er gode arbeidsforhold og et kjempebra miljø her i TP Maskin. Jeg håper å bli værende her helt til jeg blir lei av å kjøre maskin. Og det tviler jeg på at blir noen gang, smiler han fornøyd.

her ennå, med unntak av én. Vi tar også inn læringer som ikke har den tradisjonelle skolebakgrunnen. Akkurat nå har vi en som ikke har gått anleggsmaskinførerlinja, og som derfor har en treårig læreperiode. Dette er veldig givende for oss, og vi føler da i kanskje enda større grad at vi bidrar til å bygge folk, fortsetter Pettersen. – Når det gjelder det å kunne konkurrere om de offentlige oppdragene, må vi også sørge for å ha tilstrekkelig med lærlin-ger. Det er ikke hovedårsaken til at vi tar inn læringer, men det er jo med i betraktningen. Når det er sagt, har vi aldri opplevd å bli kontrollert for denne lærlingeandelen i offentlige kontrakter. Kanskje kunne det vært kontrollert i noe større grad, for på den måten å kunne luke ut aktører som ikke tar dette kravet på alvor, sier han.

HOLDNINGER, INTERESSE OG INNSIKT

– Hva er de viktigste egenskapene dere ser etter når dere tar inn læringer? – De fleste lærlingene vi tar inn har vært her på utplassering tidligere, så da kjenner vi dem jo litt fra før av. Det vi uansett ser etter, er først og fremst holdninger, og om de har interesse for og innsikt i bransjen. Minst ett av de tre kriteriene bør være på plass, sier Pettersen. – Når det gjelder de vi tar inn på utplassering, er det som regel de som tar kontakt med oss. Vi får tilsendt en liste fra OKAB om hvem som går på skole, men vi har ikke drevet noe oppsøkende virksomhet overfor dem. Vi har et jevnt innsig av ungdom som søker seg hit. Kontorbygget vårt ligger kun 500 meter unna Senja videregående skole i Finnfjordbotn, så det er vel naturlig for mange elever å søke seg til oss, forteller han. – I fjor hadde vi tre elever på utplassering, mens vi i år plan-legger å ta inn to. Hvis vi ikke kjenner dem fra før, tar vi dem inn til en samtale og danner oss et inntrykk; hvorfor søker de seg til bransjen, og hvorfor de vil hit? Så lenge vi har kapasitet og kan tilby dem reelle arbeidsoppgaver, så tar vi dem inn – enten det er utplasseringselever eller lærlinger.

SELV SIV JENSEN KAN SVINGE PÅ EN GRAVEMASKIN

– Hvordan er rutinene for mottakelse av nye lærlinger og hvordan følges de opp? – Vi har en mottakelse her den dagen de begynner, hvor vi prøver å gjøre dem litt kjent med bedriften. Vi ordner alt det formelle, tar en grundig gjennomgang om HMS og andre rutiner, og gir et innblikk i våre målsettinger og forventninger til dem som



ISKEVÆR: I Fjordgård på Senja bygger TP Maskin en fiskerihavn for Senja kommune. Området må også rassikres.

«Hvem som helst kan jo sette seg i gravemaskin og få den til å svinge rundt – det klarte til og med Siv Jensen da hun var her på besøk hos oss.»

Trond Pettersen, daglig leder i TP Maskin

vel kun vei-høvel vi ikke har her. For anleggsmaskinførerfaget er det jeg selv som er faglig leder og følger opp lærlingene, mens vi har egne faglige ledere for fjell- og bergverksfaget og anleggs-mas-kimekanikerfaget, fortsetter Pettersen. – Når lærlingene består fagprøven, pleier vi å markere det på en hyggelig måte, for eksempel med en sammenkomst på bygge-plassen, hvor lærlingene blir gjort stas på og får en liten gave. Vi inkluderer også lærlingene på alle sosiale tilstelninger. Da vi hadde 25-årsjubileum i 2019, tok vi med alle ansatte og ledsagere til Malaga, og det var da en selvfølge at lærlingene også fikk være med. De blir behandlet likt som alle andre ansatte.

KLAR OG GJENNOMFØRT PLAN

Frank Brendeløkken, opplæringskonsulent i Opplæringskontoret for anleggs- og bergfagene (OKAB), bekrefter at lærlingene både blir godt inkludert og, ikke minst, meget godt fulgt opp i bedriften. – TP Maskin har hatt et jevnt inntak av lærlinger over mange år. Blant disse har det også vært lære-kandidater og lærlinger med forlenget opplæring i bedrift. Daglig leder Trond Pettersen er veldig «tett på» både faglig og menneskelig. Det er ganske spesielt å se hvordan han, som daglig leder og eier, bruker så mye tid og ressurser på å følge opp hver enkelt lærling på denne gode, nære måten, sier Brendeløkken. – Jeg ser også den samme kulturen og måten å følge opp lærlin-gene på hos de to andre to faglige lederne. I TP Maskin får lærlin-gene prøvd alt av tilgjengelig utstyr og maskiner, og de kommer borti mye forskjellig arbeid. Bedriften har en klar og gjennomført plan for hvordan lærlingene skal læres opp, som ser ut til å fungere veldig bra.

GJENNOMGÅENDE GOD BEDRIFTSKULTUR

– Bedriften engasjerer seg også i arbeidet med rekruttering, og har blant annet stilt opp for OKAB region Nord med lokaler i

forbindelse med lærlingekurs. Det er dessuten høyt fokus på HMS i bedriften, og de er tidlig ute med å få lærlingene til å bruke internkontrollsystemer og melde eventuelle avvik og hendelser, fortsetter Brendeløkken. – TP Maskin er en enkel og hyggelig bedrift å samarbeide med, og de tar seg god både tid til oss i OKAB og til oppfølging av lærlingene. Dersom det er ting vi tar opp ting med dem på halvårs-møtene, så blir det tatt tak i umiddelbart. Det er kanskje slik det burde være, men det er på ingen måte slik det er over alt. Det virker å være en gjennomgående god bedriftskultur i TP Maskin.

STOR TAKHØYDE

– Hva sier lærlingene selv om hvordan de opplever å være lærling i denne bedriften? – Jeg får bare positive tilbakemeldinger fra lærlingene. De får det de trenger rent faglig, de får tett oppfølging, og det virker som det er stor takhøyde for å si ifra hvis det er noe. Mitt klare inntrykk er at lærlingene i TP Maskin er veldig godt fornøyde med tilværelsen, og de føler seg inkludert i bedriften, på lik linje med de andre ansatte. ■

Ved å kåre **Årets lærebedrift** ønsker Maskin-entreprenørenes 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 at prisen kan bidra til å synliggjøre det viktige utdanningsarbeidet som gjøres av næringslivet, og at den vil inspirere og motivere bransjen som helhet.

Kåringen av **Årets lærebedrift 2021** finner sted i januar på Arctic Entrepreneur 2022.



NYHET
3D Løsning for kompakt maskiner og traktor gravere med svingbar bom

Jobb effektivt med 3D modeller på mindre prosjekter. De kompakte gravemaskinene kan nå også jobbe effektivt på samme prosjekt som de store maskinene.

Leica Geosystems AS
 Salg 90 73 40 50
leica-geosystems.no

- when it has to be **right**

Leica
 Geosystems



DEMO?

Allu Transformer;
 ➤ Mikser
 ➤ Knuser
 ➤ Sorterer
 ➤ Stabiliserer

«Vi har nye og brukte skuffer på lager for demo, leie og salg»

IRM **IRM Norge AS**
 Tlf: 63 84 62 00
mail@irmnorge.no
www.irmnorge.no

Forhandlere:
 Sortland: Maskinteknikk Nord. Tlf: 91634187
 Kyrkseterøra: HOB Verkstedssenter. Tlf: 95257953
 Bergen: Åsane Mek. Industri AS. Tlf: 55190245
 Stavanger: Aarsvold Kran og Hydraulikk AS. Tlf: 51622990
 Fagernes: Lie Maskin AS. Tlf: 91360000




last / buss / henger

Vi vet hva kjøretøyet betyr for deg!

Landsdekkende verkstedkjede for last, buss og henger

Vi gjør alt vi kan for å holde kjøretøyet ditt mest mulig på veien. Team Verksted tar alle merker og jobber - hos oss får du alt på ett sted. Vi er opptatt av å holde kostnadene nede, samtidig kan du være trygg på at vi leverer kvalitet.



Finn et verksted nær deg på www.teamverksted.no





”

ICE-X er et ekstralys med automatisk varme i glasset for å tine av is og snø under de mest ekstreme forhold!

varenr: LYS3005R

Egil Verne tar fjernlys et steg videre

Egil Verne AS, Norges største leverandør av arbeidslys, varsellys og ekstralys har en solid historie tilbake til 1950! Vi er nå stolte av å kunne presentere en verdensnyhet!

ICE-X er et ekstralys med automatisk varme i glasset for å tine av is og snø under de mest ekstreme forhold!

– Dette vet vi har vært en utfordring på LED-lamper under norske vinterforhold sier Paul Karlsen, salgssjef hos Egil Verne AS. Sammen med vår egen leverandør, Briodlights, har vi utviklet og testet denne lampen med det siste innen lysteknologi som finnes.

Produktsjef hos Egil Verne AS, Tron Roar Harsjøen skyter inn at dette er ei lampe skapt for Norske vinterforhold med sitt ideut-spring i Norge. Vi mener at dette er ei lampe som vil bli en suksess fra dag 1 sier Tron Roar. Den har en svært gunstig pris samt at den er innovativ. Vi har store forventninger hos både anlegg og transportbransjen for mottakelsen av den nye ICE-X.

Innkjøpsjef Tom Erik Evensrud forteller om de tekniske spesifikasjonene:

– ICE-X har et lysbilde som gir langt større volum i både bredde og lengde enn de fleste 9" lamper på markedet. Lampen har hele 13.500 lumen og har høyeste E-godkjenning på 50. Du kan trygt møte mørket og frosten med ICE-X på ditt kjøretøy!

Egil Verne har gjennom flere 10 år vært en stolt leverandør til mange av Norges største anlegg- og transportselskaper samt flere av de ledende importørene. Vi har Norges største lager av arbeidslys, varsellys og ekstralys. Vi strever hele tiden for å betjene våre mange trofaste kunder på en best mulig måte!

ICE-X vil være leveringsklar fra oktober 2021.




DOOSAN

Doosan gravemaskiner

- Stort modellutvalg
- God og presis hydraulikk
- Suveren førerkomfort

Kampanjerente fra 1,50%

ROSENDAL®
MASKIN

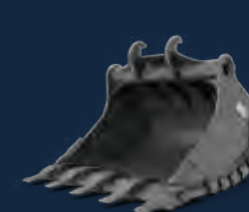
Besøk rosendalmaskin.no eller ring 96 50 90 50
Du kan også sende oss en e-post på salg@rosendalmaskin.no



HÅNDVERK OG TRADISJON FRA HJERTET AV SVERIGE

Vi har lang erfaring med produksjon av verktøy og tilbehør av høy kvalitet til gravemaskiner. Vår design og utvikling foregår på egen fabrikk i Ilsbo, en liten by i hjertet av Hälsingland. Vi er stolte av å videreføre tradisjonen med håndverk og innovasjon som har fulgt siden 1919.

Les mer om oss på www.smpparts.no



SKUFFER

Våre skuffer er bygget av stål i høy kvalitet, og er designet for å vare generasjon etter generasjon.



TILTROTATORER

Med en tiltrotator fra oss kan du enkelt utføre avanserte presisjonsarbeide og øker effektiviteten på gravemaskinen.



SIKKERHETSFESTER

Det er viktig at du er trygg på arbeidsplassen din. Ved å bruke sikkerhetsfester fra oss, skal du føle deg trygg.



ÅRETS LÆREBEDRIFT 2021 – REGION SØRVEST:
FISKÅ MASKIN AS

Med hjerte for de skolesvake

Da daglig leder i Fiskå Maskin var på et skolebesøk og oppdaget at en elev hadde skrevet «jævla kuk» på pulten sin, var han ikke i tvil. – Han vil jeg ha i bedriften vår! utbrøt han.

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

MUNTER GJENG: Fra venstre: Jan Gaute Krogevoll (daglig leder), Marie Oftedal (regionsjef MEF), Gunnar Erevik (lærlingeansvarlig), Truls Helgøy (lærling) og Jan Kristian Løland (opplæringskonsulent OKAB).

HOBBYPROSJEKT BLE TIL KONSERN

Det var Jan Gaute Krogevoll som, sammen med Atle Karlson, grunnla Fiskå Maskin i 2007. Det som begynte som et hobbyprosjekt har blitt til et relativt stort firma, og en del av et helt konsern.

- Året før vi starta firmaet var jeg mekaniker, mens Atle, som i dag er driftsleder og medeier, var skytebas. Vi kjøpte en grave-maskin for å ha det litt som en hobby, men så «balla» det fort på seg. Vi fikk en jobb for kommunen og dermed slutta vi tvert med de jobbene vi hadde, og satsa fullt på dette, forteller Krogevoll.
- Vi fortsatte med mange jobber for det offentlige, og vi økte med én ansatt i året fremt til rundt 2015, da vi også begynte å bygge opp litt administrasjon. Så, i 2017, gikk vi fra 12 til 25 ansatte, da vi fikk nesten alle jobbene vi hadde regna på. Deretter har vi vokst jevnt fram til i dag.

STILLSTAND ER TILBAKEGANG

For to år siden kom eksterne eiere inn i selskapet, noe som mulig-gjør videre satsing og vekst.

- Vi fikk inn BR Industrier og Brødrene Nordbø på eiersiden i 2019. Dette er lokale, store aktører, som omsetter for til sammen seks milliarder kroner. Med en så stor organisasjon i ryggen, har vi mulighet til å utvikle oss videre, og det gir oss tyngde til å konkur-rere mot andre større aktører, sier Krogevoll.
- Vi driver også selskapene Ryfylke Stein, Kai & Anlegg og Rycon (hvor vi eier 70 prosent) under samme paraply, og vi har lært av de store eierne å dra nytte av synergiene ved å være et konsern.
- I inneværende år har Fiskå Maskin budsjettert med en omset-ning på 72 millioner kroner, opp fra 55 millioner i fjor, og vi sikter oss inn på ytterligere vekst i årene som kommer. Stillstand er tilbakegang, slår han ambisiøst fast.

SAMFUNNSANSVAR

- *Hvorfor tar dere inn lærlinger?*
- Det er jo for å knytte til oss arbeidskraft. Og så er det et samfunnsansvar. Bransjen trenger folk, og folk trenger jobb. Og noen må ta det ansvaret. Det er også et lokalsansvar, slik at ungdom skal kunne bo og jobbe der de kommer fra. Vi bestemte oss tidlig for å ta inn lærlinger. Det er bare helt naturlig å gjøre, sier Krogevoll.
- Det er også en fordel å kunne forme dem selv ved å ta dem

FISKÅ MASKIN AS
Nominert av: MEF region Sørøst
Hjemsted: Tau, Strand kommune, Rogaland
Omsetning: NOK mill. 55
Antall ansatte: 40
Antall lærlinger: 3 (7,5 % av arbeidsstokken)
Lærlinger i hvilke fag: 3 i anleggsmaskinførerfaget
Antall som har tatt fagbrev siste tre år: 7

Maskinentreprenøren på Tau i Strand kommune i Rogaland gir nemlig mer enn gjerne sjansen til de som ikke er så skoleflinke.

- Det er en tendens, både generelt i samfunnet og også i vår bransje, at man spenner bein på dem som ikke har «riktig» skole-gang. Vi i Fiskå Maskin er opptatt av å ta inn de som ikke er så skoleflinke. Mange av dem som har opplevd å ikke være flinke på skolen, føler endelig at de mestrer noe når de kommer ut i vår bransje, sier daglig leder og medeier Jan Gaute Krogevoll.
- Jeg likte meg ikke noe særlig på skolen selv, og vi er ganske mange i denne bransjen som «satt på bakerste rad», men som har klart oss bra likevel. Jeg mener selvfølgelig ikke at vi skal spenne bein på de skoleflinke heller, bare for å hevne oss på skoleverket, men man får gjerne litt ekstra følelser for de som ikke er så gode på skolen. Da jeg så at noen hadde skrevet «jævla kuk» mens jeg holdt en bedriftspresentasjon på en fagdag på Øksnevad videre-gående skole, så tenkte jeg at «han må det være litt tak i», sier han.





inn rett fra skolen, skyter Gunnar Erevik inn. Han er anleggsleder og lærlingeansvarlig i bedriften.

– Det er utrolig gøy å se hvordan lærlingene utvikler seg i løpet av de to årene her. Eller tre år eller mer, hvis de ikke har fullført videregående. For vi liker å gi også dem en mulighet til å få et fagbrev, selv om veien er litt lengre, og det av og til kan være litt krevende. Vi har forresten et meget godt samarbeid med OKAB, som vi ringer hvis det er noe, sier han.

– Jeg må innrømme at før Gunnar kom inn som lærlingeansvarlig for ca. tre år siden, var det litt for dårlig system på lærlingearbeidet. Nå er det på et helt annet nivå, og det er behagelig og betryggende å ha en så dyktig person som Gunnar med på laget, skryter daglig leder Krogevoll.

«Mange av dem som har opplevd å ikke være flinke på skolen, føler endelig at de mestrer noe når de kommer ut i vår bransje.»

FORNØYD: – Jeg har fått beskjed om at «ingen spørsmål er for dumme», så selv om ting jeg er usikker på kanskje egentlig burde være innlysende, så spør jeg likevel, smiler den ferske lærlingen Jan Even Myrheim (18).

SKOLEN ER FOR FLINKE HODER, IKKE FLINKE HENDER

– Hva er de viktigste egenskapene dere ser etter når dere tar inn lærlinger?

– Jeg kan i hvert fall si så mye som at karakterer er noe vi aldri har sett ett sekund på. Skolen er bygd for flinke hoder, men ikke for flinke hender. Analysering av dikt! Hva skal man med det her ute? Da er det viktigere at de klarer å komme seg på jobb i tide om morgenen. Hvis de skal være på jobb klokka sju og kommer slentrende inn sånn i nitida, så skal det litt til å rette opp det inntrykket igjen, sier Krogevoll.

– Jeg er også opptatt av at ikke alle nødvendigvis skal oppfordres eller presses til å gå videre på skole; at man liksom må «gjøre noe mer» enn «bare» å kjøre maskin. Hvis du elsker å kjøre gravemas- kin, eller dumper eller hjullaster, så gjør nå gjerne det hele livet. Det er ingenting i veien med det! sier han bestemt.

SOLSKINNSHISTORIE

– Vi har for eksempel hatt en kandidat her via NAV siden påske i år. Han er oppvokst på gård og er en typisk person med praktiske hender, men han har vært ute av arbeidslivet en stund. Han var så nervøs da han kom hit, men han har virkelig blomstra og fått så mye skryt. Det er en skikkelig solskinnshistorie! Han ble fast ansatt som grunnarbeider i september i år, og det er ordentlig kjekt, fortsetter Krogevoll.

– Vi fikk også inn en via rusomsorgen nylig, som det går det veldig bra med. Han har kjørt litt maskin tidligere, så han fungerer både som maskinfører og grunnarbeider. Det behandlingssenteret han kom fra har spurt oss om å ta inn folk tidligere, men det må jo passe også for oss. Skal vi ta inn folk, så er vi nødt til å ha noen reelle arbeidsoppgaver til dem.

FORDEL MED UTPLASSERING

– Det samme gjelder når det er snakk om utplasseringselever. I fjor hadde vi sju-åtte på utplassering, både fra Vg1 og Vg2. Noen kom også fra ungdomskolen. Vi tar stort sett inn utplas- seringselever så lenge vi har arbeidsoppgaver til dem. For vi må jo følge dem opp og gi dem det de trenger av opplæring, sier Gunnar Erevik.

– Når det er sagt, er det jo en kjempefordel med utplasserings- elever, for da kan vi se hva som bor i dem. Vi liker at det er litt tak i dem, at de er «med», viser initiativ og er interesserte i det som foregår, sier han.



«Hvis du elsker å kjøre gravemaskin, eller dumper eller hjullaster, så gjør nå gjerne det hele livet. Det er ingenting i veien med det!»

TILLIT OG ANSVAR

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

– Når de kommer hit, går vi gjennom ting, de får en innføring i rutiner, HMS og utstyr, og de får utdelt arbeidsklær. Men vi prøver å sette dem raskt i gang ute, sier Erevik.

– Ja, jeg tror ikke det er noen fordel å komme med en haug med teori allerede første dag. Det gjelder å komme seg ut i frisk luft og begynne å jobbe; det er jo det de vil, supplerer daglig leder.

– Vi prøver å plassere dem et sted de kan observere og følge med litt, i hvert fall til å begynne med. Samtidig er det viktig at de relativt raskt får ordentlige arbeidsoppgaver, og at de får tillit og ansvar. Vi er selvfølgelig klar over at de ikke kan så mye til å begynne med, men vi forventer samtidig at de bidrar. Det blir gjerne en del grunnarbeid i starten, og gradvis mer maskinkjøring etter hvert.

– Det er viktig at lærlingene har gode veiledere på anlegget. Og det skal hele tiden være lav terskel for å ringe inn til meg hvis det er noe. Jeg vil mye heller at de ringer meg ned enn at de står og lurer på hva de skal gjøre, sier Erevik.

INGEN SPØRSMÅL FOR DUMME

En som ikke er redd for å ringe lærlingeansvarlig Gunnar Erevik, er den ferske lærlingen Jan Even Myrheim (18).

– Jeg blir fulgt veldig godt opp her, både av han jeg er sammen med her på prosjektet og Gunnar som kommer innom av og til. Jeg ringer ham også når jeg lurer på noe. Jeg har fått beskjed om at «ingen spørsmål er for dumme», så selv om ting jeg er usikker på kanskje egentlig burde være innlysende, så spør jeg likevel, smiler Myrheim, som også har vært på utplassering i bedriften.

– Det aller beste med å være her i Fiskå Maskin, er det gode arbeidsmiljøet. Man gjør ikke en like bra jobb hvis det ikke er god dialog på anlegget. Jeg fikk faktisk også tilbud om læreplass hos en mye større entreprenør, men takka nei, for jeg ville mye heller være her, sier han fornøyd.

FULL KONTROLL

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

VIL HA PRAKTIKER: – Skolen er bygd for flinke hoder, men ikke for flinke hender, sier daglig leder Jan Gaute Krogevoll (t.v.). Det er kanskje litt av grunnen til at Fiskå Maskin gjerne tar inn dem som ikke er så skoleflinke. Etter at Gunnar Erevik (t.h.) kom inn som lærlingeansvarlig for tre år siden, har det også blitt meget god struktur på opp- læringen i bedriften.

– Det er meget god struktur på opplæringen i Fiskå Maskin. De har full kontroll på hvor lærlingene befinner seg i utviklingen og hva de gjør til enhver tid. De følger lærlingene tett opp og sørger for at de kommer innom alt de skal. De er også veldig tålmodige med lærlingene, og gir dem mange sjanser – også de som strekker strikken langt, sier opplæringskonsulent Jan Kristian Løland i Opplæringskontoret for anleggs- og bergfa- gene (OKAB).

– Fiskå Maskin er også flinke til å inkludere lærlingene på sosiale tilstelninger, selv om det naturligvis har vært lite av det siste halv- net året under koronaen. Gjennomsnittsalderen i bedriften er lav – til og med lederne er unge – og det er nok med å bidra til at lærlingene lett kommer inn i miljøet. Både lærlingene og bedriften er raske med å ta kontakt med oss hvis det er noe.

ALLE VIL BLI VÆRENDE

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

– Det er stort sett bare positive tilbakemeldinger, og jeg har inntrykk av at de trives godt, både med kollegaene og arbeidsopp- gavene de får. Når jeg har samtale med lærlingene like før de skal ta fagprøven, ønsker samtlige å fortsette her. I de årene jeg har vært her, er det ingen lærlinger som har slutta her for å begynne et annet sted, og alle bortsett fra én har fått fast ansettelse etter endt læretid, avslutter Løland. ■

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

Kåringen av **Årets lærebedrift 2021** finner sted i januar på Arctic Entrepreneur 2022.

Totalleverandør av tjenester og utstyr for anleggsbransjen.

LASERBUTIKKEN.NO

MAKIN' 3D

MEF-medlemmer har 40% rabatt på hjulkjetting
Bruk rabattkoden **MEF2021** eller finn din forhandler på flom.no



Flom Kjetting as
E-post: bestill@kjetting.no
Tlf. 35 96 87 90

BLÅMANN™
ANLEGG



SPRØYTESÅING • UTSTYR TIL GOLFBANER OG ØVINGSOMRÅDER • FRØ • GJØDSEL

Gressetablering med sprøytesåing

GS90

KONTAKT OSS FOR PRISTILBUD

Gress Service 90 AS
Barlindveien 44, 3512 Hønefoss
Tlf. 32 11 43 90 • post@gs90.no

FOR GRØNT OG VAKKERT MILJØ

BRUKSOMRÅDER:

- ➔ Vegskråninger og vegrabatter
- ➔ Flyplasser, tomter og fyllplasser
- ➔ Kraftutbygging og grustak
- ➔ Idrettsanlegg og andre vanskelige tilgjengelige områder

FORDELER:

- ➔ Rimelig metode, garanti
- ➔ Uavhengig av oppholdvær
- ➔ Lim hefter frø til overflaten
- ➔ Krever ikke matjord
- ➔ Ingen hjulspor

www.gs90.no

Dynapac Seismic CA1500 - CA6500

Shaking up compaction



Seismic - så oppnår du raskere ditt kompakteringsmål, sparer overfarter og drivstoff

For mere informasjon så kontakt Dynapac Norge AS
Industriveien 8, N-1870 Ørje
Tel: 40455100



DYNAPAC
FAYAT GROUP

www.dynapac.com

ASFALTSEMI, SA 28

3-akslet, skyvbart aggregat

Asfalt balje:

- Aksel boggi kjøring – 2000mm
- Volum – ca. 24m³
- Karosseritype – «half pipe» termisk isolert, ytre kappe laget av rustfritt stål, dedikert for transport av asfalt
- Giljotinluke – stål, varmeisoleret, utstyrt med hydr. låser og hydr. betjening
- Materiale på innvendig kappe – slitesterk stål

Masser:

- Total vekt – 45.000 kg
- Antatt egenvekt – ca 8.800 kg



- Lastekapasitet – ca 36.200 kg
- Aksler og fjæring:**
 - Type aksler – SAF
 - Aksel kapasitet – 3 x

- 9.000 kg
- Type aksler: 1. fast, 2. fast, 3. friksjonsstyrt
- Akselløft: aksel nr. 1
- Type fjæring –

- pneumatisk
- Type brems – skivebrems
- Type felger – aluminium, DuraBright(Alcoa)

Utstyr:

- Støtteben
- Sidehinder med alum. profiler, EU-godkjent (Istrail)
- Styrepanel – plassert i verktøykasse, på venstre side
- Hjulkiler – 2 stk
- Kjettingkroker – 2 stk
- Dokumentasjon

Kapell:

- Elektrisk skyvbart kapell fra Robol

Spesifikasjoner: se www.istrail.com



Ta kontakt med en av våre selgere!

Oddbjørn Buer
Mobil: 908 268 00
oddbjorn@istrail.com

Morten Langeland
Mobil: 905 735 00
morten@istrail.com

Wegar Jakobsen
Mobil: 91873890
wegar@istrail.com

UTLEIE



Første fossilfrie utleiesenter

Dette er Ramirent Bergen. Etter sigende landets første fossilfrie utleiesenter. Det er ikke særlig komplisert – se hvordan de greide å bli helt fossilfrie.

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

Ramirent har som mål om å bli fossilfrie innen 2023. Ved avdelingen i Bergen har de allerede nådd målet, og blitt landets første fossilfrie utleiesenter. Resten av Ramirent i vest vil være fossilfrie i løpet av året.

Det sier Ramirent i en pressemelding.

Hvordan de greide å bli fossilfrie? Ved å bare ha utstyr som går på HVO-diesel eller strøm. De har altså ikke fått tak i hemmelige el-maskiner, bare kvittet seg med bensindrevet utstyr og dieselmaskiner som ikke kan gå på HVO.

Vårt langsiktige mål er at Ramirent skal være en nullutslippsbedrift, og det første delmålet er at vi skal være fossilfrie i løpet av 2023. Vi har startet med Region Vest der alle kundesentrene skal være fossilfrie allerede innen 2022. Aller først ut er Bergen, som ble helt fossilfrie allerede tidlig i år.

Det sier Lars Magne Zahl i Ramirent Norge. Han er selskapets direktør for alle utleisentrene.

KRAV FRA BERGEN KOMMUNE

Det er flere grunner til at Ramirents kunde-

senter i Blomsterdalen i Bergen er et lite hestehode foran alle andre maskinutleie-avdelinger i Norge. En av årsakene er Bergen kommune, som med sin offensive miljøpolitikk «kick-startet» det hele.

– Ja, i fjor fikk vi maskiner i retur fra Bergen kommune fordi de ikke gikk på fossilfritt drivstoff. Bergen kommune ligger langt fremme i forhold til satsing på miljøvennlig drift, og returen av maskinene ble en ekstra vekker for oss. I stedet for å sortere ut hvilke maskin-tilbud så kartla vi hvilke maskiner som faktisk kunne benytte fossilfri brensel. Det viste seg jo at de aller fleste maskinene enten allerede var godkjent for å gå på biodiesel eller var elektrisk drevet, forklarer kundesenterleder Cato Martinussen i Bergen.

OVER TIL HVO

– Dermed kvittet vi oss med de to diesel-tankene og gikk over til kun å tilby og levere maskiner som enten er elektriske eller som går på biodiesel. Selv om biodiesel er dyrere enn vanlig diesel subsidierte vi dette på

FOSSILFRIE I BERGEN: – Vi er stolte over å være det første fossilfrie utleie-kundesenteret i landet, sier kundesenterleder ved Ramirent i Bergen; Cato Martinussen(t.v.). Her sammen med servicarbeider Ove Johan Fredriksen, elektroleder Roger Inge Torsvik, kundebehandler Christian Tangerås Andersson og servicearbeider Magne Sagstad Kronen.

vegne av kundene slik at de får produktene til samme pris med garantert levering av biodiesel, forklarer kundesenter-lederen.

Tilbakemeldingene fra kundene er utelukkende positive, sier det.

ELEKTRISK

CC-rental-direktør Lars Magne Zahl i Ramirent Norge understreker at Ramirent har som målsetting å ligge langt framme innen miljø og bidra til en positiv og bærekraftig utvikling innen bransjen.

– Blant annet går vi nå inn og satser tungt på investeringer innen elektriske maskiner og utstyr. Dette vil jo være helt avgjørende for at både vi og utleiebransjen skal nå målet om nullutslipp, påpeker Zahl. ■



SUBSIDIERER: Maskiner som kan gå fossilfritt har fått sin egen miljømerking. Kundesenterleder Cato Martinussen ved Ramirent i Bergen.

ARBEIDSBRAKKER OG TILHENGERE

- * SPISEVOGNER
- * SPESIALVOGNER
- * TOALETTVOGNER
- * BADEVOGNER
- * BOLIGVOGNER
- * TILHENGERE

- * SKAPHENGERE
- * VAREHENGERE
- * TIPPHENGERE
- * KJØLEHENGERE
- * SALGSVOGNER



wiks.no / salg@wiks.no / tel. 950 71 777

WIKS

StartBANK



Følg oss på Facebook



NAVN

ALLMØTE: Her blir de ansatte orientert om sammenslåingen. Ingen blir nedbemannet i sammenslåingen. Tvert imot: Sartor & Drange regner med å få behov for flere enn dagens 190 ansatte. (Foto: Trude Brun Wilhelmsen)

Sartor og Drange slår seg sammen

Entreprenørselskapene Sartor Maskin og Drange Maskin slår seg sammen til ett selskap. – Vi vil ta ei leiarrolle i anleggsbransjen i Vestland fylke, sier daglig leder Arild Bøthun.

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

BERGEN: Det sammenslåtte selskapet Sartor & Drange vil få en årlig omsetning på ca 700 millioner kroner i 2021, og har ca 190 ansatte.

Selskapets hovedkontor og verksted blir på Straume i Øygarden kommune, der Sartor Maskin AS holder til i dag. Det sammenslåtte selskapet eies av aktive eiere, totalt 56 aksjonærer. Alle vil fortsette i den daglige driften av selskapet. Arild Bøthun blir daglig leder, mens selskapet får et styre bestående av Kåre Bjørøy, Jan Drange og Rune Grimstad.

Fusjonen gjennomføres praktisk fra årsskiftet.

– Formålet med samanslåinga er å etablere ein større organisasjon for anleggsentreprisar, med hovudfokus på bergensregionen. Vi ser at kontraktsstorleikane, samt krav til kompetanse og bemanning i prosjekta aukar. Vi ønsker å vere hovudentreprenør på prosjekt der våre fagområder utgjør hovuddel av arbeidet. Difor ser vi det

som avgjerande å vere sterk nok i form av kapasitet, kompetanse og finansielt, sier Arild Bøthun.

I en pressemelding understreker de to selskapene at de hver for seg besitter kompetanse som utfyller hverandre: Drange Maskin har kapasitet og kompetanse på styring av større prosjekter, mens Sartor Maskin har større kapasitet og bredde i tjenesteområdet.

Sartor & Drange AS blir en stor aktør i bergensregionen. Selskapet utfører tjenester i et bredt spekter i anleggsbransjen.



SAMMEN: F.v. Arild Bøthun, Rune Grimstad, Jan Drange, Kåre Bjørøy. (Foto: Trude Brun Wilhelmsen)

Espen Paulseth ny markedssjef underjord i Epiroc

Dette er Espen Paulseth (46). Han er ny markedssjef for underjord i Epiroc.

– Dette er utstyr som flytter fjell. Det er spesielt moro å være med å levere utstyr til det. Epiroc er en veldig sterk merkevare, høyt anerkjent og et sterkt kvalitetsstempel. Det blir sett på som noe av det beste som finnes. Det er jeg stolt over å være med på.

Det sier Espen Paulseth.

I august begynte han som markedssjef for underjordsutstyr i Epiroc. Det vil i praksis si utstyr for tunneldrift.

Vi møtte ham på selskapets nye hoved-



(espen_paulseth) GLAD: Espen Paulseth har begynt i Epiroc underjord. (Foto: Jørn Söderholm)

kontor i Vestby. I klargjøringshallen står en flunke ny tre boms tunnelrigg for klargjøring. LNS klistremerker ligger klare. Når dette leses er riggen godt i gang med

tunneldriving på E6 Kvæangsfjellet.

– Det er mye spennende utstyr og virksomhet i dagen. Underjord er det de samme kravene til produktivitet. Her er det også enda strengere krav til at alt skal være "on time", og at alt utstyret fungerer. Under jord er det større konsekvenser om det ikke fungerer. De som jobber med underjordsdrift er svært dedikerte, med ekstrem fokus på sikkerhet og logistikk. Det er utfordrende og spennende å være med på, sier Paulseth.

Han har tidligere jobbet 15 år i Pon Equipment, de fleste av dem som markedsdirektør. Av utdannelse er han landbruksmekaniker.

CEJN The Quick Connect Solution Provider

Multi-X GII

– Förbättrad på alla sätt

CEJN Multi-X är ett sortiment innovativa, lätthanterliga multikopplingsplattor som är utformade för att klara av de mest krävande applikationerna inom mobil hydraulik



CEJN Norden AB
Tel: +46 500 477500 info.sweden@cejn.com

www.cejn.se

**Vi i
Trafikksikkerhetsforeningen
er også opptatt av sikkerheten
til de som jobber ute
i trafikken.**

Bry deg - bli medlem!

**Når du passerer
veiarbeid ...**

**... kjør like forsiktig
som om de var din familie.**



www.tsforeningen.no

VINTER: Ole Aspås Haugen
kjører brøytebilen i snøfokk
på fjellovergangen Langsvola
mellom Brekken og Tydal
i Trøndelag. (Foto: Harald
Vingelsgaard)



NY GENERASJON PÅ VEIEN:

**Topp jobb
- og aller best
om natta**



Sted: Tydal

Ole Aspås Haugen (24) starter nå på sin andre sesong som brøytebilsjåfør. Han kjører for HR Entreprenør AS, og er en del av et stort generasjonskifte blant sjåfører hos HE Svevia Norge. Aller best trives han om natta.

Tekst: Harald Vingelsgaard - anleggsmaskinen@mef.no



GENERASJON: Svevia Norge har doblet andelen brøytesjåfører under 35 år.

« Dette er en topp jobb! Ordentlig trivelig. Jeg møter mange trivelige folk. Når jeg kjører, prater jeg mye i telefonen med andre brøytebilsjåfører som er ute på jobb i nærheten»

Ole Aspås Haugen

TYDAL / RØROS: Han kjører en ny Volvo FH540 med høyfjells-plog over et fjell i uvær. Strekningen er Langsvola på fylkesvei 705, mellom Brekken og Tydal i Trøndelag.

En vegg av hvit fokksnø slår mot frontruta.

– Jeg ser ikke mer enn fram til neste brøytestikke, sier sjåføren.

Han styrer brøytebilen med stødig hånd. Her er det kraftig vind i kastene, mellom 15 og 20 sekundmeter, samtidig som det snør. Nordvesten slår hardt. Han kjører nordover og mye av snøen han kaster ut av veien med plogen, fyker tilbake. Bilene kan likevel trygt kjøre bak brøytebilen, om det kommer noen.

Noen hundre meter lengre framme er det god sikt. Snart kjører han mellom to dype fonner på begge sider av veien. Der er det mye snø i veibanen.

– Hvis det blir mye verre enn dette, så må veien stenges, sier Ole Aspås Haugen.

KAOS

– Fullt kaos! Slik var det noen dager tidligere. En bil med tilhenger ble stående bom fast i snøhaugen, midt på veien!

Ole Aspås Haugen kjørte opp på fjellet med shovel for å åpne

veien fra sørsiden. Andre brøytemannskaper kjørte traktor med snøfreser fra den andre siden, fra Stugudal. Flere brøytebiler var også med på aksjonen. 18 personbiler ble bragt trygt over fjellet, før veien stengte.

– Det viktigste var å få folka ned fra fjellet. Vi fikk ros på Facebook av disse sjåførene, sier Aspås Haugen.

KOMFORTABELT

Han er på vei nedover i retning Brekken. Det er bedre sikt. Ute er det fortsatt sterk vind, noen kuldegrader og iskaldt. Inne i bilen har han det varmt og godt.

– Jeg kjører i sokkelesten. Det er komfortabelt, sier Aspås Haugen. Telefonen ringer. Han setter på hodetelefonen og prater.

Brøytebilsjåfør Aspås Haugen er fast ansatt i firmaet Ramlos som holder til på Os i Østerdalen, en mil sør for Røros. Ramlos og Brødr. Harsjøen eier selskapet HR Entreprenør AS, som har kontrakten med Svevia.

Ole Aspås Haugen har fagbrev i Voi- og anleggsgfag. Han jobbet med grunnarbeid og maskinarbeid i et annet firma, før han så en annonse med ledig stilling som brøytebilsjåfør i Ramlos.

STOLT: Ole Aspås Haugen er stolt over jobben og den nye Volvo FH540-en. Nå starter han sin andre sesong som brøytebilsjåfør.

Han ville prøve noe nytt, og søkte på jobben.

– Jeg begynte å kjøre brøytebil i oktober høsten 2020, sier Aspås Haugen.

Da hadde han tatt forskjellige kurs, blant annet vinterdriftskurset til Statens vegvesen, et kurs alle brøytebilsjåfører må ha.

Etter første vinter som brøytebilsjåfør, er han ikke i tvil.

– Dette er en topp jobb! Ordentlig trivelig. Jeg møter mange trivelige folk. Når jeg kjører, prater jeg mye i telefonen med andre brøytebilsjåfører som er ute på jobb i nærheten, sier Aspås Haugen.

LITE TRAFIKK

Da vi møtte ham, hadde han vakt fra klokka 19.00 om kvelden til klokka 07.00 om morgenen.

– Jeg synes det er aller best å kjøre om natta, når det er lite trafikk.

Han jobber når det er dårlig vær og kan ta noen fridager når han ikke må ut på veien med brøytebilen. Sist vinter var det en lang periode med mye kulde. Kaldere enn minus 30 grader. Da tok han fri noen dager.

I hektiske perioder kjører han mer eller mindre i ett fra klokka 19.00 om kvelden til klokka 07.00 om morgenen.

– Når jeg kommer hjem sover jeg tre-fire timer. Utpå ettermiddagen ligger jeg på sofaen og hviler en stund, før jeg kjører igjen.

Aspås Haugen kjører en Volvo FH 540, 2020-modell med Mählers høyfjells-plog. Plogen er ekstra høy. Gode 2,3 meter på det høyeste, faktisk.

Forrige sesong var en fin vinter å starte som brøytesjåfør. Ikke altfor mye snø, sett i det store bildet. Men i perioder har det vært svært værhardt, så ille at han har stengt veien over Langsvola flere ganger.

Denne veien stenges med bomber på hver side av fjellet. Avgjørelsen om stengt eller åpent ligger hos brøytebilsjåføren.

MYE INFO

Trafikantene får beskjed via skilt på veien. Det gis også info om dette på nettsiden til vegvesenet eller via nettaviser, radio, TV og sosiale medier.

Ole Aspås Haugen bor på en gård på fjellet i Glåmos, kun et par kilometer fra veien som han brøyter. På denne gården har han vokst opp. Derfor kjenner han været i området hvor han brøyter.

Han følger værmeldinga nøye, mange ganger om dagen. Et kamera på en værstasjon ved bommen på den ene siden av fjellet, er til stor nytte. Men den viktigste informasjonen får han fra sine egne øyne oppe på fjellet.

– Det er bedre å kjøre brøytebilen på fjellet én gang for mye enn én gang for lite, sier han.

– Hva er det viktigste i jobben din?

– Brøyte! Slik at veien blir kjørbær!

– Hva er det viktigste du må gjøre når du kjører?

– Jeg må være konsentrert og følge med på veien. Vindusviskerne må være gode, slik at jeg får god sikt.

Den første sesongen ga den unge brøytebilsjåfør en bratt lære-



maskin K LUND
powerful solutions

VERDENS STERKESTE
1" batterimuttertrekker fra Ingersoll Rand



4 067 Nm



3 525 Nm

Leveres med 4 batterier og dobbel lader.

IR Ingersoll Rand

Telefon: 22 90 02 00 • firmapost@mkl.no • www.mkl.no



TRIVSEL: Ole har det godt og varmt, komfortabelt, inne i den nye brøytebilen, mens uværet herjer utenfor vinduene.

Brøytebilen veltet og ble liggende på sida. Aspås Haugen klatret ut av vinduet og hoppet ned på veien i sokkelesten. En bilist plukket ham opp og kjørte ham hjem. Han bruker alltid sikkerhetsbeltet. Det var han ekstra glad for den dagen.

– Uten beltet kunne jeg ha blitt kastet ned på passasjersida og slått hodet.

Han fikk ingen fysiske skader, men en støkk. Nå er alt tilbakelagt. Ikke noe problem. Brøytebilen fikk noen bulker som ble reparert. Etter det kom bilen i full drift igjen.

TRYGT

Ole Aspås Haugen kjører trygt videre. Når han kommer til Brekken har han kjørt i to timer. Hans rode er fra Brekken, over fjellet til bommen på den andre siden og tilbake igjen.

Det snør. Det blåser. Det er snøfokk. Uværet fortsetter. Han snur og kjører straks samme vei igjen, over fjellet. Til glede for bilene som er på farten. Brøytebilsjåføren er en hverdagshelt for folk på farten. Uten brøytebilen, hadde de aldri kommet over fjellet Langsvola denne dagen.

– Jeg skal kjøre brøytebil i mange år framover, forsikrer brøytebilsjåfør Ole Aspås Haugen.

Nå er han snart i gang igjen. ■

kurve. Både ved å kjøre selv, og ved å snakke med eldre, erfarne sjåfører. Han fikk også anledning til å lære på den hardeste måten.

DRAMATIKK

Ole Aspås Haugen ble nemlig utsatt for et uhell kort tid etter at han begynte å kjøre brøytebil.

– Jeg var ute og strødde sand. Kjørte mellom 20 og 30 kilometer i timen. Veien ble speilblank av regn som hadde frosset til is et sted. Jeg kom litt for langt ut på kanten av veien med bilen.

SPARTVEIT

SERVICE
Olav Dolven
916 38 001

Vi er fire aktive eiere med over 120 års erfaring til sammen, som jobber tett med kunder og leverandører.
Vårt mål er å være akkurat så store at vi fortsatt kan bedrive det vi liker og kan aller best: Utvikle smarte transportløsninger som holder mål i hverdagen for kundene våre!

SALG
John Sigve Johnsen
911 17 782

best on wheels **www.spartveit.no**

SJEF: Daglig leder Lars Reitan i Svevia Norge. (Foto: privat)



Mange unge brøytebil-sjåfører i Svevia

Svevia har 600 brøytebilsjåfører i arbeid fra Elverum i sør til Midt-Troms i nord. Nå er det generasjonsskifte. Dette er hva sjefen i Svevia Norge forventer av sine sjåfører.

– Vi har om lag 60 egne medarbeidere som jobber med vinterdrift. De 540 andre er ansatt hos våre underentreprenører. Mange av disse er unge sjåfører i fra om lag 20 år og oppover. Det sier daglig leder Lars Reitan i Svevia Norge.

Selskapet sitter nå midt i et stort generasjonsskifte. Mer enn tre av ti sjåfører er under 35 år. Dette er mer enn en dobling sammenlignet med tre til fire år siden, da andelen var 16 prosent.

Svevia har ni kontrakter med Statens vegvesen og fylkene Innlandet, Trøndelag, Nordland, Troms og Finnmark.

Reitan trekker linjene tilbake i tiden, til år 2003 da Statens vegvesen begynte med konkurranseutsetting av brøyting - og fram til i dag. Svevia har vært på markedet i Norge siden 2011.

– Statens vegvesen har økt kravene til vedlikehold på veiene de senere årene. Både med tanke på krav til friksjon, utstyr og mannskap. Nå er det behov for flere sjåfører enn tidligere.

– Våre underentreprenører er profesjonelle aktører. Arbeidstidene til sjåførene er regulert med beredskaps- og skiftplaner. Det finnes nesten ingen frittstående lastebileiere med enkeltpersonforetak lengre. Et generasjonsskifte pågår, sier han.

KRAV TIL KURS

Alle sjåfører må ha førerkort for lastebil, sjåforkort og arbeid på vei-kurs. I tillegg må de ha YSK som inkluderer førstehjelpskurs og brannvernkurs, samt vinterdriftskurs inkludert bestått vinterdriftseksamen hos Statens vegvesen.

– Det krever erfaring å bli en god brøytebilsjåfør. Det er vanskelig å skaffe seg erfaringen, annet enn å kjøre når det er snø på veien. En god brøytebilsjåfør må praktisere på ulike typer snø i forskjellig vær, sier han.

Brøyte eller strø til riktig tid. Det krever detaljert lokal-kunnskap om veiene. Det krever også at man tolker vær og værprognoser riktig.

– Jeg pleier å si at det tar et par sesonger for å bli god med bil og utstyr, sier han.

Klimaet endrer seg i hele Norge. Store områder som før hadde stabilt vinterklima, har nå mildere vær. Før var det mest snøbrøyting. Nå er det mer behov strøing med sand og salt ved temperaturer rundt null grader. Det skjer også mye på utstyrsfronten. Da er det ingen ulempe å ha en stor andel unge sjåfører.

– Den nye generasjon brøytebilsjåfører lærer lettere nye ting. For eksempel å kjøre med sideploger. De yngre lærer også raskt å kalibrere redskapene digitalt, for eksempel slik at det blir strødd riktig mengde med sand eller salt.

Han mener de to viktigste egenskapene for en god brøyte-sjåfør aldri kan læres på noe kurs:

– Interessert i jobben og ærekjær! Det er to avgjørende egenskaper for den som skal bli en god brøytebilsjåfør, sier Lars Reitan i Svevia Norge.



Hva er unikt med ABAX Smart Connect?

Kort fortalt lar ABAX Smart Connect deg koble sammen maskiner og utstyr fra verdens største produsenter, som Hitachi, John Deere og Caterpillar, til din ABAX-konto.

ABAX Smart Connect er første trinn på veien mot en merkenøytral telematikk-løsning. Ved hjelp av åpne API-er kan ABAX hente ut tilgjengelig data fra alle typer maskiner, uavhengig av produsent, og det er med andre ord ikke behov for å installere ny hardware. Løsningen lar deg kontrollere og spore en blandet flåte bestående av alle bedriftens eiendeler: kjøretøy, maskiner og verktøy.

Eneste løsning på tvers av produsentene

ABAX er først ute med en løsning som favner sporing og oppfølging av samtlige av bedriftens eiendeler med kun én innlogging. Det er ikke bare maskiner som kan kobles på bedriftens nettverk, også biler og verktøy med ABAX-telematikk kan legges til slik at du får fullstendig oversikt over eiendelene dine.

Det er vanlig å eie maskiner og kjøretøy fra ulike produsenter, noe som betyr at store mengder data spredt blir over ulike plattformer. Da blir enkle oppgaver, som å lage en miljørapport for en flåte eller prosjekt tidkrevende. Med ABAX Smart Connect velger du enkelt hvilke maskiner du ønsker å koble til, enten ved hjelp av ABAX eller produsentens fabrikkmonterte hardware eller telematikk-løsning.

Hvilken informasjon blir hentet ut?

De fleste maskinprodusenter benytter en felles ISO-standard 15143-3, også kjent som AEMP 2.0. Denne standarden gir hele 19 datapunkter, men i noen tilfeller vil det være færre eller flere datapunkter som vil dukke opp i den samlede ABAX Smart Connect-løsningen. I tillegg har ABAX utviklet en splitter ny miljørapport som favner fremtidens behov for å dokumentere utslipp.

Hvorfor er en merkenøytral IoT-plattform lønnsomt:

- Kun én pålogging og én mobilapp for hele flåten
- Felles rapportering for hele flåten
- Fullstendig CO2-rapportering (inkludert kjøretøy og maskiner)
- Anleggsstyring med geofence
- Alt i samme kart – kjøretøy, maskiner, utstyr og verktøy
- Ingen maskinvare, ingen installasjon og ingen nedetid
- Umiddelbar tilgang
- Selvbetjent – sett sammen og administrer din flåte

Simply Connected – abax.com/no/smart-connect

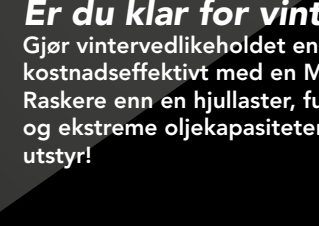
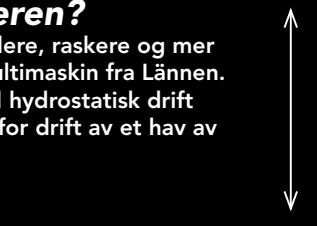













Er du klar for vinteren?
 Gjør vintervedlikeholdet enklere, raskere og mer kostnadseffektivt med en Multimaskin fra Lannen. Raskere enn en hjullaster, full hydrostatisk drift og ekstreme oljekapasiteter for drift av et hav av utstyr!

ØMS Rail & Maskin AS
 -Din partner innen Anlegg & Bane
 Øvre Skaugvei 14, 1911 Flateby
 Tlf: (+47) 41 00 46 20
www.oems.no



Komplett økonomisystem for entreprenører





REGNSKAP



PROSJEKT



HANDEL



LØNN

FINN UT MER PÅ [ZIRIUS.NO](https://zirius.no)

- ✓ 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
- ✓ Datafangst på anleggs-plassen



Kommune brøytet egne veier med leid traktor

Anbudene på brøyting ble for dyre for Senja kommune. Droppet entreprenører, valgte å brøyte med leid traktor og egne folk i stedet. Sjekk hva de betalte for traktorleien gjennom vinteren.

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

– Anbudene på brøyting ble for dyre. Derfor valgte vi å leie en traktor og gjøre jobben sjøl.

Det sier Fred Inge Fredriksen i en pressemelding fra Felleskjøpet Agri.

SENJA

Han er virksomhetsleder for infrastrukturen i Senja kommune i Midt-Troms. Utsagnet kommer i en pressemelding om den nye utleietjenesten hos Felleskjøpet Agri.

– Brøytinga har gått veldig bra. Det har vært lite snø hittil i vinter, og brukerne er godt fornøyde med utstyret. Vi skal evaluere leieavtalen når den går ut, og finne ut hva vi har spart og hva vi skal gjøre neste år. Vi har betalt rundt førti tusen i måneden i leie, og ellers bare fylt diesel og olje, sier Fredriksen.

Det framgår ikke av pressemeldingen hvilke andre faktorer kommunen har lagt inn i kalkylen av sin egen vinterdrift.

Det framgår desto mer tydelig at man er godt fornøyd med

utleietjenesten og John Deere-traktoren fikk leie kun for de nødvendige vintermånedene.

– Vi oppretta en prøveordning med egen snørydding og ba flere firmaer om anbud på utstyr og service. Prisene for å leie en forholdsvis ny traktor varierte lite mellom firmaene. Vi valgte Felleskjøpet på grunn av serviceapparatet, som vi kjente fra før. Fra rådhuset i kommunesentret på Finnsnes er det bare en times kjøring til Felleskjøpets verksted på Storsteinnes i Balsfjord. Og vi har fått god oppfølging, sier Fredriksen.

Senja kommune leide en John Deere 6155R med en Tokvam 256 THS fres, en Vplog VT 320, fronthydraulikk og frontlaster Alö Q6.

Det betalte kommunen altså 40 000 kroner for å leie fra 17. november 2020 til 15. mai i 2021.

Nå har Felleskjøpet Agri åpnet for å leie traktor eller maskiner. Være seg korttidsleie fra én dag og oppover, eller opptil to år om gangen ved langtidsleie. Utleietjenesten er tilgjengelig for bønder, entreprenører, kommuner og andre som har kortvarige behov.

LEIE: Entreprenører ble for dyre. Senja kommune valgte brøyte veiene med leid traktor og egne folk.

– Dette er en del av den nye delingsøkonomien. Vi gir muligheter til å redusere kapitalkostnadene og miljøbelastningene for den enkelte, sier maskindirektør Frode Dahl i Felleskjøpet Agri.

Det finnes to varianter av leie, korttidsleie og langtidsleie. På nettsiden maskinutleie.felleskjøpet.no finner vi i dag eksempler på maskiner som er tilgjengelig for korttidsleie, tre John Deere traktorer, to Avant-minigravere og en Cat minigraver. Flere maskiner kommer etter hvert.

RABATT ALLEREDE FRA DAG TO

La oss si at du velger en John Deere 6090M med laster og 114 hk. Du kan velge om du vil hente maskina på Kløfta, eller om du ønsker den tilkjørt. Leien for denne traktoren er kr 2700,- inkludert merverdiavgift for den første dagen. Hver ekstra leiedag dag gir rabatt. For fire uker er prisen kr 1 330,- pr dag inkludert mva.

– Skal du leie for to måneder eller lengre kan du be om et tilbud, sier Dahl.

HVA FÅR MAN FOR PENGÅ?

Leien av en maskin inkluderer fem timer bruk pr døgn eller 25 timer bruk på en uke. Hvis du vet at du vil bruke maskinen mer enn dette, kan du for denne traktoren velge å forhåndsbestille urefunderbare timer til 350 kroner pr time. Eller du kan velge etterfakturerte overforbrukte timer til 425 kroner pr time hvis du er usikker på hvor mye du vil kjøre. Leietraktor er inkludert service og forsikring, og påmonterte vinterdekk vinterstid.

– Disse prisene kan du sammenligne med prisene for maskinleie. Norsk Landbruk oppgir en timespris på mellom 400 og 1000 for en traktor med fører. ■



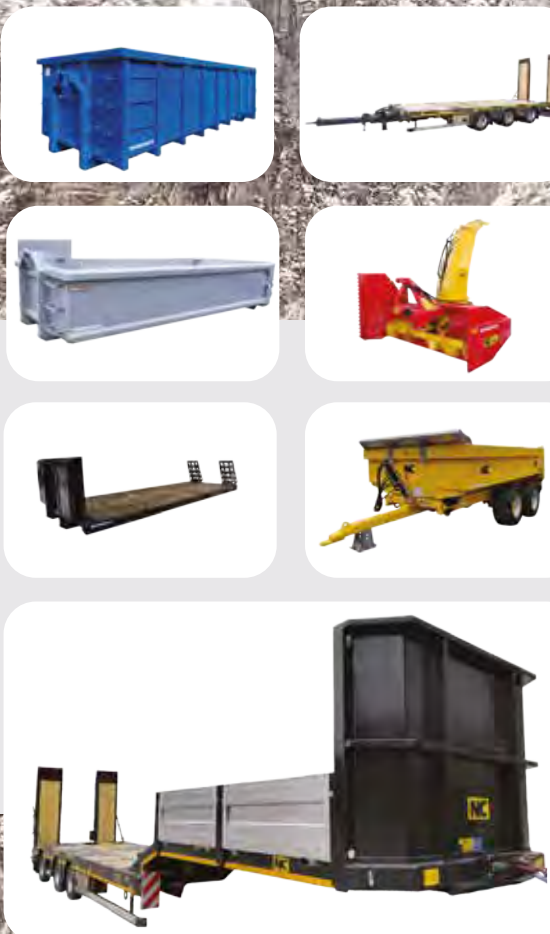
BRØYTETRAKTOR i Gryllefjord. (Foto: Felleskjøpet)

KROKKASSER.NO

Stort lager - rask levering

Import / salg av
krokkasser og NC-hengere

se mer på www.krokkasser.no



post@krokkasser.no - 911 90 404

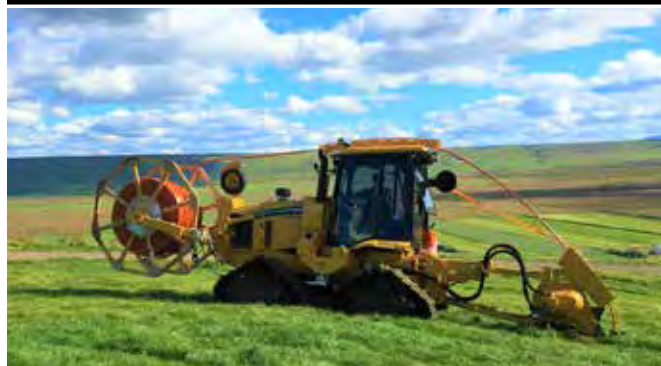
Containere, komprimatorer, transport og masse-flak for **Avfall og Anleggsbransjen**



**CONTAINER
GRUPPEN**

Tlf.: 994 08 200
Kvalitet - Kompetanse - Kapasitet
www.containergruppen.no

VI HAR ET BREDT UTVALG AV MASKINER FOR ENTREPRENØRER



- FIBER/ANLEGG
- TREPLEIE
- BIOENERGI
- GJENVINNING
- MINILASTERE
- STYRT BORING

E-post: info@vermeerviking.no

Tel: (+47) 920 38 511

www.vermeerviking.no

Storgaten 23D
1850, Mysen

TUR: 320 mil på en uke i Isuzu Dmax går helt fint, det. Dette er i Reipå på Helgeland. (Foto: Jørn Söderholm)

Isuzu på langtur

Isuzu D-Max har kommet i ny versjon. Vi tok den med på langtur for å sjekke. 320 mil på en drøy uke ga gode svar.

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

Isuzu D-Max har i årevis gjort det sterkt i det viktige pickupmarkedet. Flere år har den vært mest solgt. Nylig ble den lansert i ny versjon. Det var på tide, da den gamle hadde begynt å henge noe etter.

I markedsføringen av bilen fremheves spesielt et betydelig høyere utstyrsnivå og en personbilaktig kjørekomfort. Vi var spesielt nysgjerrige på sistnevnte. Vi fikk lånt en D-Max, pakket kofferten og en kjøleboks med Cola, kneipp og savelat. Så satte vi kursen nordover. Østlandet-Harstad, tur-retur. I løpet av en uke kjørte vi bilen drøyt 320 mil gjennom Østerdalen, Trøndelag og Nordland opp til Harstad. Og tilbake igjen.

Det første vi legger merke til er lyden. En god, "gammeldags" dieselmotor som knatrer og brummer i vei foran torpedoveggen. Med 163 hk og et dreiemoment på 360 Nm rekker den ikke helt opp til konkurrentene fra Ford og Mercedes hva angår krefter. Men så er de atskillig dyrere også, og det er langtifa noen pusling vi snakker om her. Tanken på gode 76 liter gir bilen en formidabel rekkevidde mellom tankingene. Det liker vi på både småkjøring og langtur.

KOMFORT

De nye forsetene ser gode ut – og de er det. Selv etter etapper på over 80 mil på en dag var både rygg og ræv greit fornøyd, biltypen tatt i betraktning. Hjuloppheng flyter fint, også når veien blir mer stein og hull, enn asfalt. Personbilaktig kjørekomfort? Njæh. Det er å ta hardt i. Men den er komfortabel til å være pickup, det skal den ha.

Utstyrsnivået har fått et løft i denne nye versjonen. Her setter vi spesielt pris på adaptiv cruisekontroll, seks-trinns automatkasse og et infotainmentsystem med Apple Car Play. Sistnevnte er et prima hjelpemiddel når man navigerer med Google Maps og henter underholdningen underveis fra podcaster og musikkstrømming gjennom mobilen. Infotainment-systemet er ellers nokså knotete og tungvint i bruk.



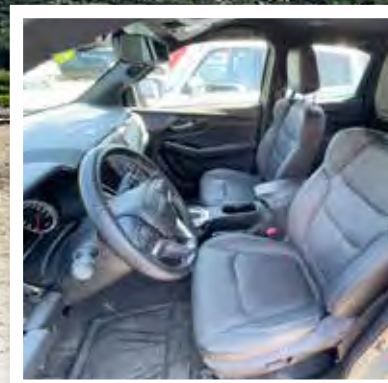
Du får også trafikkskiltlesing og varslings for filskift, blinde sone og kryssende trafikk bak. Klimaanlegget har to soner (var bare en tidligere) og du har både ryggkamera og parkeringssensorer foran og bak. Isuzu har også utstyrt bilen med filholderassistent. En liten elektrisk hjelpemotor som drar i rattet når bilen ikke helt stoler på at du har kontroll.

Som regel hater jeg som pesten sårne greier som prøver å holde igjen rattet når jeg svinger, eller som vil svinge mer enn jeg vil. Men her fungerer det faktisk ganske godt. I alle fall ute på mellomstore veier, med gul midtstripe mellom kjøreretningene. Der har den elektriske tredjestyrmannen faktisk noe for seg.

På mindre veier, uten midtstripe? Not so much. På fire-felts motorvei var det heller ikke så mye fornuftig hjelp å få ut av systemet, som jeg opplevde det. ■

ISUXU D-MAX DOUBLE CAB

Motor: 1,9 l 4 syl diesel
Effekt: 360 hk, 360 Nm
Forbruk: 0,8-0,9 l/mil
Vekt: 2 105 kg
Nyttelast: 950 kg
Hengervekt: 3500 kg
Pris: Fra 460 000 (varebil, inkl mva)



SETER: Ryggen og r'va var godt fornøyd med disse, selv etter over 80 mil på en dag.

Vi liker:

- Hengervekt og nyttelast
- Seter og lastedørken bak
- Rekkevidde

Vi liker ikke:

- Motorstøy
- Infotainment-systemet



INFOTAINMENT: Støtte for Apple Car Play. Det er det beste vi kan si om infotainmentsystemet.

FLYTENDE ORIGINALDELER



Kontakt Keddell & Bommen AS / Tlf.: 22 06 15 30 / E-post: olje@keddell.no

KONTRAKT: Bankgaranti er et absolutt krav etter bustadoppføringslova. Dessverre finnes det mange eksempler på at grunnentreprenører lar være å stille en bankgaranti. Foretak og person på bildet er ikke omtalt i saken. (Foto: Jørn Söderholm)



Serie: Bustadoppføringslova

DEL 3: BUSTADJUSSEN – KRAV OM BANKGARANTI

Entreprenørens plikt til å stille bankgaranti

Tema for denne artikkelen er entreprenørens plikt til å stille bankgaranti. Trår du feil her, kan det skape en svært frustrerende og kostbar konflikt med forbrukeren.

Tekst: Erik Handeland Selmer – anleggsmaskinen@mef.no

De to foregående artiklene i denne serien har handlet om hvordan entreprenøren bør gå frem i kommunikasjonen med privatkunde som skal oppføre en ny bolig eller ny hytte.

En såkalt forbruker. Denne artikkelen skal handle om en av de aller vanligste fellene som grunntreprenørene går i: Bankgaranti.

Entreprenøren plikter etter bustadoppføringslova § 12 å stille en bankgaranti på ti prosent av avtalesummen, såfremt antatt avtalevederlag overstiger to ganger grunnbeløpet i folketrygden (omtrent kr 210 000 i 2021).

Bankgarantien skal stilles straks etter overtakelse, eller senest før oppstart på prosjektet. Bankgarantien skal gjelde til fem år etter overtakelse, men trappes ned til 5 prosent etter overtakelse.

SELVSKYLDNERKAUSJON

Bankgarantien fungerer som en såkalt selvskyldnerkausjon, hvor forbrukeren kan rette krav mot både entreprenøren og banken sammen, så snart entreprenøren har misligholdt avtalen mot forbrukeren.

Mange vil nok kjenne igjen den typen bankgaranti fra oppdrag hvor byggherre er en profesjonell part.

Selv om bankgaranti er et absolutt krav etter bustadoppføringslova, finnes det dessverre svært mange eksempler på at grunntreprenører lar være å stille en bankgaranti.

En årsak til at entreprenører ikke stiller bankgaranti, kan være fordi entreprenøren tenker at bankgaranti ikke er viktig. Blant de vanligste årsakene til reklamasjon etter utførte grunnarbeider for bolig er setningsskader og utglidninger. Og da kommer man ikke langt med rettingsarbeidene for fem eller ti prosent av avtalesummen. For øvrig, dersom entreprenøren gjør ordentlig arbeid, så blir ikke setninger et problem.

KOSTNAD

Andre grunner kan være at det koster litt å stille garanti. Denne kostnaden vil jo måtte skyves over til forbrukeren på en eller annen måte. Er det knallhard konkurranse mellom ulike tilbydere, kan kostnaden forbrukeren påføres når entreprenøren må stille bank-

garanti, være nok til at forbruker velger en annen entreprenør.

Det finnes også eksempler på at forbrukeren frasier seg retten til bankgaranti, fordi de ikke ønsker en slik tilleggskostnad. Det er her viktig å minne om at en slik avtale med forbruker er ugyldig. Partene kan nemlig ikke avtale seg bort fra forbrukerens ufra- vikelige rettigheter etter bustadoppføringslova, som også omfatter plikten til å stille bankgaranti.

Hovedgrunnen til at garanti ikke stilles, er likevel at entreprenøren rett og slett ikke vet at det er et krav.

HOLDE TILBAKE BELØP

Uansett årsak – manglende bankgaranti kan by på store utfordringer når entreprenøren skal kreve oppgjør fra forbrukeren. Forbrukeren har nemlig rett til å holde tilbake ethvert beløp så lenge garanti ikke er stilt fra entreprenøren sin side.

Dette regnes ikke som et betalingsmislighold etter loven. Entreprenøren vil dermed heller ikke rettmessig kunne heve avtalen, med den begrunnelse at forbruker ikke betaler. Entreprenøren blir i stedet nødt

Slik kan riktig finansiering hjelpe din bransje

Nytt utstyr er kostbart i vår bransje. Leasingekspert Tormod Karlsen forteller hvordan Ikano Bank gjennom sin handelsavtale med MEF tilrettelegger for at anleggsbransjen lettere kan oppgradere utstyret og samtidig beholde økonomisk fleksibilitet.

- I anleggsbransjen er maskiner og utstyr ofte svært kapitalkrevende, noe som kan legge begrensninger på bedriftens handlingsrom og muligheter. Her kan vi hjelpe med en mer fleksibel løsning, sier Tormod B. Karlsen, strategisk rådgiver og kundeansvarlig hos Ikano Bank.

Godt kjent med bransjen

- Vi har spesialisert oss på utstysleasing til bransjer som skogbruk, bygg og anlegg. For å forstå disse bransjene best mulig snakker vi mye med kundene våre. Vi deltar på arrangementer der kunder og leverandører samles. Vi lytter og lærer. Slik holder vi oss oppdatert på hva som rører seg i bransjen, forklarer Karlsen. Ikano Bank har inngått handelsavtale med MEF.

Større handlingsrom med leasing

- Leasing gir inntil 100 % finansiering, slik at driftskapitalen beholdes i selskapet og kan anvendes der den skaper størst verdi. Gjennom handelsavtalen tilbyr vi spesielt gunstige betingelser til MEF-medlemmer.

Konkurransefortrinn

- En av fordelene ved leasing som finansiering er at man jevnlig har mulighet til å oppgradere utstyret. Da sitter bedriften til en hver tid på ny og moderne teknologi. Dette kan bidra til mer effektiv produksjon og utgjøre et viktig konkurransefortrinn.

Hvordan fungerer det?

- Det meste av driftsutstyr kan faktisk leases. Forutsetningen er at det er selvstendige enheter, det vil si av en karakter som normalt kan avskrives. Forsikring må på plass, enten man har sin egen eller ønsker at vi ordner det. Tilleggsutstyr og tjenester kan inngå som en del av avtalen. Alle typer foretak kan benytte leasing. Etter en vurdering av objekt og selskap får vi nødvendige formaliteter på plass, og utstyret kan anskaffes.

- Vi har tett dialog gjennom hele prosessen, forsikrer Karlsen til.

Hva skjer når avtaleperioden er over?

- I anleggsbransjen inngår vi normalt avtaler på mellom fem og syv års varighet. Ikano Bank står da som eier av utstyret, mens du som kunde har full bruksrett. Når avtalen utløper kan utstyret enten kjøpes ut eller man kan tegne ny avtale og anskaffe nytt og oppgradert utstyr, alt etter hva som er mest hensiktsmessig for bedriften.

Finn ut hva det vil utgjøre

- Vi har laget en kalkulator der du kan du beregne estimert månedlig leasingbeløp for utstyr innenfor ulike bransjer, deriblant skog, anlegg og landbruk. Du finner kalkulatoren på ikanobank.no/leasing.





Tormod B. Karlsen,
kundeansvarlig, Ikano Bank
tlf. 920 28 367



- Som MEF-medlem er du velkommen til å kontakte meg direkte, for en prat om hvilke løsninger og ekstra gunstige betingelser vi kan tilby, inviterer Karlsen.

ANNONSØR-INNHOLD

til å fortsette å produsere til garanti er stilt, selv om betaling uteblir.

En annen konsekvens er at det ikke vil løpe forsinkelsesrenter på noen utestående fakturaer.

Blir det tvist om betaling løpet av, eller etter byggeperioden, og entreprenøren verken har stilt garanti eller skrevet en kontrakt, er det plutselig svært lite hjelp å få fra banken. Banken krever nemlig en signert kontrakt mellom entreprenør og forbruker for å oppstille garanti etter arbeidene er i gang. Banken trenger nemlig å vite innholdet av avtalen de går inn og stiller garanti for.

GARANTI OG KONTRAKT

Erfaring viser at entreprenørene som ikke oppstiller garanti, gjerne er de samme som ikke skriver kontrakt med forbrukeren.

Hvis det blir en tvist mellom partene vil gjerne forbrukeren nekte å signere en slik kontrakt, i håp om å tvinge entreprenøren til å avstå fra å forfølge sitt krav. Entreprenøren befinner seg da i den situasjonen at han ikke får betalt før han får en signatur på kontrakten fra forbruker. Samtidig har forbrukeren alt å tjene på å nekte entreprenøren en slik signatur.

Enden på visa kan dessverre da bli at entreprenøren må innrømme forbrukeren

en betydelig rabatt før han får forbrukeren til å signere kontrakten som banken krever. Alternativt må entreprenøren deponere fem eller ti prosent av avtalesummen på en låst konto i fem år, slik at banken ikke påtar seg noen økonomisk risiko ved å oppstille en bankgaranti.

Det anbefales derfor alltid å skrive kontrakt med forbruker, og å stille garanti når loven krever det. Standardkontraktene til Standard Norge har et eget punkt om garantistillelse. Ved å benytte en slik kontraktblankett, vil entreprenøren alltid bli minnet om at han må stille bankgaranti. ■

KORTE SPØRSMÅL OG SVAR

Bankgaranti er stilt, jobben er ferdig, kunden virker fornøyd. Likevel uteblir betalingen. Hva skal entreprenøren gjøre?
Det sitter i ryggmargen til de fleste bedrifter i Norge at forfalte krav som ikke er bestridt, raskt sendes til inkasso eller namsmannen direkte.

Problemet er at kunden innenfor en nærmere fastlagt frist kan finne på å bestride fakturaen. Konsekvensen av at et krav er bestridt, er at inkassoselskapet plikter å stanse utenrettslig inndriving av kravet. Da har entreprenøren brukt flere tusen kroner på inkassosak, uten at inkassoselskapet kan bistå.

Entreprenører som har tid og mulighet bør purre og forsøke dialog med kunden først. Viser det seg at kunden faktisk vil bestride fakturaen, er det liten vits i å kjøre inkassosak. Da må i stedet forbruker informeres om at han kun har lov til å holde tilbake et forholdsmessig beløp, og betale ut alt som ikke er omstridt.

Entreprenøren bør så vurdere om resterende utestående beløp skal oversendes forbrukers lokale forliksråd, i håp om å få en dom med et rettskrav på betaling. Et slikt rettskrav fra forliksrådet vil kunne inndrives av namsmannen uavhengig av om forbruker er enig eller uenig i kravet.

Entreprenøren bør også hele tiden vurdere om det kan hjelpe saken å gå i dialog med forbruker.

Kan entreprenøren holde tilbake samsvarserklæring til han har fått betalt?
Det kan være fristende å tilbakeholde samsvarserklæring når forbruker ikke betaler. Da får ikke forbrukeren ferdigattest, og tvinges til aktivt å følge opp saken mot entreprenøren. I mange tilfeller er dette et effektivt pressmiddel mot forbrukeren. Men er det lurt?

Når entreprenøren påtar seg ansvarsrett i byggesaken, må det innfortolkes i avtalen med forbrukeren en plikt til å utstede samsvarserklæring. Samsvarserklæringen skal normalt være forbrukeren i hende før overtakelsesforretningen. Har forbrukeren ikke mottatt samsvarserklæringen, har forbrukeren som regel ikke plikt til å overta prosjektet.

Viser det seg så at entreprenøren ikke hadde rett til å holde tilbake samsvarserklæringen, og prosjektet ikke blir overtatt rettidig, kan entreprenøren ha påført prosjektet en forsinkelse som gir forbrukeren rett til dagmulkt eller erstatning for økonomiske tap som følge av forsinkelsen. Må forbrukeren ta inn på hotell, eller forbruker ikke for solgt boligen til riktig tid, kan den regningen fort bli stor. Anbefalingen er derfor å utstede samsvarserklæring selv om ethvert krav ikke er betalt. I hvert fall bør entreprenøren rådføre seg med en jurist / advokat dersom han vurderer å holde tilbake samsvarserklæringen som følge av at forbruker ikke betaler for utførte arbeider.



5470 Z

- Helt unik laster
- Vekt 5000 kg
- Løftekapasitet 3600 kg
- Fantastisk oversikt
- Høy skyvekraft





PÅ LAGER FOR ØYEBLIKKELIG LEVERING



DIN KOMPROMISLØSE HJELP
NÅR ARBEIDET BLIR VELDIG TUNGT!

LAGERFØRENDE FORHANDLERE

A.S Landmaskin, Sandnessjøen.....	75 06 37 00
Bergan Maskinsalg, Tønsberg.....	99 35 30 00
CF Maskin, Melhus.....	72 87 05 55
CF Maskin, Skiptvet.....	69 80 70 30
CF Maskin, Skjeberg.....	69 16 80 80
CF Maskin Follo, Vestby.....	64 86 33 99
CF Maskin Stange, Vallset.....	62 57 46 40
Eik Senteret, Heimdal.....	72 83 92 00
Eik Senteret, Sumdal.....	71 65 77 00
EMSG Norge AS, Frogner.....	63 93 63 00
Fron Traktor Service AS, Vinstra.....	61 29 24 60
Nellemann Machinery AS, Kjeller.....	64 83 25 00
NT Maskin, Steinkjer.....	74 14 89 00
Traktor og Landbruk AS, Stavanger.....	51 65 23 30
Østfold Traktor, Raskestad.....	69 22 60 70
Øye Maskin, Virdal.....	70 04 21 72

WWW.SCHAEFFER.DK


Juss-serie: Bustadoppføringslova

Artikkelserie om Bustadoppføringslova og rettsområdet knyttet til denne. Publiseres i Anleggsmaskinen høsten 2021.

Juridisk avdeling i MEF får stadig telefoner og e-poster fra medlemmer som ikke får inn hele oppgjøret etter å ha jobbet for privatpersoner.

Historien er den samme: Kunden har kjøpt seg tomt og skal oppføre nytt hus eller ny hytte. Han har fått et skriftlig tilbud innledningsvis fra grunnentreprenøren, men har etter avtaleinngåelse bestilt en rekke arbeider som ikke fremgår av tilbudet. Bestillingen har entreprenøren mottatt muntlig på byggeplass. Det finnes ingen skriftlig korrespondanse rundt tilleggsarbeidene.

– Advokaten til forbruker sender nå sin te brev hvor fakturaene bestrides. Entreprenøren får høre at alle arbeider skulle inngå i opprinnelig tilbud, og at han ikke har krav på noe mer enn tilbudssummen. For øvrig nekter også forbrukeren også å betale tilbudssummen, fordi entreprenøren ikke har stilt garanti for arbeidene sine, sier advokat Erik Handeland Selmer i MEFs juridiske avdeling.

Han har skrevet artikkelserien for Anleggsmaskinen.

Det er et gjennomgående problem at MEFs medlemmer er for dårlig til å posisjonere seg slik at har krav på betaling for hele den jobben de har gjort. Alt for ofte havner anleggsentreprenøren i en posisjon hvor han ikke har rett til å kreve oppgjør for utførte arbeider.

Denne artikkelserien tar for seg noen av de vanligste fellene entreprenører går i, og hvordan unngå dem.

Artikkelserien gjelder kun de saker hvor entreprenøren gjør oppdrag for en privatkunde som gjelder oppføring av eget hus, eller egen hytte. Felles for disse sakene er at hver parts rettigheter og plikter følger av avtalen mellom partene, men også av bustadoppføringslova.

– Bustadoppføringslova kan ikke fravikes til ulempe for forbruker. Et forsøk på å avtale seg bort fra de mer ugunstige bestemmelsene i bustadoppføringslova vil være ugyldig. Selv om man har fått forbrukerens signatur, sier Handeland Selmer.

- Hvordan utforme tilbud til en forbruker? Nr 6, august 2021.
- 2. Hvordan avtale tilleggsarbeid til avtalen med en forbruker? Nr 7, september 2021.
- 3. Derfor bør man uoppfordret stille bankgaranti til forbruker. Nr 8, oktober 2021.
- 4. Hvordan håndtere reklamasjoner fra en forbruker? Nr 9, november 2021.



ADVOKAT: Erik Handeland Selmer er advokat i MEFs juridiske avdeling.



PRIVAT: Arbeid for forbrukere i privatmarkedet kan være en utfordring. Denne serien bidrar til klargjøring. (Foto: Jørn Søderholm)

READY TO CHANGE YOUR WORLD

HX235A LCR BELTEGRAVER

10%

Lavere forbruk



HX235A LCR

HX235A LCR Beltegraver er av Hyundai's nye A-serie, en moderne generasjon av gravemaskiner som tilfredsstiller European Stage V emisjons krav, men som også tilbyr så mye mer enn det!

For HX235A LCR, Hyundai satte seg et mål om å oppnå banebrytende nivå av kundetilfredsstillelse med maksimal brukervennlighet og produktivitet, økt sikkerhet, bedre komfort og forbedret driftstid. Den korte svingradiusen gjør at du utfører jobben på en sikker og effektiv måte på trange områder, dette gjør den til en perfekt all-round maskin og åpner en verden av nye muligheter med små forandringer som vil flytte fjell!



Økte serviceintervaller.



EPFC (Electronic Pump Flow Control) forbedret følsomhet med redusert drivstoff forbruk. Systemet tillater maskinfører å skreddersy maskinen for hver type jobb, og sikre optimal balanse mellom styrke og presisjon.



Den komfortable og store hytten er utstyrt med komfort sete, ergonomisk plasserte spaker og brytere, og nytt audio system med tilkoblingsmuligheter. Skreddersy din arbeidsplass tilpasset dine behov for å skape en verden full av overbevisning for dine fingertupper!



HX235A LCR er utstyrt med en 8-toms berøringsskjerm. Alle brytere og indikatorer som berører maskinstatus er samlet i skjermen for lett tilgjengelighet og kontroll.

Ønsker du ytterlig informasjon om HX235A LCR? Kontakt vårt hovedkontor eller din selger.

EMS
GROUP

HYUNDAI
CONSTRUCTION EQUIPMENT

www.hyundai-ce.eu

MOVING YOU FURTHER

ATSER: Tord Bergersen (t.v.)
og Jacob Kulseng-Hansen
i Sæteråsen Maskin AS.
(Foto: Jørn Söderholm)

Går inn i vinteren med to nye driftskontrakter

Tord og Jacob hos Sæteråsen Maskin AS er ekstra spent på denne vinteren. Den lille entreprenøren går inn i første vinter med to nye driftskontrakter. Skal drive med egne traktorer og innleide lastebiler.

Tekst: Jørn Söderholm - jos@mef.no



Sted: Harstad

HARSTAD: Hos Sæteråsen Maskin AS er de ekstra spent nå. Det lille entreprenørselskapet starter nå på sin første sesong med to nye driftskontrakter på til sammen 150 millioner kroner.

Landets nordligste fylkeskommune signerte i våres sine to første vinterdrifts-

kontrakter, på fylkesveiene i Harstad og omegn. Den tidligere felles drifts- og vedlikeholdskontrakten Hinnøy og Øyrikt erstattes av to nye mindre vinterdriftskontrakter der flere tilbydere av entreprenører var med på å regne på anbudet.

Harstad-entreprenøren Sæteråsen

Maskin AS vant anbudskonkurransen for begge kontraktene.

BRØYTING OG BEREDSKAP

– Det er litt skrekkblandet fryd. Brøyting og beredskap er vi vant til. Nå blir det i større skala, med hovedansvaret

FORTS



UTSTYR: Traktoren står sentralt i driften hos Sæteråsen Maskin AS. (Foto: Eget)

FAKTA OM DRIFTSKONTRAKTENE

Driftskontrakt Hinnøy verdi fem år ca 103,4 mill. inkl mva
Driftskontrakt Øyriket verdi fem år ca 47,5 mill. inkl. mva.

Troms og Finnmark fylkeskommune avdeling Drift, vedlikehold og forvaltning drifter veiene i storfylket i året for ca 667 mill. kroner pr år.

Begge kontraktene startet opp 1. september 2021. Kontraktene har varighet fra 2021-2026 med opsjon på 1 pluss 1 år.

Hinnøy og Øyriket: Førstnevnte inneholder 152 km fylkesveger på Hinnøy i Harstad og Kvæfjord kommuner, mens kontrakten Øyriket omfatter 57 km fylkesveger på Grytøy, Sandsøy og Bjarkøy i Harstad kommune. Kontraktene inneholder i hovedsak driftsoppgaver med funksjonsansvar knyttet til vinterdrift, samt beredskap for hendelser på vegnettet i vinterhalvåret.

for fremkommeligheten til 20-30 000 mennesker.

Det sier Jacob Kulseng-Hansen. Han er prosjektleder, deleier (50 prosent) og grunnlegger av entreprenørbedriften Sæteråsen Maskin AS i Harstad. Han startet selskapet i 2012, med fire ansatte. Tord Bergersen kom inn som daglig leder og 25 prosent eier høsten 2018. Nå gjør selskapet seg klart til sin hittil største utfordring, med ansvaret for driften på de to kontraktene.

Traktor har vært et sentralt redskap helt siden Jacob begynte for seg selv med ENK-foretak og én traktor i 2008. Sånn kjørte han i fire år før AS-et ble etablert. Fortsatt står traktoren sentralt i det selskapet driver med. Så sentralt at de skal holde seg med egne traktorer og en hjullaster i egen regi, og leie alt av brøyting med lastebil.

EGNE TRAKTORER - LEIER LASTEBIL

Ganske omvendt av det mange andre kanskje ville valgt. Hvorfor?

– Fordi det er det vi kan. Traktor er ypperlig på fresing og rydding av fortau og småveier. Det kan vi, ett hundre prosent. Og så kan vi administrasjon, kommunikasjon og timesarbeid. Så skal vi la de som kan lastebil få lov til å drive med det, sier Kulseng-Hansen.

– Dette er en helt ny kontraktsmodell som fylket har laget. Vi får betalt for beredskapen, samt brøyting og strøing. Så har du alt det andre. Tining av stikkrenner, rydding av kanter, bortkjøring. Alle ekstraoppgavene er timesarbeid, i tillegg til grunnkontrakten. Det er en helt annen måte å drive kontrakten på nå enn det har vært, sier Tord Bergersen.

– Nå skal fylket selv ta ansvar for veiene, og være byggherre. Det er de som eier veien. Fylkeskommunen skal i denne kontraktsformen bruke mer ressurser på selv å kjenne veien, og vite hvilken tilstand den er i, sier Jacob Kulseng-Hansen.

BYGGHERRE TAR MER RISIKO

Det er en veldig viktig forskjell at driften nå skal foregå sammen med fylket. Da er driften ikke bare entreprenørens ansvar. Fylket har byggherreansvar, og kommer til å ta det på en helt annen måte enn tidligere.

– Tidligere har de lent seg tilbake, ventet på entreprenøren og spurt "hvordan har dere tenkt å fikse det?". Det blir ikke sånn nå. Hvis vi er på forskudd, så hjelper vi fylket med også å være på forskudd. Det blir et samarbeid mellom entreprenør og fylket, sier han.

Jacob Kulseng-Hansen er strålende

fornøyd med at fylket har bestemt seg for å gjøre det på den måten, og dermed gjøre det enklere for en liten entreprenør å gå inn i en driftskontrakt. De to sjefene i Sæteråsen Maskin er sikre på at folk og veibrukere i kontraktene vil merke en markant bedre standard på vinterdriften enn tidligere.

– Hvorfor?

– Fordi vi går inn med større ressurser enn før. Seks biler i stedet for tre i Harstad og to biler i stedet for én på øyene. I tillegg til hjullaster, veihevel og flåten av traktorer, sier han.

– Har du en rundsumkontrakt, så ønsker du å gjøre minst mulig for pengene. Denne kontrakten er utformet slik at vi ønsker å gjøre mest mulig, fordi det er timesarbeid, supplerer Tord Bergersen.

FEM NYE CASE TRAKTORER

Vi møtte de to på hovedkontoret i Harstad sist sommer. Da var kontrakten signert for noen uker siden, og klargjøringen var godt i gang.

Traktorparken er under utskifting og oppgradering. Blant annet gjennom en – etter forholdene – stor bestilling av fem nye Case-traktorer: Tre Case Maxxum 155cvx, én Case Puma 175cvx og én Case Puma 240. Alle leveres av forhandleren Noa Maskin AS på Sortland.

Nødvendige lastebilressurser leies gjennom den lokale Transportsentralen. Hver lastebileier holder seg med Euro 6-biler med underliggende skjær og alt nødvendig utstyr til brøyting, strøing og salting.

HØVEL FRA LOFOTEN

HE Sæteråsen Maskin AS holder seg med traktorer, en hjullaster, en veihevel og alt av sand og salt til strøing. Selskapet fikk kjøpt en nesten ny Cat 140 veihevel med lavt timetall av kollega Thore Magnussen & Sønn AS i Lofoten.

– En del av kontrakten er at vi skal ha et opplæringsprogram. Vi er så heldig at vi har en mann her lokalt som har kjørt høvel i 40 år. Han hjelper oss med opplæring, og ved selv å kjøre høvel ved behov. Det er en kjemperessurs å ha tilgang på, sier Kulseng-Hansen.

Sæteråsen Maskins kontrakter i Harstad og omegn er først ut i en ny kontraktsstrategi hos Troms og Finnmark fylkeskommune. Der har man skjønnet at mindre kontrakter tiltrekker seg små og mellomstore lokale aktører, og skaper mer konkurranse.

STRATEGIEN LYKKES

– Ikke bare føler lokale og regionale aktører seg kvalifisert til å levere inn anbud. At de

FORTS



MASKIN: Entreprenøren holder seg med egne traktorer og maskiner, og leier inn all lastebilkapasitet på den nye kontrakten. (Foto: Eget)



KONTRAKT: Daglig leder Tord Bergersen i Sæteråsen Maskin AS (t.v) signerer drifts- og vedlikeholdskontrakt på Hinnøy og Øyrikt. F.v. regionsjef Martin Grønnslett i MEF region nord, seniorrådgiver Solveig Sandnes, avdelingsleder Øyvind Strømseth og divisjonsdirektør Bjørn Kavli i Troms og Finnmark fylkeskommune. Harstadkontoret på skjerm i bakgrunnen.

faktisk vinner viser at den nye strategien vår har lyktes, sier fylkesråd for samferdsel Kristina Hansen (Ap) i Troms og Finnmark fylkeskommune.

Hun har vært en forkjemper for den nye måten å lyse ut anbud på, og er veldig fornøyd med prosessen så langt. Hansen viser til en rekke forbedringer i de nye kontraktene, som vil komme nærmiljøene i fylket til gode.

– Det er stilt en rekke miljøkrav som skal ivareta det ytre miljøet i kontrakten, som krav innen støydemping, støv, avfallshåndtering, utslipp og forurensing.

Hansen sier også at det er viktig for fylkeskommunen at entreprenørene har gode planer for lærlingene.

– Det kreves at entreprenøren eller underentreprenørene er tilknyttet en lærlingordning og at lærlinger skal delta i utførelsen av kontraktarbeidet. I en bransje der rekruttering av menneskelige ressurser er krevende vil fylkeskommunen på denne måten motivere entreprenørene til å ansette lærlinger i større grad enn i dag, sier hun.

Sæteråsen Maskin AS har tre lærlinger gjennom OKAB.

FRA NASJONALT TIL LOKALT

Også seksjonsleder Tor Ivar Johnsen for drift og vedlikehold i fylkeskommunen er fornøyd med den nye kontraktsstrategien

til fylkeskommunen – og responsen den har fått fra næringslivet.

– Tidligere har driftskontraktene våre vært av så stort omfang at kun store nasjonale aktører har stått som tilbydere som hovedentreprenører på anbudene. Lokale aktører har kun deltatt som underentreprenører, der de ofte har blitt presset på pris av hovedentreprenørene. Gjennom å dele opp kontraktene i mindre områder, vil flere kunne regne på anbudene, noe som igjen vil føre til sunnere konkurranse, sier seksjonslederen.

Han legger til at også store nasjonale aktører har deltatt i anbudskonkurransen. Johnsen påpeker at de nye driftskontraktene også vil gi fylkeskommunen et helt annet nivå av styring på arbeidet som skal utføres.

– I de forrige kontraktene betalte vi en fast pris for store deler av utførelsen gjennom hele kontraktsperioden, uavhengig av hvor mye som ble gjort. Nå skal vi betale for det arbeidet som faktisk blir utført. Det blir mer rettferdig og mindre risikofylt. Både for oss og entreprenøren, kommenterer Johnsen.

LOKAL TILHØRIGHET OG SATSNING

Daglig leder Tord Bergersen i Sæteråsen Maskin AS er veldig fornøyd med å få oppdraget.

– Vi har gledet oss lenge til den dagen vi kunne ta opp konkurransen med de store

aktørene. Med mindre kontraktsområder, som vi har mulighet til å konkurrere på, er den dagen endelig kommet. Samtidig får vi med oss lokale underentreprenører i Harstad, Kvæfjord, Grytøy og Bjarkøy. Dette genererer lokale skatteinntekter i de aktuelle kommunene, legger han til.

Sæteråsen Maskin AS er veldig bevisst på viktigheten av kontrakten.

– Med dette oppdraget tar vi på oss et stort samfunnsansvar, noe både vi og underentreprenørene tar på det største alvor. Vi gleder oss til oppstart og forventer et godt samarbeid med fylkeskommunen, sier han.

POSITIVE ERFARINGER

MEF har jobbet lenge for at kontrakter fra det offentlige skal tilpasses det lokale næringsliv rundt om i landet. Regionsjef Martin Grønnslett i MEF region nord er godt fornøyd.

– Med den nye kontraktsstrategien til Troms og Finnmark fylkeskommune kan våre medlemmer lettere delta i konkurransen om oppdrag. Det er ikke bare positivt for våre medlemmer, men også for fylkeskommunen. Vi tror de vil oppleve flere og bedre tilbydere på kontraktene. Vi har sett lignende kontraktsstrategier i andre deler av landet, som i Sirdal og Vesterålen. Her har erfaringene vært positive for alle parter, sier Grønnslett. ■



Sandsilo/strøsingel



**Bestill NÅ
for levering
i vinter!**

Våre sandsiloer har ståltak med grabbefeste som standard og er klargjort for montering av varmeelementer. Kommer i 5m³ og 8m³, og stativene kan leveres i ulike høyder (1,5m, 2m og 3m).

info@euroteknikk.no • tlf. 400 06 130
www.euroteknikk.no

BNS Miljø AS har fusjonert med Euroteknikk AS. Vårt nye navn er Euroteknikk AS.

"Grønn" driftskontrakt i Valdres og Hallingdal

Her setter Presis Vegdrift AS i gang landets mest miljøvennlige driftskontrakt. Kutter klimautslipp med 85 prosent i Valdres og Hallingdal. Det meste av det skjer med HVO i stedet for diesel på tankene.

Tekst: Jørn Söderholm - jos@mef.no

Driftsdirektør Bjørn Laksforsmo i Statens vegvesen og administrerende direktør Eivind Iden i Presis Vegdrift AS står skulder ved skulder. Her starter Presis opp driftskontrakten på riksveiene i Hallingdal og Valdres. Det er SVVs første driftskontrakt der det er lagt stor vekt på CO₂-fotavtrykket. Entreprenøren strekker seg mot et mål om å redusere klimautslippene med 85 prosent.

– Dette er en innovativ anskaffelse der entreprenøren leverer god bærekraft. Det som er positivt for CO₂-avtrykket er også god økonomi for samfunnet, sier veidirektør Ingrid Dahl Hovland.

Hun mener Hallingdal og Valdres-kontrakten viser at entreprenørene responderer godt på klimakrav. Reduksjon i klimaavtrykket talte 20 prosent ved tildelingen. Dette viste seg å være nok til at entreprenørene gjorde en stor jobb for å finne løsninger med god logistikk, gjenbruk og miljøvennlig drivstoff.

– Jeg ser en bransje som er motivert for å drifte mer klimavennlig, sier vegdirektør Ingrid Dahl Hovland i Statens vegvesen.

PRESIS VEGDRIFT VANT KONTRAKT

Presis Vegdrift AS vant kontrakten om å drifte riksveiene i Hallingdal og Valdres

i fem år med opsjon på ytterligere tre år. Veistrekningen er 517 km og kontraktsverdien er 340 millioner kr.

Entreprenøren skal strekke seg mot å redusere klimafotavtrykket med 85 prosent. Det vil de gjøre gjennom god logistikk, ved å erstatte dieseldrift med biodrivstoff og elektrisitet på kjøretøy og maskiner. I tillegg skal de bruke mye av det som til nå har vært avfall. Det gjelder for eksempel brøytestikker, skiltplater, stolper, rekkverk, asfalt og strøgrus. Lastebiler og maskiner som kjøres på HVO i stedet for fossil diesel gjør det desidert største utslaget.

GRØNN DRIFT TIL GOD PRIS

– Driften av riksveiene i Hallingdal og Valdres er et eksempel på hva vi kan oppnå i godt samarbeid med leverandørene, sier Bjørn Laksforsmo som er direktør for divisjon Drift og vedlikehold i Statens vegvesen.

Han understreker at et skifte mot mer miljøvennlig drift ikke nødvendigvis betyr dyrere kontrakter.

– Det ligger store muligheter for omstilling i kontrakter med lang varighet, slik at entreprenørene kan gjøre investeringer i mer moderne utstyr, legger han til.



SAMARBEID: – Driften av riksveiene i Hallingdal og Valdres er et eksempel på hva vi kan oppnå i godt samarbeid med leverandørene, sier Bjørn Laksforsmo (t.v.) i Statens vegvesen. Her sammen med daglig leder Eivind Iden i Presis Vegdrift. (Foto: Jørn Söderholm)

ÅTTE NYE RIKSVEGKONTRAKTER LANDET RUNDT

1.september startet i alt åtte nye driftskontrakter på riksveier i regi av Statens vegvesen. Presis Vegdrift og Mesta har ansvar for tre hver, mens Veidekke og Vaktmesterkompaniet har hver sin kontrakt. Alle entreprenørene har lokale underentreprenører, totalt om lag 70 bedrifter. Totalt sysselsetter aktiviteten om lag 500 personer.

I tillegg til krav om lavutslippskjøretøy og CO₂-regnskap, belønner Statens vegvesen entreprenører som utvikler ny teknologi og mer miljøvennlige løsninger. Eksempler på dette er bruk av værdata for å redusere vegsalt, gjenbruk av strøsand, oppsamling av støv fra tunneler, reduksjon i svevestøv og brøyteprofiler som skal redusere fokksnø.

SVVS NYE DRIFTSKONTRAKTER PÅ RIKSVEIER

- Oslo - Gardermoen, 452 km, Vaktmesterkompaniet, 705 mill.
- Hallingdal og Valdres, 517 km, Presis Vegdrift, 340 mill.
- Bergen, 347 km, Mesta, 492 mill.
- Sunnfjord, 403 km, Mesta, 249 mill.
- Haugesund, 516 km, Mesta, 387 mill.
- Steinkjer, 311 km, Veidekke, 237 mill.
- Midtre Hålogaland, 390 km, Presis Vegdrift, 418 mill.
- Vest-Finnmark, 548 km, Presis Vegdrift, 440 mill.
- Alle kontraktene er på 5+3 år. ■

VEITEKNISK INSTITUTT TILBYR MÅLING AV STØVNEDFALL OG STØY FRA PUKKVERK

Våre målinger er i henhold til krav i Forskrift om begrenning av forurensning (forurensningsforskriften Kapittel 30).



VEITEKNISK INSTITUTT
Alt innen teknologi og infrastruktur
Fjordveien 3, 1363 Høvik | Tlf: 67 10 10 90 | E-post: post@veiteknisk.no



VÅRE KONSULENTER:

- har lang erfaring
- kan engasjeres på timebasis
- reiser landet rundt på målinger

STEEL SOLUTIONS FOR TOUGH CONDITIONS.

NORSKJÆR OG JOMA 6000®

NORSKJÆR – et komplett produktutvalg for vedlikehold av vinterveier.
Spesielt tilpasset tøffe nordiske forhold.

Joma 6000® – markedets kanskje aller beste veiskjær.
Renere veier, Mindre vibrasjon og støy, lengre levetid og mindre slitasje på veimerking.

Nordic Roads AS har tradisjon for kvalitet, leveringspålitelighet og service gjennom et halvt århundre. Valg av riktig verktøy gir det beste resultatet på nordiske vinterveier!

Nordic Roads AS, Stålverksvegen 85, 4100 Jørpeland
51 74 20 50 www.nordicroads.as

nordic roads

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





KOMITEEN: F.v. Jon Gudbrand Kveen, Øvre-Flo, Tommy Mekvik, Øyvind Bergset, Rolf Anders Håberg, Harald Kvame (foran) og Paul Olaf Baraas.



Sted: Loen



«Vi trenger mer trøkk på å ufarliggjøre vår bransje, og fortelle mer om alt vi har gjort.»

Rolf Anders Håberg, Styreleder i MEF Møre og Romsdal

Feiret gjenåpning i Loen

Hvor var du da Norge gjenåpnet den siste helgen i september? I Loen feiret hundrevis av MEF-ere og bransjefolk at det endelig er mulig å møtes igjen.

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

LOEN, STRYN: – Det var godt å komme i gang med arrangement for medlemmer og utstillere igjen. Spesielt hyggelig er det når alle er glade og blide, med bare gode tilbakemeldinger på årets Loendager, sier Paul Olaf Baraas.

Han er regionsjef i MEF region vest, og arrangementsansvarlig for Loendagene sammen med regionsjef Øyvind Bergset i MEF region midt.

– Veldig fint at vi fikk gjennomført! Medlemmer og utstillere

stilte opp, selv med et noe amputert program og krav om koronasertifikat og strenge restriksjoner på forhånd. Og så ble det en veldig hyggelig timing med åpningen av Norge lørdag ettermiddag, sier Øyvind Bergset.

41. GANG I LOEN

Loendagene ble arrangert for 41. gang. Fag-, bransje- og familiearrangementet på Hotell Alexandra i Loen har vært arrangert

FEIRET: – Hurra, endelig kan vi møtes igjen. Klokka er akkurat 1600 den lørdag ettermiddagen da Norge åpnet etter nedstengningen. Det ble feiret på Loendagene. (Alle foto: Jørn Söderholm)



ÅPNET: Styreleder Rolf Anders Håberg i MEF Møre og Romsdal da han åpnet arrangementet.

hvert år sammenhengende, bortsett fra i fjor pga korona. I år kunne entreprenører, ansatte og deres familier fra Vestland, Møre og Romsdal og Trøndelag igjen møtes til seminar, utstilling og hyggelig samvær.

Årets Loendagene ble noe redusert i forhold til et normalår, i både utstillere og besøkende. Rundt 2000 besøkende var innom utstillingen med 46 utstillere. 560 til middag lørdag, mot rundt 700 i et normalår. Men stemningen i utstilling, ute blant folk og i det sosiale på kveldstid var høyere og gladere enn noen gang.

– Veldig kjekt å se så mange her i år! Loendagene har blitt arrangert 41 år på rad, kun avbrutt i fjor på grunn av korona. Det er spesielt bra at vi har truffet så bra i forhold til gjenåpningen.

Det sa styreleder Rolf Anders Håberg i MEF Møre og Romsdal da han åpnet arrangementet. Håberg oppfordret i sin tale MEF til å se framover, også på klima og miljø.

– Vi trenger mer trøkk på å ufarliggjøre vår bransje, og fortelle mer om alt vi har gjort, sa Håberg.

DIGITALT OG ELEKTRISK

Styreleder Arnstein Repstad i MEF uttrykte den samme gleden over å møte medlemmer igjen. Han tok opp blant annet elektrifisering og digitalisering i anleggsbransjen i sin tale.

FORTS



KAKE: Olav Sindre Kvangarsnes (29) har akkurat signert ordren på en Takeuchi TB290. Det er andre gang han kjøper ny maskin hos Haugen Maskinservice AS. – Det måtte bli to maskinkjøp før det ble kake, humrer Kvangarsnes. Han har drevet Kvangarsnes Maskin AS på heltid i tre år, og startet så smått allerede for ti år siden. Her sammen med bror Bjørn Kristian Kvangarsnes (21) som er ansatt i firmaet. TB290-en er Takeuchi nummer tre i det lille firmaet.

«Maskinene er dyre, både i drift og stillstand. Den som overlever, er de som jobber seg halvt i hjel eller de som driver veldig godt. Jeg håper og tror de fleste tilhører sistnevnte.»

Arnstein Repstad, styreleder i MEF



DIGITAL: Styreleder Arnstein Repstad i MEF mener digitalisering er viktig i møte med pressede marginer.

Når vi i 2030 ser tilbake på hvor vi var i dag, og når vi ser på hvor vi endte opp med endringene dette tiåret, så er det én driver til jeg er helt sikker på at vil prege samtalen: Digitalisering av vår hverdag. Anleggsbransjen har hengt en god del etter byggebransjen, som har brukt mye av det siste tiåret på stordata og digitale verktøy som BIM. Vi kommer til å ta igjen mye av det forspranget nå, sa han.

Repstad pekte her på pressede marginer og kostbart utstyr som viktige grunner til at det er nødvendig.

– I det store bildet er det pressede marginer i vår bransje, sammenliknet med andre store næringer i norsk økonomi. Det betyr at hver eneste kubikkmeter og hver eneste time teller. Maskinene er dyre, både i drift og stillstand. Den som overlever, er de som jobber seg halvt i hjel eller de som driver veldig godt. Jeg håper og tror de fleste tilhører sistnevnte, sa han.

MÅLER MED DRONE

Repstad pekte på bruk av droner til innmåling og dokumentasjon på anlegg som et viktig eksempel. Her nevnte han blant annet hvordan Marthinsen & Duvholt AS brukte slik droneteknologi på et veiprosjekt i Tønsberg. Dette er omtalt i en reportasje i Anleggsmaskinen i fjor.

– Noen hundre meter veianlegg ble på en halvtimes flytur og noen timer databehandling til en komplett punktsky på 32 millioner punkter. Et omfang som naturligvis hadde vært fullstendig



VINNER: Roar Apalseth Kalland var den stolte vinneren av maskinfører-konkurransen i aldersklassen 5-6 år. Gratuleres av Jan Erik Øygard i OKAB.



Fundamentering AS



PELING
SPUNTING
FORANKRING



www.fas.no

Kjøpe brukte maskiner av oss? Ta kontakt!

Topp utstyr får jobben gjort!

Utleie av anleggsmaskiner fra 1-90 tonn

Hos oss kan du leie anleggsmaskiner, anleggsutstyr og varebiler av høy kvalitet. Vi tar oss av service, reparasjon og vedlikehold, slik at du alltid har det mest optimale utstyret. **Vi leverer til hele Norge.**

Vi har maskiner tilgjengelig på Haugalandet, Nærbø, Tonstad, Tvedestrand, Stange og Oslo.

Rental.one

Tlf. 400 02 194 / utleie@rental.one / Bjorlandsringen 99, 4367 Nærbø



STØTTE: Greit å ha backing i utfordrende konkurranse. Pappa Odd Ivar Svinø gir støtte til datteren Siri Svinø.

uaktuelt å innhente med manuelle midler. Veien ble overlevert mange måneder før avtalt. Dette er bare ett positivt element vi vil se mye mere av fremover.

Kraften i de nye digitale verktøyene kommer når alt blir satt inn i en sammenheng, sa Arnstein Repstad i sin tale.

Han mener bransjen vil se mye enklere og bedre prosjektplanlegging med nye verktøy. Byggemøter på brakka blir annerledes når alle kan se det samme, og det som sees er oppdatert mot nåsituasjonen ute på anlegg.

– For å hente maksimal verdi ut må selvsagt informasjonen helt ut til han som fører maskinen. Det har mye å si om man tar ut noen centimeter for mye langs en hel trasé, "bare for å være helt sikker". Ganger man opp kilometer og kubikkmeter kan det dra opp store volumer unødige håndterte masser og store unødige kostnader, sa Arnstein Repstad. ■



ELDST: Prestisjefyllt maskinførerkonkurranse, også i den eldste klassen 12-15 år.

FØSEN AS

TOTALLEVERANDØR AV OLJE

- ✓ Vi fører alle typer oljer/smøremidler og filter til kjøretøy, maskiner, fartøy og annet utstyr.
- ✓ Leverer til kunder i hele Norge.
- ✓ Gunstige betingelser på frakt – fraktfritt over gitte volum.
- ✓ Ta kontakt for et godt tilbud!

Telefon: 47 96 47 92 / 47 96 47 03
E-post: post@fosen-as.no Web: www.fosen-as.no

Castrol NORTH SEA Eni BALDWIN FILTERS

MASKINKONKURRANSE

Maskinkonkurransen blant barn og unge på Loendagene var mer populær enn noen gang. Disse var med:

0-4 år

Marko Konuch
David Mihál
Ea Hele Wesel
Sebastian Seljeset Grave
Kristian Sandbakk
Theo Hjørungdal
Vetle Alvestad (vinner)

5-6 år

Sivert H. Brosvik
Lukas Konuch
Eliah F. Aurvoll
Ingrid Sandbakk
Amalie Fosse
Roar Apalseth Kalland (vinner)

7-8 år

Sarah F. Aurvoll
Natalia Mihalova
Sondre Gjerde Grønning
Aune Torjus Nes-Berg (vinner)
Linus Busengdal
Sarah Hjørungdal
Leander Haugen

9-11 år

Eirik Østerbø
Emil Alexander Sæterlid
Andreas Leirvåg
William Leirvåg
Siri Elise Svinø
Oda Gjerde Grønning
Kevin Wessel
Magnus Moldsvor
Emina B. Haugland
Isabell Birkeland
Ronja H. Brosvik
Johannes Grodås (vinner)
Isak Leirvåg

12-15 år

Håvard Grov
Tobias Østerbø
Sina Sigernes Aarskog
Henrik Hafstad
Celine Fosse Skagen
Fredrik Wessel (vinner)
Oliver Langlo
Oliver Rustøen
Espen Moldsvor
Brage Holen
Theodor E. Aasen
Ervin Liptak
Martin Hafstad
Thea Emilie Haugen

Vinteren er her!



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

A LONG WAY TOGETHER

EARTHMAX SR 41

Uansett hvor krevende oppgavene dine er kan du stole på EARTHMAX SR 41 når det gjelder arbeid som krever ekstraordinær trekkraft. Takket være stålradialstrukturen og det spesielle blokk mønsteret har EARTHMAX SR 41 enestående motstandsevne mot punktering og ekstra lang levetid. Med dette dekket kan du jobbe lange dager uten avbrudd og med en ekstraordinær arbeidskomfort.

EARTHMAX SR 41 er BKT sin løsning for de tøffeste driftsforholdene innen transport, lasting og skyving av masser.



BKT
GROWING TOGETHER

in f t w i bkt-tires.com

Les mer om dekkene og finn nærmeste forhandler på
www.ndi.no/bkt
IMPORTØR: NDI NORGE AS



GLOBUS

- En del av Herde Industrier -

Snøfreser for norske forhold!

Globus - GTF 255 er av de mest solide snøfreserene i sin klasse. Med utstrakt bruk av Hardox i fresens chassis, og vendbare slitestål i Hardox 500 kvalitet, gir det Globus snøfresere lang levetid og lave driftskostnader. Våre snøfresere kan utstyres med et bredt utvalg av ekstrautstyr.



AKERSHUS
TRAKTOR

BESTILL NÅ FOR RASK LEVERING
Kontakt oss på telefon: 63 94 85 80

Herding av betong

Byggvarme

Teletining/frostsikring

Mobile varmeløsninger til ditt byggeprosjekt - uansett behov

Utviklet og produsert i Narvik

Tlf 76 96 58 90
post@heatwork.com

HeatWork®
industrial heating solutions

VINGE
maskin as

Salg og service

Tlf. 913 34 440
post@vingemaskin.no
www.vingemaskin.no



EUROCOMACH
Sterke - smidige - stabile



SJØ: "Armen Lange" kommer til sin rett ved arbeid i sjø. Her i Småge småbåthavn på Aukra i Romsdal. (Foto: Nasta AS)



120 TONNS HURTIGFESTE PÅ BOMMEN – TO GRAVEUTSTYR

Langgraver og standard 40-tonner i samme maskin

De skulle gjerne hatt en ny langgraver, men har ikke jobb nok til en så spesialisert maskin. Løsningen ble et hurtigfeste på bommen som gjør maskinen til en kombinert langgraver og standard 40-tonner. Bytte graveutstyr tar fem minutter.

Tekst: Jørn Söderholm - jos@mef.no

AUKRA: – En maskin med fastmontert langutstyr har vi kanskje bruk for kun 200 timer i året. Men de 200 timene er viktige. Med denne løsningen får vi dekket dem opp. Samtidig har vi maskinen som en vanlig 40-tonner i tillegg, for alle de andre timene.

Det sier Frank Småge, prosjektleder, maskinansvarlig og en av eierne i Odd Småge AS.

Sist sommer fikk entreprenørselskapet på Aukra i Romsdal overlevert sin nyeste investering: En Hitachi ZX350LC-7, en 40-tonner litt utenom standard. Den er satt opp med både standard, og et superlangt graveaggregat. Med et hurtigfeste på maskinens "amputerte" bom tar det føreren bare fem minutter å bytte mellom graveutstyret.

INSPIRERT AV RIVNINGSMASKINER

– Ønsket var å lage en fleksibel maskin der man kunne variere mellom langt og standard graveutstyr på en enkel måte, skriver Nasta AS i en presentasjon av maskinen.

– Vi hadde jo sett noen rivningsmaskiner som hadde tilnærmet samme løsning. Da kom vi med forslaget om å lage en slik, sier Frank Småge i presentasjonen.

Det lengste aggregatet – Super Long Front H20L (SLF), faktisk – har en 11,8 meter lang bom mens stikka er 8,3 meter lang. Beltegraveren er bygget om med «Boom Quick Connect» hurtigkobling på bom for bytte mellom SLF og standard graveutstyr. Det er en patentert løsning utviklet i samarbeid mellom

Hitachi, Kiesel og Oil Quick. Ombyggingen er utført av Nasta Spesialproduksjon

Oil Quick hk-feste for maskiner opptil 120 tonn er montert på bomstubben som står på maskinen, med tilsvarende grind på både standard- og langbommen. Aggregatet som ikke er i bruk parkeres i to bukker ved bytte av graveutstyr. Maskinen har en ekstra motvekt på ca. 2,1 tonn for å balansere opp langaggregatet.

SKUFFER PÅ ÉN OG TO KUBIKKMETER

Standard graveutstyret har et Klepp KM90 hk-feste og lasteskuffe på 2 000 liter, mens langaggregatet er påmontert et Klepp KM60 og en lett lasteskuffe på 1000 liter. Byttet mellom de to graveutstyrene tar bare noen få minutter, og utføres helautomatisk og hydraulisk, styrt fra hytta.

– Med 60-feste og ekstrahydraulikk har vi veldig mange muligheter til redskaper å benytte som hammer, klype og hydrauliske skuffer, sier Småge.

Ved hjelp av Tool Control gjenkjenner bæremaskinen bommene, og justerer systemhydraulikken automatisk til ønsket trykk. Alle tilkoblinger som hydraulikk, elektrisitet, vann og luft kobles gjennom Boom Quick Connect-festet.

KOBLER I ÉN OPERASJON

– Med denne løsningen kobler vi bommene og slangene sammen i én operasjon. Det var ikke nok gjennomføringer gjennom feste

Møt oss på
AGROTEKNIKK
I HALL E

VI HAR REDSKAP TIL ALLE BEHOV OG ÅRSTIDER

Se hele vårt sortiment på www.quicke.no
Lokale forhandlere over hele Norge

PALLEGAFFLER, også forlengere
1000 - 1600 - 2500 - 3500 -
5000 - 8000KG

KLAFFVINGESKUFF
Proff Klaffvingeskuif med
mange forskjellige innfestings kroer

www.quicke.no MEMBER OF JOST WORLD

Industri- og lagerbygg

Fjøsssystemer Bygg er kjent for sine kostnadseffektive bygg med kort byggetid – lagerbygg, redskapshus og industribygg, både isolerte og uisolerte. Våre bygg har en effektiv og kostnadsbesparende konstruksjon med god arealutnyttelse, og vi tilbyr skredderbygde løsninger til fast pris.

Ta kontakt for informasjon, tilbud eller en uforpliktende prat. Fjøsssystemer Bygg, Losnabakkan 50, 2634 Fåvang. Tlf: 61 28 35 00. E-post: bygg@fjossystemer.no

www.fjossystemer.no **FJØSSYSTEMER**



FORNØYD: Frank Småge i Odd Småge AS er fornøyd med bedriftens nye kombimaskin. (Foto: Nasta AS)

«Det er jo rett og slett blitt to maskiner i én. Det er en perfekt kombinasjon for oss.»

Frank Småge

til all ekstrahydraulikken fram til stikka. Derfor er det i tillegg en slangepakke utenfor som må kobles manuelt, men dette gjøres enkelt i et grep. Bytte fra mellom bommene tar fem minutter. Inkludert den manuelle slangepakken, sier Frank Småge.

Både bommer og stikke er utstyrt med sensorer for GPS i ekstra sjøvannsbestandige kabler og sensorer fra Leica. I tillegg er langstikka utstyrt med ekkolodd for scanning av sjøbunn.

Maskinen har i midten av oktober fått 160 timer på telleren, og prosjektet i båthavnen er i ferd med å ferdigstilles. Så langt har den gått i sjøarbeid, utlegging av sjøfylling, plastring og steinmur i sjø. Timetallet vil nok få fart på seg utover vinteren.

ARMEN PÅ ORMEN

Nå skal maskinen i arbeid på gass-i-landsføringssanlegget Ormen Lange, som var den utløsende jobben for å gjøre denne investeringen. Så har maskinen da også fått navnet "Armen Lange".

Det var spenning hos entreprenøren rundt hvordan standard-maskinen kom til å fungere etter ombyggingen og med ekstra motvekt, men det har gått fint.

– Til nå fungerer det veldig bra. Dessuten er det jo en veldig god maskin. Vi er veldig imponert over den nye serie 7. Spesielt med tanke på hurtighet og førerkomfort. Den er også veldig fin og presis på hydraulikken. Det har overrasket positivt. Den kan brukes akkurat som en vanlig graver, sier Frank Småge.



VANLIG: Fem minutter tar det å bytte mellom standard (bildet) og langt graveutstyr. (Foto: Odd Småge AS)

Odd Småge AS har i dag cirka 40 ansatte. Maskinparken er stor, med mye Hitachi.

Spent på igangkjøring av en så spesialisert maskin? Ja, selvfølgelig.

– Vi var jo spente! Men resultatet har blitt veldig bra. Maskinen har overrasket meg positivt. Det å bytte mellom langt og kort utstyr er fantastisk enkelt! Det tar ikke lang tid å bytte. Det er jo

rett og slett blitt to maskiner i én. Det er en perfekt kombinasjon for oss, smiler Frank Småge.

UTVIKLET PÅ TEAMS

Dialogen og utviklingsprosessen startet i januar i år, med å tegne en optimal løsning for bombytte, rekkevidde, gravedybde og lavest mulig transporthøyde. Originalbommen ble også endret litt grave-

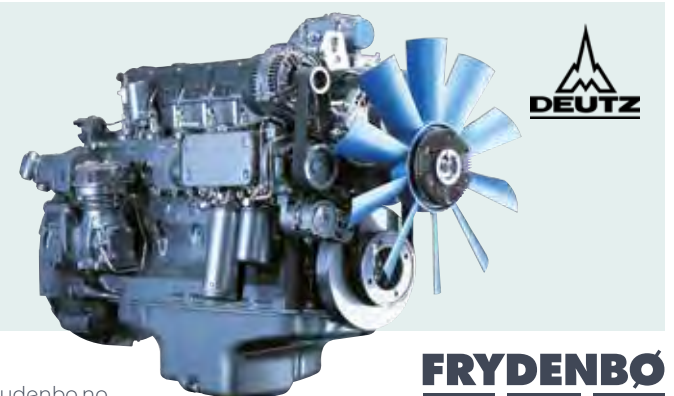
FORTS

Vi holder deg gående!

Deutz byttemotor for:

- Industri
- Landbruk
- Anlegg
- Marine

Et raskt og prisgunstig alternativ til reparasjon.



Frydenbø Industri
frydenbo-industri.no

63 87 17 00 / salg.fino@frydenbo.no

FRYDENBØ



HK-FESTE: Et Oilquick 120 HK-feste på bommen er nøkkelen i løsningen. (Foto: Odd Småge AS)



STØTTE: – Nastas lokale selger Ola Vik har vært god å ha, sier Frank Småge. (Foto: Nasta AS)

diagram på ved at den ble rettet ut et par grader. Dette gir mer løftehøyde og litt mindre gravedybde.

– Som regel er løftehøyden den største hemskoen på en standardmaskin. Du greier sjelden eller aldri å bunne stemplene på løftesyndrene, sier han.

Maskinen var planlagt levert i midten av mai i år, men grunnet litt covidforsinkelser så ble overleveringen utsatt til 1.juli. Nastas lokale selger Ola Vik har vært sentral i prosessen og i møtene mellom Småge og spesialproduksjon.

– Som gammel mekaniker har han også vært god å ha med i prosessen i optimalisering av løsningene. På grunn av Covid ble det aldri fysiske møter med spesialproduksjon. Kun møter på Teams og epostutvekslinger av informasjon og skisser, samt noen bilder underveis i produksjonen. Så vi var ganske spente på sluttresultatet når vi reiste ned for å hente maskinen i sommer, sier han.

– *Pris?*

– Det er en sak mellom oss og Nasta. Men jeg kan si at det ble i overkant av 1,5 standard 350, humrer Frank Småge. ■



Løftemagneter og Metallseparatorer

Egen produksjon, reparasjon og service

elmemagnets.com

info@elmemagnets.com

Tel: +46 476-150 05

ÄLMHULTS EL-MEK AB

Etterlyser utslippsfri betalingsvilje hos byggherrer

Mattis Ringvold (25) har overtatt de to første elektriske gravemaskinene på Innlandet. Nå etterlyser han offentlige byggherrer med vilje til å betale for arbeid med utslippsfritt utstyr. I påvente av oppdrag vil han leie ut maskinene til kjøring i Oslo.

Tekst: Jørn Söderholm – jos@mef.no

– Jeg håper offentlige byggherrer som kommuner og fylkeskommunen går litt i bresjen for dette. At de gjør det mulig å ta i bruk utslippsfritt utstyr på prosjekter. Først da har det en hensikt å investere i slikt utstyr.

Det sier Mattis Ringvold, daglig leder og medeier i Innlandet Maskinutleie AS. Han har akkurat overtatt selskapets nyeste investering: To batterielektriske Z-line 320.

UTEN OPPDRAG

Maskinene er basert på Cat 320, bygget om og elektrifisert av Pon Equipment AS. Det

må sies å være en frisk satsing. Maskinene er ikke innkjøpt til noe konkret prosjekt, og står uten oppdrag.

– Å kjøpe en slik maskin er en tre ganger så stor investering som en vanlig maskin. Nå får vi ikke brukt dem. Staten sier at det skal lønne seg å investere tidlig i utslippsfri teknologi. Nå har vi gjort det. Men vi står uten oppdrag på det, fordi offentlige byggherrer ikke er villige til å betale for utslippsfritt arbeid i vårt område. Jeg håper det skjer en endring på det snart. At byggherrer også utenfor byene kommer etter, setter utslippsfritt utstyr som krav og vil



LEVERT: – Da er de klare til arbeid. Mattis Ringvold takker selger Tore Wistad i Pon Equipment AS for handelen.

betale for det. Spesielt offentlige byggherrer, sier Ringvold.

– *Inntil det skjer, hva vet du om potensialet for å leie dem ut? For eksempel til kjøring i Oslo?*

– Jeg håper det er et stort marked. Det er det som er planen nå, å prøve å treffe det. I Innlandet har vi ikke bruk for dem pr dags dato. Vi får ikke betalt for å bruke dem der, så da må vi se til Oslo, sier han.

DOKKA OG INNLANDET

Innlandet Maskinutleie AS ble stiftet i 2018. Selskapet er en del av DEAS-gruppen, og eier alt utstyr Dokka Entreprenør AS bruker i sine prosjekter. Selskapet leier ut utstyr til Dokka Entreprenør, andre selskaper og private aktører. Maskinparken består av alt fra hånddriller til 50-tonns gravere. I tillegg til anleggsutstyr satser selskapet på utleie til byggebransjen, med blant annet betongverktøy. I dag driver selskapet mest i området Dokka, Gjøvik, Lillehammer og Fagernes.

– Så må vi bygge stein på stein og prøve å ekspandere. De elektriske gravemaskinene er en viktig satsing for oss. Staten sier det skal lønne seg å være tidlig ute. Jeg er veldig spent på å se om det faktisk gjør det, sier Mattis Ringvold. ■



KLAR: Mattis Ringvold monterer profilering på den ene av de to nye Z-line 320 elektriske graverne sammen med kompis og tømmertransportør Øyvind Bjørkebakken.



Alt innen Asfalt - og betongfresing.
Fagmessig utført til rett tid! Maskiner for store og små oppdrag.



ASFALTFRES AS
Nedre Nedmarken 14, 3370 Vikersund
Tlf: 32 77 99 75, E-post: Info@asfaltfres.no
www.asfaltfres.no

ASFALTFRES SØR AS:
Tveide Næringspark 7, 4760 Birkeland
Tlf : 915 85 761

**Flere og flere velger Steelwrist
som sin leverandør av utstyr og
vi skal fortsette å gjøre vårt ytterste
for at **DU** får topp kvalitet!**

Endelig er også en normal hverdag innen
rekkevidde og vi gleder oss til å se dere i
tiden fremover.

**Ta gjerne kontakt med
en av oss!**

Johann Gudjonsson - +47 46980866
Peter Eriksson - +46 70-9980839
Stian Zachariassen +47 41489823



www.steelwrist.com



**PARK OG
ANLEGGSMESSEN**

**4. - 5. NOVEMBER
NORGES VAREMESSE**

BESØK PARK OG ANLEGGSMESSEN

Fagmessen for alle som jobber
innen park- og anleggsbransjen,
både i offentlig og privat sektor.

*Delta på interessante foredrag,
kurs og seminarer.*

Gratis billetter og info på www.poga.no

KOSTNADSKUTT med miljøgevinst

Senke kostnader i drift og vedlikehold og samtidig øke både miljøgevinst og miljø sikkerhet kan høres ut som en utopi. Med toppkvalitets biologisk nedbrytbare smøreoljer får en begge deler. Hemmeligheten ligger i oljens ekstreme driftstid.

Bare økonomisk lønnsomme, teknisk modne og miljøtilpassede konsepter er virkelig bærekraftige.

Panolin oljer for anleggsmaskiner, landbruk og skogsdrift er basert på 100% mettede estere og nøye utvalgte additiver. Dette er produkter som er svært stabile og høytytende over lang tid på grunn av sin motstandsdyktighet mot ytre påvirkning, så som høy temperatur, trykk, skjærkrefter og vann, samt sin ekstreme oksidasjonsstabilitet.

Lønnsomt

Panolin står for svært robuste oljer med en levetid som overstiger vanlige mineralske oljer mange ganger. Panolin er testet i anleggsmaskiner til over 20 000 timer brukstid uten skifte, samtidig som det gir full beskyttelse av driftsutsatte komponenter.

Utvidede oljeskiftintervall betyr fremfor alt økt opptid. Samtidig spares kostbart vedlikeholdsarbeid. Når oljeforbruket går ned betyr dette igjen færre innkjøp, mindre innkjøpsadministrasjon og reduserte transport- og lagerkostnader.

Miljøet

Ved utilsiktet spill vil Panolin oljene brytes ned uten å påvirke miljøet og med bare minimale restprodukter. Panolin danner heller ikke skinn på vannet. Panolin HLP Synth hydraulikkolje er testet for bla. toksisitet og bionedbrytelighet, og oppfyller anerkjente tyske,



Bare økonomisk lønnsomme, teknisk modne og miljøtilpassede konsepter er virkelig bærekraftige.

engelske og svenske standarder for miljøtilpassede oljer (EAL-oljer).

Lang brukstid betyr lavere oljeforbruk. Dette gir mindre transport av ny olje og brukt-olje, samt redusert avhending av den brukte oljen. Utbyttet er redusert CO2-utslipp gjennom hele livssyklusen til oljen, i forhold til bruk av konvensjonell smøreolje.

Oppfyller strenge kvalitetsstandarder

Sveitsisk baserte Panolin International Inc. har arbeidet med miljøtilpassede oljer i over 35 år og utviklet spiss teknologi på området. Målet er hele tiden å utvikle produkter som gir miljøgevinst uten å kompromisse på høy kvalitet og ytelse.

Panolin oljer oppfyller en rekke kvalitetskrav fra bl.a. Caterpillar, Volvo og asiatiske produsenter. Panolin HLP Synth er dessuten eneste EAL-olje som er foretrukket av Bosch-Rexroth for deres pumper og motorer i hht RDE 90245.

YX Smøreolje AS er norsk importør av Panolin miljøtilpassede oljer. TESS fører Panolin oljer i sitt sortiment og er tilgjengelig gjennom sine over 130 avdelinger over hele Norge.

Panolin benyttes i anleggsutstyr spesielt der det er risiko for utilsiktet spill. Bruksområdene og mulighetene for miljøgevinst og besparelser er enda flere. Oljene kan benyttes der det ellers benyttes konvensjonell mineralolje i dag.



Spar kostnader – beskytt miljøet – øk ytelsen

TESS
TEKNISK FAGHANDEL

Smøreolje
- miljøtilpassede oljer for anleggsmaskiner

SKOVENG
KRANSERVICE AS
Når du trenger et løft!

Krantjenester og Spesialtransport

- Rask responstid
- Utmerket service
- Solid kompetanse
- Alltid tilstede
- Døgnservice



Telefon: 64 83 51 00

Asle Skoveng Kranservice AS
Prost Stabells vei 14 • 2019 Skedsmokorset
Epost: post@skoveng.no

NORGEODESI

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. Autosøk av fallfunksjon.



15.950,-

ALT-I-EN LASER, UL633

Plan, 1-fall, 2-fall, grøfte, anlegg, bygg, lodd og vertikalt. Autosøk av fall i 3 akser. Inkl. Spot Finder



25.900,-

UTSTYR DEG FOR NYE KRAV

Ny forskrift til § 2-3 i PBL stiller krav til innmåling på åpen grøft

ANLEGGSPAKKEN SPECTRA SP20 GPS/GNSS

- Ultra kompakt, alt i ett, veier 0,8 kg
- 240 kanaler, klar for Galileo og Beidou
- Perfekt til CPOS uten behov for ekstern antenne



KAMPANJE

65.000,-

NYHET!

TRIMBLE SX12

Totalstasjon med 3D skanner

- Nå med pekeler, grønn laserstråle
- Nyutvikletamerateknologi
- Skanner 26 600 punkter i sekundet
- 3DM skanning opptil 600 meter
- Vinkelnøyaktighet 1"
- DR Plus opptil 1300m
- Avstandsmåling opptil 2500 meter



Alle priser er eks. mva.

HOVEDKONTOR

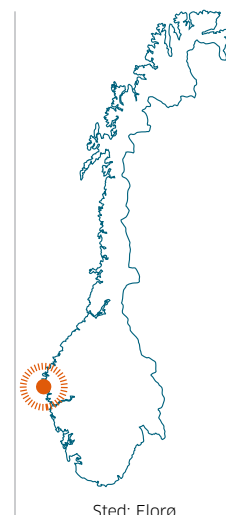
Ringeriksveien 155 - 157
Postboks 91, 1313 Vøyenenga
e-post: salg@norgeodesi.no

Trimble SPECTRA PRECISION

Se hele vårt sortiment på
www.norgeodesi.no

NORGEODESI

MANGE BEIN Å STÅ PÅ: Fra venstre: driftsleder og medeier driftsleder Tommy Sæterlid, OKABs Jan Erik Øygard (stående bak), daglig leder Endre Kalland, lærling i vei- og anleggsfaget Atle Eikevik (fagbrev nr. 2), anleggsmaskinførerlærling Mathias Lunde Aven, lærling i vei- og anleggsfaget Adrian Lillenes (fagbrev nr. 2), lærling i vei- og anleggsfaget Andreas Øren (i grave-maskinen - fagbrev nr. 2) og anleggsgartnerlærling André Nordal (fagbrev nr. 3).



Sted: Florø



FORNØYDE LÆRLINGER: Mathias Lunde Aven (18), André Nordal (31), Andreas Øren (28), Atle Eikevik (30) og Adrian Lillenes (20) skryter av varierte arbeidsoppgaver, god oppfølging og godt arbeidsmiljø i bedriften.

«Vi må huske på at det er ikke de med best karakterer som har bygget dette landet»

– Det handler egentlig om å være med i samfunnet, og ta del i utviklingen og endringene i bransjen. En bedrift av vår størrelse og i vårt marked, som tar på oss jobber fra 1000 kroner for private kunder til 25 millioner kroner for kommunen, må jo kunne litt av hvert. Selv tok jeg fagbrev nummer to som anleggsgartner, for at vi skal kunne ta på oss enda flere varierte jobber, sier Sæterlid.

KVALITET FRAMFOR VEKST

Ramsdal Maskins historie går tilbake til 1978, da Audun Ramsdal grunnla enkeltmannsforetaket som i 1998 ble til Audun Ramsdal AS. I år 2000 begynte Tommy Sæterlid som lærling nummer tre i bedriften, og han var i en prosess for å kjøpe seg inn i selskapet da grunnleggeren var involvert i en alvorlig bilulykke i 2018. Da ble det fortgang i planene.

– Planen var at jeg skulle kjøpe meg inn litt til å begynne med, og gradvis mer etter hvert. I stedet ble jeg plutselig alene med hele ansvaret i 2018. Jeg fant raskt ut at jeg enten måtte nedskalere selskapet eller bygge videre på det grunnlaget som var lagt. Jeg var heldig og fikk med meg Endre Kalland på laget, både som medeier og daglig leder, og vi satset videre. Vi utfyller hverandre veldig godt; mens jeg trives best med å være ute og grave, bore og skyte, er Endre veldig dyktig på alt det administrative, forteller Sæterlid.

– Da vi overtok i 2018 var vi 17 ansatte, mens vi nå er 24. Videre framover vil vi heller fokusere på kvalitet i alle ledd enn å vokse så mye mer.

MÅL OM AT ALLE SKAL HA FAGBREV

– Vi er en typisk allround-bedrift, som utfører det meste av anleggsrelatert virksomhet. Det kan være mindre anleggsgartner tjenester den ene dagen og et større teknisk kommunalt prosjekt den neste. Derfor er det lurt å være litt frampå og spisset når det gjelder kompetanse, sier Endre Kalland.

– Grunnleggeren Audun Ramsdal er fremdeles med i selskapets styre, men ikke i den daglige driften. Han var imidlertid alltid svært opptatt av fagopplæring og lærlinger, og vi forsøker å videreføre det. Derfor tar vi inn lærlinger hvert eneste år, og det er et mål at alle i bedriften skal ha minst ett fagbrev, og gjerne flere.

RAMSDAL MASKIN AS

Nominert av: MEF region Vest

Hjemsted: Florø, Kinn kommune, Vestland

Omsetning: NOK 54 mill.

Antall ansatte: 24

Antall lærlinger: 9 (37,5 % av arbeidsstokken)

[7 av de 9 tar fagbrev nr. 2]

Lærlinger i hvilke fag: 5 i vei- og anleggsfaget,

3 i anleggsmaskinførerfaget, 1 anleggsgartnerfaget

Antall som har tatt fagbrev siste tre år: 5

ÅRETS LÆREBEDRIFT 2021 – REGION VEST: RAMSDAL MASKIN AS

Maskinentreprenør med fagkompetanse

De 24 ansatte i Ramsdal Maskin har snart 34 fagbrev til sammen, og hele syv ansatte tar nå sitt andre eller tredje fagbrev. – På den måten får vi flere bein å stå på og blir mer konkurransedyktige, sier driftsleder og medeier Tommy Sæterlid, som selv startet som lærling i bedriften.

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



EN PLIKT Å TA INN LÆRLINGER

– *Hvorfor tar dere egentlig inn lærlinger?*

– Det er jo for å få flere fagarbeidere. Å ta inn lærlinger er den mest fornuftige måten å rekruttere på. Når vi får dem inn fra «scratch», kan vi også forme dem selv, og sjansen for at de klarer seg bra og blir værende er da større. For vi ønsker selvfølgelig å beholde lærlingene i bedriften etter endt læretid, sier Sæterlid.

– Mange av fagarbeiderne våre har begynt her som lærlinger, supplerer Kalland.

– Det er et samfunnsansvar – en plikt – å ta inn både lærlinger og utplasseringselever. De kommer inn i bedriften på en litt mykere

«Det er et samfunnsansvar – en plikt – å ta inn både lærlinger og utplasseringselever.»

VARIERTE OPPDRAG: Ramsdal Maskin tar på seg jobber fra 1000 kroner for private kunder til 25 millioner kroner for kommunen.

måte enn andre ansatte. Vi kan ikke forvente at de kan bidra så mye, i hvert fall ikke til å begynne med, men de må jo få prøve seg. Man skal ha forventninger til lærlinger også selvfølgelig, men det blir på en annen måte.

PÅLITELIGHET, INTERESSE OG INITIATIV

– *Hva er de viktigste egenskapene dere ser etter når dere tar inn lærlinger?*

– At de er pålitelige og at de er interessert i bransjen, svarer Sæterlid uten betenkningstid.

– Om de ikke kan så mye, er ikke så viktig i begynnelsen. Det er jo derfor de er her; for å lære. Men hvis lærlingen skal være her klokka sju, og kommer dinglede inn sånn i åtte-tida, så er det en dårlig søknad. Vi må kunne forvente at de møter opp på jobb i tide. Karakterer fra skolen er ikke noe vi ser noe særlig på, men fravær tar vi kanskje en titt på. De fleste vi tar inn som lærlinger har uansett vært her på utplassering, så da har vi gjerne dannet oss et godt inntrykk av dem.

– Når det gjelder hvem vi tar inn på utplassering, er det generelt mer positivt hvis de tar initiativ og ringer selv, enn når læreren ringer og spør for dem, sier Kalland.

– Det er ganske mange som spør om å komme hit på utplassering, og vi har ikke kapasitet til å ta inn alle. Men dette er ikke Oslo; vi kjenner til de fleste fra før på en eller annen måte, noe som gjør det enklere å velge. Er man fra en bondegård og vant til å stå på og jobbe, så er det også et pluss, sier Sæterlid.

ALLE BØR FÅ EN SJANSE

– Dere har jo også tatt inn en del kandidater fra andre bransjer med andre utdanninger. Vi i OKAB har i tillegg benyttet dere til å ta imot lærekandidater; altså de som ikke har den «riktige» skolebakgrunnen, har mangelfull karakterbok eller ulike utfordringer, skyter Jan Erik Øygard inn. Han er daglig leder for Opplæringskontoret for anleggs- og bergfagene (OKAB) i Sogn og Fjordane, og har fulgt opp lærlingene i Ramsdal Maskin i en årrekke.

– Det er nemlig ikke alle bedrifter som tar imot lærekandidater. Og det er heller ikke alle som er like tålmodige som dere. For der er dere virkelig dyktige. Vi risikerer nesten å bruke dere for mye, fordi vi vet at det går så bra, smiler han.

– Vi prøver å være på tilbudssiden. Alle bør jo få en sjanse, sier Sæterlid.

– Det er jo ofte de som ikke er så flinke på skolen som er best i vårt fagfelt. Det er derfor mange begynner her i utgangspunktet. Vi må huske på at det er ikke de med best karakterer som har bygget dette landet, sier han.

BEDRE Å FEILE ENN IKKE Å GJØRE NOE

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

– Det er gjerne Endre som tar dem imot den dagen de begynner. Da får de utlevert nøkler, utstyr og man går gjennom litt papirarbeid. Vi har tett dialog med OKAB, og deres oppstartsmøte gjennomføres ganske tidlig, hvor vi sammen går gjennom bl.a. rutiner, SmartDok, føring av timer og HMS, sier Sæterlid.

– Deretter blir de sendt ut på anlegg. Vi forsøker å sette dem sammen med noen som eger seg til å følge dem opp. Målet er at de skal få prøve seg på mange ulike arbeidsoppgaver, selv om det naturlig nok varierer litt fra prosjekt til prosjekt. Som faglig leder møter jeg alle lærlingene ute på anlegg, og jeg er også med når OKAB kommer på besøk. Endre er også med ut av og til, men han er mest involvert i oppstarten og på medarbeidersamtaler. Akkurat som med alle andre ansatte. Vi prøver å unngå at lærlingene må stå i grøfta et halvt år og se på andre, men at de heller får prøve seg litt. Det er bedre å gjøre en feil enn ikke å gjøre noe i det hele tatt, er vår filosofi.

INKLUDERT OG INTEGRERT

– Lærlingene er også med på alt vi har av sosiale aktiviteter, som julebord og turer, på lik linje med alle andre ansatte. Selv om det hender at enkelte av de yngste må ringe hjem og høre om de får lov til å ta seg en øl, sier Sæterlid og ler.

– Vi prøver å ha noen hyggelige fellessamlinger av og til. Det handler om å inkludere og integrere alle i bedriften. Da samles vi for eksempel til pizza og vi tar opp aktuelle ting som foregår i bedriften, for eksempel hvilke jobber vi regner på. Vi prøver å være så åpne og ærlige som mulig overfor alle i bedriften – også lærlingene. Det er naturligvis ikke alt vi kan fortelle til enhver tid, men vi prøver så godt det lar seg gjøre, sier Kalland.



PÅ STELL: – Her blir lærlingene meget godt ivaretatt, slår OKABs Jan Erik Øygard fast

HAR HATT LÆRLINGER 23 ÅR PÅ RAD

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

– Her blir lærlingene meget godt ivaretatt. Dette er en bedrift som har hatt lærlinger hvert eneste år siden 1998 – altså i 23 år på rad. De blir inkludert og involvert i det meste i bedriften. Tommy Sæterlid, som fungerer som faglig leder i de fleste fagene, er aktivt ute og besøker og følger opp lærlingene på prosjektene. Ramsdal Maskin har en utrolig god kultur når det gjelder lærlingearbeid. Bedriften er svært opptatt av fagkompetanse, og stadig flere tar fagbrev nr. to og tre, sier OKABs Jan Erik Øygard.

– Ledelsen driver også aktiv rekruttering blant skoleungdom i nærområdet. De er for eksempel engasjert i de årlige «Eikefjorddagane», hvor de gjerne låner simulator og minigraver av oss i OKAB, og bruker egne lærlinger til å administrere simulatoren.

HØY TRIVSELSFAKTOR

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

– De tilbakemeldingene jeg får, tyder på at det er høy trivselsfaktor i Ramsdal Maskin. Lærlingene er også meget gode på loggføring. Ikke bare skal de dokumentere arbeidet de gjør, men også at de oppfyller de ulike kompetansemålene de skal gjennom. Vi i OKAB var veldig enige om at dette var den riktige kandidaten til prisen i år, avslutter Øygard.

– FØLER AT DE STOLER PÅ OSS

De fem lærlingene Anleggsmaskinen møter utenfor Florø, nikker gjenkjennende av Øygards beskrivelse av bedriften.

– Det er et ungt og godt miljø her. Det er alltid mye jobb, og det er veldig fleksibelt. Vi får veldig varierte arbeidsoppgaver; den ene dagen er det grafsing i grøfta, mens dagen etter er det opp i helikopter for linjearbeid på fjellet. Variasjonen er nok en av fordelene med å være i en mindre bedrift som denne, sier de.

Ifølge lærlingene er det på ikke noe press om å ta flere fagbrev, men man blir oppmuntret til det og mange gjør det. Adrian Lille-nes (20), for eksempel, som fikk meget godt bestått på fagprøven i fjell- og bergverksfaget i april i år. Han hoppet like godt rett over på et nytt fagbrev, denne gang i vei- og anleggsfaget.

– Jeg har fått veldig god støtte og opplæring. Allerede da jeg var på utplassering fikk jeg lov å kjøre borerigg, og som lærling var jeg en del alene på borerigg. Det var veldig kjekt å føle at de stoler på oss på den måten. Man lærer best når man får prøve og feile litt, sier han fornøyd. ■

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

Kåringen av **Årets lærebedrift 2021** finner sted i januar på Arctic Entrepreneur 2022.

LIEBHERR: Den første testen ble nylig gjennomført med en kablet elektrisk gravemaskin i Nygårdsparken i Bergen. Fremover vil BKK teste det nye batterisystemet hos kunder med ulike behov. (Foto: BKK/Odd Mehus)

Modulære kjempebatterier til bygg og anlegg

Energiselskapet BKK leverer nå nye kjempebatterier til mobil energiforsyning. Leverer opptil 1400 kWh i en modulær og lett koblet løsning. Her forsyner batteriene en kabel-elektrisk maskin med strøm, uavhengig av kapasitet i strømmettet. Nå etterlyser BKK flere entreprenører og leverandører til testing.

Tekst: Jørn Sæderholm - jos@mef.no



LADER: Camilla Moster i BKK og Callum Hoare i Northvolt (Foto: BKK/Odd Mehus)

BKK har nå mottatt det første av flere mobile batterier fra den ledende svenske batteriprodusenten Northvolt. Batteriene har et unikt design ved at de er modulære og skalerbare, og skal gjøre det enklere å ta i bruk elektriske anleggsmaskiner uavhengig av kapasitet i strømmettet.

Det fremgår av en pressemelding fra BKK nylig.

– I tiden fremover vil vi teste batterier opp mot ulike behov hos våre kunder. Erfaringene vil vi formidle videre til Northvolt for å støtte deres utvikling av det mobile batterisystemet, sier Camilla Moster.

Hun er leder for Mobil energi i BKK. Satsingen blir en del av Eviny når BKK nå snart deles i to merkevarer.

SKALERBART FRA 280 TIL 1400 KWH

Systemet fra Northvolt består av 1-5 batteripakker og en hub. Avhengig av antall batteripakker som tilkobles kan systemet levere fra 280 til 1400 kWh. Hver modul veier mellom 2,3 og 3 tonn. Tilkoblingen tar kort tid, og med et par tastetrykk sies systemet å være i gang på få minutter.

– Vi har stor tro på plug-and-play-moduler som kan tilpasses varierende behov på byggeplassene. Utstyret kan lett flyttes rundt på en byggeplass og mellom byggeplasser. Med dette systemet kan vi tilby modulære og skalerbare løsninger med både batterier, hurtigladere og normalladere, sier Moster.

Den første testen ble nylig gjennomført med en kablet Liebherr elektrisk gravemaskin. Den tilhører Svein Boasson AS, og er en jobb med å ruste opp Nygårdsparken i Bergen. Der ble det testet off-grid tilkobling av maskinen direkte i batteriet. Alt fungerte som det skulle, ifølge BKK.

– Mobile Voltpack System er en batteriløsning som kan utgjøre en betydelig forskjell for at byggebransjen skal bli i stand til å redusere sine utslipp og bruke større mengder utslippsfri elektrisk kraft på byggeplasser. Vi gleder oss til å se BKK som en av de første som demonstrerer dette, sier Emad Zand, president i Northvolt Systems.

OMFATTENDE TESTING

Utover høsten vil BKK motta flere mobile batterier fra Northvolt. For å teste utstyret er BKK interessert i å komme i kontakt med entreprenører, byggherrer, maskinleverandører og andre som skal begynne med utslippsfri teknologi. Det skal også gjennomføres testing med samarbeidspartnere via Pilot-E prosjektet og Enova-prosjektet som BKK har innen tematikken utslippsfri bygg- og anleggsplass.

– Testingen vil inkludere batteri for å redusere effektopper, energiforsyning til kablede anleggsmaskiner og utstyr uten nettilkobling, hurtiglading av anleggsmaskiner på steder med lav eller ingen kapasitet i strømmettet, utfasing av dieselaggregat og energi til festivaler og andre kulturarrangement, sier Moster. ■

Over 70 år på det norske markedet!

Se vårt brede løft/sikring program!

Lilleseth Kjetting

– Erfaring gir styrke! –

Heltflytende Tvilling
9mm kjetting til 10.00-20 tvillinghjul. Rund pigg eller U-brodd gripeelement.

Easy On Anlegg
Firkantkjetting 10mm.

OFA Hakki Anlegg
Piggkjetting leveres i 9-11mm.

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

Robuste produkter til anleggsbransjen siden 2004

HØYTRYKKS VASKERE FOR MØKKAJØBBER



BARRETO HELHYDRAULISKE KJEDEGRAVERE 3 typer



BlueMax kapasitetsvifter 230V 1-fas variabel hastighet 950 - 37.000 m3 pr. time 650 - 15.700 m3 pr. time



SKRÅSTØTTER PushPull RETTE STØTTER Korte fra 62 cm opp til 6 meter. PRISGUNSTIG!



tlf 330 50160 post@limaco.no Last ned PDF katalog på www.limaco.no



- SPUNTING - PELING - BORING -



AARSLEFF

Tlf. 40 00 69 09 - aarsleff.com - info@arsleff.no



**SØR-NORSK
BORING**

Tlf.: 40 00 69 09 - boring.no - snb@boring.no

**VEI OG
ANLEGG**

**TØFFE
MASKINER**

**NORGES
VAREMESSE**

16.-19. FEBRUAR

2022

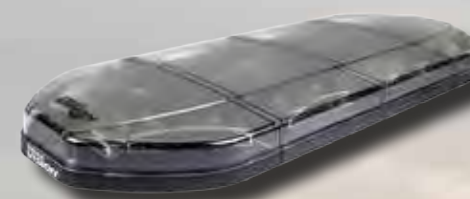


veioanlegg.no

DIN MASKINELEKTRO LEVERANDØR

Hvorfor velge Startax?

- Bredt sortiment på lager
- Rask levering
- Kvalitet til gode priser
- Mange års erfaring og kompetanse
- Stor fokus på deler til hybride og elektriske kjøretøy og maskiner
- Vi leverer også deler til kjøretøy, landbruk og marine



STARTAX
MASKIN-TEKNISK AS

www.startax.net - post@startax.no
Rosenholmveien 20, N-1252 Oslo
22 62 05 50



Vokser på snøbrøyting

Ramlos satser på vintervedlikehold med snøbrøyting og strøing av tørr- og fastsand. Det vokser selskapet på, med store investeringer og mange flere ansatte.

Tekst: Harald Vingelsgaard – anleggsmaskinen@mef.no

RØROS: – Vi fikk Røros-kontrakten. Den er verdt 100 millioner kroner over fem år, med muligheter for opsjon på tre nye år. Det er vi kjempefornøyd med, sier daglig leder Per Martin Rønningen i Ramlos.

Ramlos på Os samarbeider med Brødr. Harsjøen på Tynset i firmaet HR Entreprenør AS, som de eier sammen. Det er HR Entreprenør som har Røros-kontrakten med Svevia, mens Ramlos utfører oppdraget.

Svevia har på sin side kontrakt med fylkeskommunen. Fylkes-

kommunen tok over etter at Statens vegvesen hadde disse kontraktene i lang tid. Ramlos holder til på Os i Østerdalen, om lag en mil sør for Røros i Trøndelag.

HISTORISK SATSING

Kontrakten ble undertegnet sommeren 2020. Dette gir en historisk stor satsing på vinterjobbing for Ramlos.

- Hvorfor ville dere satse på vintervedlikehold?
- Vi har tett samarbeid med Svevia, etter at vi har høvlet vei for

FRES: Fendt traktor med Dalen frontfres ble kjøpt nytt til Røros-kontrakten. Maskinfører Joakim Smedås freser vekk snø på området til FIAS på Os i Østerdalen i månedsskiftet mars-april.



dem i sju år. Vi ble spurt om å samarbeide med dem og å legge inn anbud på Røros-kontrakten. Vi regnet på kontrakten, sammen med Svevia, og fikk tilslaget, sier Rønningen.

Han er glad selskapet nå har en langsiktig kontrakt, som sikrer dem mye arbeid om vinteren. Det vanlige tidligere har vært kort-siktige kontrakter og mindre arbeid om vinteren.

– Med Røros-kontrakten jevner det seg ut. Vi får forutsigbarhet for hele året i mange år fremover. Og ikke minst god sysselsetting hele året, sier han.

Brøyting er ikke noe nytt der i gården. Det har Ramlos drevet med siden 1995, men aldri så mye som nå. Selskapet har til sammen bortimot 30 mann på vaktlister for brøyting om vinteren.

STOR INVESTERING

Ramlos investerte om lag 12 millioner kroner i mye forskjellig nytt utstyr for Røros-kontrakten:

- En Volvo 540 Tridem, fireakslet krokbil med underliggende skjær og sideplog.



KLAR: Maskinfører Joakim Smedås er klar til ny sesong. Bildet er fra april 2021.



- En Volvo 540, treackslet tippbil.
- Seks Mählers ploger, blant annet en høyfjellsplag som er 2,3 meter høy, fjellploger og en spissplog. I tillegg kommer en kantplog for montering på hjullaster, og en sideplog til Cat 140 veihev.
- To nye Falköping fastsandspredere.
- To Mählers skiltvaskere med hydrauliske armer, monteres på brøyteplate på lastebilen.
- En Dalen snøfreser foran på traktoren.
- To Dalen snøfresere bak på traktoren.
- To brukte lastebiler til brøyting.
 - Vi hadde noen tekniske problemer med fastsandsprederne og noen biler i starten, men det ordnet seg. En må regne med slikt i begynnelsen, sier Rønningen.
- Driftssjef Trond Vangskåsen har ansvaret for brøytingen i firmaet. De hadde en svært hektisk periode før vinteren, med å skaffe utstyret og teste dette. Begge understreker at de er fornøyde med leverandørene av utstyret.
 - Leverandørene er vant til at utstyret kjøres døgnet rundt. De er også vant til å yte god service.
- I tillegg til det nye utstyret, har Ramlos standard utstyr som

blant annet hjullaster, hjulgravemaskiner og brøytebiler fra tiden før de fikk Røros-kontrakten. Nå til sesongen 21/22 har Ramlos kjøpt ytterligere to nye brøytebiler. Det koster penger, men nye biler gir bedre driftssikkerhet enn brukte.

ARBEIDSKRAFT

Ramlos har over 30 ansatte på vaktlistene for vintervedlikehold. De ansatte 10 av disse da de fikk Røros-kontrakten.

– Vi har god tilgang på arbeidskraft. Vi har rekruttert noen via bekjentskaper. De fleste søkte jobbene på vanlig måte, sier Rønningen.

Noen av de nyansatte tok førerkort for lastebil etter at de fikk jobben. Ramlos betalte dette. Mange sjåfører bor i nærheten av roden de skal brøyte, fra Tydal i nord til Koppang i sør.

Ramlos kjører disse strekningene på Røros-kontrakten:

- Fylkesvei 30 fra grensa mellom fylkene Innlandet og Trøndelag, og nordover til Ålen.
- Fylkesvei 31 fra Røros sentrum til Brekken og videre til riksgrensa, det vil si grensa til Sverige.
- Fylkesvei 705 fra Brekken og over fjellet Langsvola til Gressli i Tydal.



SPREDER: Brøytebilsjåfør og maskinfører Annar Ryen med tommelen opp for den nye Falköping fastsandsprederen.

I tillegg til Røros-kontrakten, har Ramlos brøytebiler som kjører på riksvei 3 i Østerdalen. Dette er på en annen kontrakt med Svevia.

KREVENDE

Fylkesveiene i Røros-kontrakten er sporete og dårlige noen steder. Sør for Røros er det en kort strekning med så dype spor i veien – på sommerstid – at det er satt opp fareskilt om dette. Det er med andre ord dype spor i veien på vinterstid også, selv om veien er nybrøytet. Sporene er svært vanskelig å se under snøen. Noen biler kjørte av veien på denne strekningen vinteren 2020/2021.

Høyden over havet varierer svært mye i Tydal, noe som kan gi fint sommerføre ett sted og vinterføre et annet sted. På fjellet over Langsvola er det så mye snøfokk, at veien blir stengt flere ganger hver vinter.

Fylkesveiene på Røros-kontrakten skal ikke saltes. Ramlos kjører med tørrsand på etterhengende sandstrøer. Og fastsand fra «balje» på bilen. Fastsand er sand blandet med varmt vann. Denne blandingen smeltes fast i isdekket og gir nærmest spikerfeste ved ideelle forhold.

FIN VINTER

Nå gjør de seg klare til en ny sesong, etter en 20/21-sesong med mye ståtid.

– Vi hadde en fin vinter med lite snø. Det ble en lang kuldeperiode uten nedbør. Da stod bilene. Siste del av vinteren fikk vi noen perioder med styggvær, snø og mye vind, sier Rønningen og Vangskåsen.

– Å bli en god brøytebilsjåfør krever erfaring. Hvordan er det å brøyte med mange nye folk som ikke har drevet med dette tidligere?

– Våre erfarne brøytere i Ramlos overfører kunnskap til de nyansatte. Samtidig har vi fått veldig mange nyttige råd fra Svevia lokalt på Røros, sier de.

I Røros-kontrakten får de også arbeid om sommeren, med kantslått og forskjellige typer serviceoppdrag på veiene.

– Vi ønsker mest av alt et godt samarbeid med Svevia, og at Svevia samarbeider best mulig med fylkeskommunen som er byggherre. Vårt felles mål er trygge veier for alle, sier Rønningen og Vangskåsen i Ramlos på Os. ■

VEGSTÅL SKUFFESTÅL FEIEBØRSTER

- PERFORERTSTÅL
- PLAST/GUMMISKJÆR
- HURTIGMONTERING
- HARDMETALLPIGGER
- HARDMETALLSKJÆR
- SLITEMEIER/SKO
- SLITESTÅL
- SKJÆRSTÅL
- VEGSTÅL
- BØRSTERINGER
- REDSKAP/SKUFFER



VEICO

veico.no



VEICO AS • Tlf 64 94 47 33 • post@veico.no



Smart jobb på nettbrett og smarttelefon med skybasert system

ScanX.NET ScanLoader:

Effektiv vektregistrering ute på plassen

ScanX.NET Delivery Inspection:

Enkel, rask mottakskontroll og registrering

ScanLoader og Delivery Inspection er smarte, skybaserte systemer, der en operatør på en effektiv måte kan registrere veiinger og gjennomføre mottakskontroll på nettbrett og smarttelefon ute på plassen.

Scanvaegt Systems AS

Vestvollveien 32G • 2019 Skedsmokorset • Norge • post@scanvaegt.no
Tlf. +47 96 64 67 00 • scanvaegt.no

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

Ta kontakt med Anita: e-post: anita@a2media.no, tlf: 901 10 688

ABK-Qviller Anlegg

Postboks 64 Vollebakk
Tlf: 23 17 05 20
post@abkqviller.no
abkqviller.no/anlegg

ABS-MASKIN AS

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

Ahlsell Norge AS

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

Argus AS

Postboks 2882 Kjorbekk,
3702 SKIEN
Tlf: 35 50 51 52
post@argus.no
www.argus.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

C. Grindvold AS

0976 OSLO
Tlf: 22 82 00 00
firmapost@grindvold.no
www.grindvold.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/

Dagenborg Maskin AS

9018 Tromsø
Tlf: 77 60 73 30
post@dagenborg.no
www.dagenborg.no

Driv energi AS

Postboks 343, 3301 Hokksund
Tlf: 32 75 90 80
post@drivenergi.no
www.drivenergi.no

Eikmaskin AS

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

Epiroc Norge AS

Postboks 336, 1401 Ski
Tlf: 64 86 03 00
epirocnorge@epiroc.com
www.epiroc.com

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

Forcit Norway AS

Tlf: 32 85 09 00
post@forcit.no
forcit.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/

Gjerden Fjellsikring

3275 Svarstad
Tlf: 400 03 780
post@gjerden-fjellsikring.no
gjerden-fjellsikring.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

3474 ÅROS
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@heideinreich.no
www.heideinreich.no

Hella Maskin AS

3962 Stathelle
Tlf: 35 96 72 72
post@hella.no
www.hella.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

Inger Hokstad AS

1367 Snarøya
Tlf: 90 17 55 71
ihokstad@ihokstad.no
ba-nettverket.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

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

Naboen AS

4353 Klepp Stasjon
Tlf: 51 81 03 00
utleie@naboen.no
naboen.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

Norva 24 AS

6783 Stryn
post@norva24.no
www.norva24.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
geminip@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

Sandvik Norge

2013 SKJETTEN
Tlf: 63 84 81 00
www.rocktechnology.sandvik

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

SMP Parts AB Norge

3516 Hønefoss
Tlf: 32875850
norge@smpparts.com
www.smpparts.com/no

SSAB Svensk Stål AS

Pb. 47, 1314 Vøyenenga
Tlf: 23 11 85 80
www.ssab.se

Steelwrist AS

SE-192 75 Rosersberg,
Sverige
Tlf: +47 236 50 226
www.steelwrist.com

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

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

1617 Fredrikstad
Tlf: 950 71 777
kontor@wiks.no
www.wiks.no

Wirtgen Norway AS

3071 Sande i Vestfold
Tlf: 33 78 66 00
post.norway@wirtgen-group.com
www.wirtgen-group.com/norway

Zirius AS

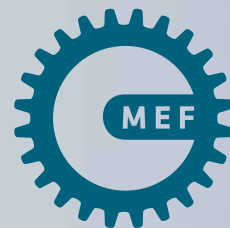
Tlf: 40 00 77 07
salg@zirius.no
www.zirius.no

Ølen Betong AS

Tlf: 53 77 52 00
mail@olenbetong.no
www.olenbetong.no

Hei du.. ja, du ja!

Har du tenkt på å at du, og bedriften din kan ha nytte av at du går på kurs?



Alle kursene til MEF-skolen er utarbeidet av, og for fagfolk innen anlegg.

Skann koden med mobilen og se en oversikt over alle MEF-skolens kurs!



www.mef.no



FRA ORD TIL HANDLING

Signalene fra den nye regjeringen er gode for MEF-entreprenører: Mer skal bygges med lokale entreprenører. Kontraksstrategiene til de statlige utbyggings-selskapene vil måtte legges om. De siste årene har det blitt lyst ut flere kontrakter som har vært så enorme at ingen norske entreprenører har vært i posisjon til i det hele tatt å regne på dem.

Vi i MEF har vært kritiske til at Hålogalsveien har vært på en samlet kontrakt på om lag 10 mrd. kr. Et annet eksempel er Sotrasambandet på 19,8 mrd. kr. Utfordringen med slike prosjekter er for det første at knapt noe arbeidsfellesskap blant de største i Norge kunne signert noe sånt. For det andre at kravene til referanseprosjekter ekskluderer alle norske entreprenører. Resultatet er at begge disse kontraktene gikk til utenlandske entreprenører.

Vi i MEF er ikke redd for konkurranse. Det er ikke det dette handler om. Det handler om at hele utbyggingsmarkedet må være tilgjengelig for norske entreprenører. Vi kan ikke rigge utbyggingene slik at kun franske, italienske eller kinesiske entreprenører er store nok til å bygge. Det handler om rettferdig konkurranse, men også utvikling av det norske samfunnet. Norske entreprenører betaler mer skatt her. Vi utdanner også lærlinger.

Kritikken har nådd frem. Trygve Slagvold Vedum er tydelig på at mer skal bygges med norske entreprenører. Det er en god start. Vi er jordnære av natur i anleggsbransjen. Vi venter spent på resultater og konkret omlegging av politikken helt ut i de ytre etater. Fram til det skjer er det gode ord vi tar med oss, men vi lever av å regne på og vinne kontrakter i vår bransje.

Mye er sagt om miljø i denne spalten. Særlig det siste året. En regjering bestående av Arbeiderpartiet og Senterpartiet har jeg tro på at vil være åpen for realistiske forslag til kutt av utslipp. For utslippskutt skal vi bidra med. Ingen er uenige i målet om 50-55 pst. reduksjon av klimagassutslipp i 2030. Heller ikke undertegnede.



Klimakrav må ikke gå på tvers av sysselsetting, lønnsomhet og marked. Det må gå dypere enn som så, det må handle om hvordan vi drifter bærekraftig. På samme måte som min far matet hesten med havre kan jeg nå fyre mitt materiell med raps. Biodiesel er det enkleste tiltaket å ta i bruk i stor skala. Kostnadene er forutsigbare for byggherre. Produksjonen av vei, VA og grunnarbeid er fullt ut håndterlig i hele Norge med HVO100.

Offentlige byggherrer må plukke opp regningen for miljøtiltakene. De må også kunne vise frem miljøgevinsten av det. Derfor har MEF tatt til orde for at bruk av ren biodiesel ikke må telle som en del av den generelle omsetningen, men ha en særordning for anlegg. Vi har rett og slett få alternativer på vårt tunge materiell i dag. Dette vet jeg administrasjonen vår vil jobbe for med den nye politiske ledelsen i landet.

La oss holde fast ved det vi vet virker.

Arnstein Repstad
Styreleder i MEF

Arctic Entrepreneur 18. - 20. januar 2022
The Qube ved Clarion Hotel & Congress,
Oslo Airport



Vi møtes igjen - på vinterens viktigste møteplass

- Stor leverandørutstilling
- Fagseminarer og kurs
- Vinterfest og Brakkemiddag med Nils, LoveShack og SieGubba

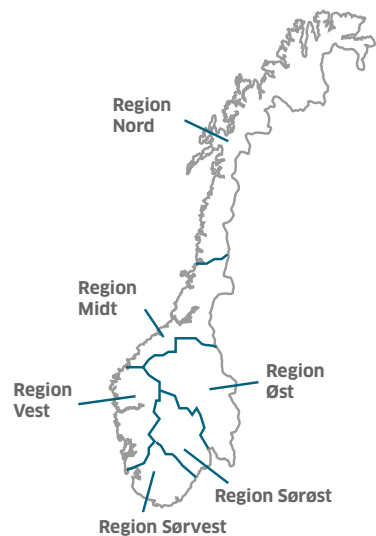
www.arcticentrepreneur.no



Foto: Svein Finneide



Foto: Svein Finneide



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

SERVICE-KONTORET

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: 913 27 357
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

Kontorer i: Hammerfest,
Tromsø og Bodø
Telefon 95 84 50 50
martin.gronnslett@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 SØRVEST

MEDLEMSBESØK

22. september var regionsjef Marie Oftedal og kommunikasjonssjef Fredrik Tronhuus på besøk hos Ola Fisketjøn AS i Suldal. Bedriften ble startet av far Ola i 1957. I dag er det brødrene Lars, Nils og Dag, sammen med mor Solveig (styreleder) som driver og eier firmaet. Dag Fisketjøn er daglig leder, og har vært aktiv i MEF i flere år. Takk for at du tok imot oss Dag! Vi reiste hjem med mange gode innspill til videre arbeid i MEF.



SERTIFISERT MEDLEMSBEDRIFT

Gratulerer til Harveland AS som sertifisert Miljøfyrtårn bedrift. Overrekkelse av diplom ble gjort av ordfører Sigmund Rolfsen og næringssjef John-Erik fra Klepp kommune. Ordfører og næringssjef tok seg god tid til omvisning og prat om næringslivet i Klepp.

VELLYKKEDE FAGDAGER PÅ LALAND

Endelig kunne bransjen møte ungdommene igjen! Over 800 elever og lærere besøkte rekrutteringsdagene på Laland i begynnelsen av oktober.

I overkant av 800 elever og 75 lærere/rådgivere fra Finnøy i nord til Moi i sør ble invitert for å komme å se alle mulighetene som er i bransjen vår.

Flott vær gjorde til at stemningen var på topp blant bedriftene som deltok, elevene og ellers alle andre som hadde oppgaver på området.

Tusen hjertelig takk til alle bedriftene som deltok, enten i form av stand og utstyr eller de som deltok som guide på området. Uten dere hadde aldri dette gått! Og ikke minst en stor takk til Ketil Solvik-Olsen som tok seg tid til å være med oss begge dagene.



REGION VEST

MEDLEMSBESØK

Styreleiar i MEF avd. Sogn og Fjordane Harald Kvame og Regionsjef Paul Olaf Baraas gjennomføre i september medlemsbesøk hjå nokre medlemsbedrifter i Indre Sogn. Det var Fredheim Entreprenør AS og Olav O. Hæreid AS. **Takk for oss!**



F.v: Torstein Hæreid, Jørgen Hæreid, og Harald Kvame



f.v: Anders Fredheim, Magnar Fredhem og Harald Kvame

SERTIFISERT

Vi gratulerer medlemsbedrift Bergen Bydrift AS med ISO 9001 og ISO 14001 sertifisering!



FØLG MEF OG OKAB

i sosiale medier for siste nytt og oppdateringer i bransjen:

Facebook.com/mefnorge
Facebook.com/okabnorge
Instagram.com/mef_norge/

80 ÅR



Fv: Aud Marit og Kjell Bjørkhaug, Harald Kvame og Paul Olaf Baraas

I samband med at tidlegare styreleiar i MEF avd. Sogn og Fjordane Kjell Bjørkhaug fylde 80 år den 23.august, besøkte noverande styreleiar Harald Kvame og regionsjef Paul Olaf Baraas jubilaranten for å gratulere og markere dagen. Kjell Bjørkhaug grunnla Bjørkhaug Maskin AS i 1966 og har vore MEF medlem sidan 1975.

Kjell var avdelingsstyret frå 1977 - 1988 som styremedlem, nestleiar og styreleiar i

1981 - 1984, samt ein periode frå 1997 til 2005. Kjell er fortsatt aktiv kvar dag i ein eller anna form i selskapet. Det er sønene Martin og Steinar Bjørkhaug har ansvar for den daglege drifta.

REGION MIDT

LÆRLINGDAG HOS BUSENGDAL

6. oktober hadde OKAB Møre og Romsdal gleden av å delta på Busengdal AS sin nyvinning: Årets lærlingdag. Agendaen besto b.l.a av gjennomgang av Smartdok og interne rutiner i forhold til KS/HMS. Etterfulgt av besøk på Gjermundnes Naturstein AS, krabbefelt Ørskogfjellet og Nordøyvegen. Det ble en svært innholdsrik og lærerik dag for alle lærlingene som Busengdal har. **Vi i OKAB takker for et meget godt tiltak for lærlingene og ser allerede frem til neste års arrangement.**



REGION SØRØST

MEDLEMSMØTER I SEPTEMBER

I september ble det gjennomført medlemsmøte for alle avdelingene i Region Sørøst. Vi møttes på Gjesvold Gård i Røyse, på Holmestrand fjord-hotell og på Quality Hotel Skjærgården i Langesund. **Takk til alle som deltok!**



REGION ØST

NYE MEDLEMMER I REGION ØST

Kristian Hovdelien Hagen fra Aust-Torpa i avd. Innlandet
Ø.K Maskindrift AS fra Lena i avd. Innlandet.
Vi ønsker velkommen og ser fram til å bli kjent med dere!

MÅNEDENS BEDRIFT I REGION ØST



Bjørnvolden Maskin AS
Holder til: Otta i MEF Innlandet
Daglig Leder: Roy Frode Bjørnvolden
Medlem siden: 02.07.20
Hvilken arbeidsområder jobber dere mest med; Hyttetomter, kabelgrøfter, VA og vintervedlikehold.
Hva slags faglig bakgrunn har dine ansatte: Fagbrev
Hvor mange ansatte er dere; 6 ansatte
Hvorfor er dere medlem i MEF: Trygghet i hverdagen, juridisk avdeling, MEF-skolen, KS-systemet og bygge nettverk.

MÅNEDENS LÆRLING I REGION ØST

Thomas Steen
Bedrift: Ringebu Anleggsdrift AS
Fra: Innlandet avdeling i MEF
Stilling: Lærling i Anleggsmaskinførerfaget
Beste med bransjen: Startet som lærling den 30. august og gleder seg skikkelig til å komme i gang.
Interesser: Skru bil, fiske i fjellet, kjøre traktor og bil



SKOLEBESØK

MEF og OKAB besøkte Landslinja på Solør Videregående Skole, hvor agendaen var info til elever på vg2 Anleggsteknikk. Til sammen 6 klasser fikk info fra en bedrift, fra MEF og fra OKAB fordelt på 2 dager. Anne Mette Gården fra Kristian Gården & Sønner i Vågå og Hans Otto fra Veflen Entreprenør i Skarnes, fortalte elevene om hva som er forventet i arbeidslivet før de skal ut i praksis og i lære. Nyttige dager for elever og lærere, og for å skape bevissthet på det som er grunnleggende når entreprenørene tar imot ungdommen.



FAGTUR TIL SVALBARD

Region Sørøst var på en opplevelsesrik, og etterlengta fagtur til Svalbard med over 170 deltakere. Besøk i gruver, Barentsburg og i Pyramiden. Det var et godt faglig utbytte med informasjon fra våre leverandører: Volvo Maskin AS, Volmax AS, Nordea Finance, Brødrene Dahl og Ahlsell. Storentreprenør og MEF-medlem LNS informerte om anleggslivet på Svalbard. **Vi vil rette en stor takk til alle medlemmer og leverandører som deltok på fagturen!**



REGION NORD

MEDLEM I 25 ÅR

Distriktssjef Rolf Erling Heggem har vært på medlemsbesøk i Vadsø. Der fikk han æren av å overlevere en oppmerksomhet for 25 års medlemskap til Yngve B Harila AS. **Vi gratulerer og takker for tilliten!**



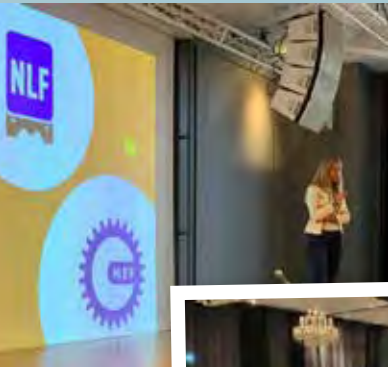
SEKSJON RESSURS OG MILJØ GRENSENE ÅPNES

6. oktober åpnes Trosterudveien og Sukkerveien etter å ha vært stengt i over ett år. Åpningen vil gjøre livet vesentlig enklere for alle som dagpendler til jobb i Norge. Jan Birger Holth (bildet) har mye av æren for å få åpnet veiene igjen og MEF skog gratulerer med vedtaket om åpningen.



NYTT MEDLEM

Best På Skog, med base i Åmli, har blitt medlemmer i MEF Skog. Firmaet drives av Aslak Askland. Teamet består av fire hogstlag og de kjører for AT skog. MEF Skog er glade for å få Best På Skog med på laget og vi styrker med dette vår posisjon i Aust-Agder.



FLOTT HØSTTREFF I TROMSØ

Årets høsttreff for MEF/NLF er over. Distriktssjef og primus motor Jorunn Nyheim var godt fornøyd med helga. - Inspirerende innlegg og dyktige foredragsholdere. Underholdning og gode samtaler. Mange leverandører på stand, en møteplass for medlemmene og leverandørene. **Tusen takk til alle som kunne delta, dere bidro til at både fredagen og lørdagen ble super!**



GARANTIFORSIKRING for MEF-medlemmer

Garantiforsikring dekker entreprenørens behov for å stille sikkerhet i forbindelse med utførelsen av en kontrakt. Nå kan MEF-medlemmer kjøpe garantiforsikring i If.

ER DU INTERESSERT I ET TILBUD PÅ FORSIKRINGSGARANTI?

Da er du velkommen til å ta kontakt med Ulf Michaelsen på mobil 934 03 657 eller e-post: ulf.michaelsen@if.no.

I SAMARBEID MED:



MASKIN-
ENTREPRENØRENE
FORBUND



Opplev utviklingen.

Liebherr sine
elektriske maskiner

www.liebherr.com

LIEBHERR

LH26 EC

info.norge@liebherr.com

Ta et bærekraftig valg med HVO100

Med HVO100 tar du et miljøvennlig valg uten at det går på bekostning av kvalitet og ytelse. HVO100 er et biodrivstoff som passer til de fleste tyngre kjøretøy og maskiner. Vi tilbyr dette på flere terminaler i Norge.

- Utelukkende fremstilt av rester og avfall
- Inneholder ikke palmeolje
- Reduserer utslippene med 80-90 %*
- Tilsatt **miles** additiv som rengjør og beskytter motoren

Les mer på circlek.no/hvo100

*Reduksjon i et livsløpsperspektiv sammenlignet med vanlig anleggsdiesel

CIRCLE  **PRO**™