

mestern

ET BLAD FRA MESTERBREV

1/2019



Nisjemarkedet

som ble 100-
millionersjobb

6



- Når det er snakk om et gigantprosjekt som nytt nasjonalmuseum, er det virkelig snakk om orden og logistikk. Dette er ikke et bygg. Det er et helt kvartal, sier murmester Stian M. Larsen.



Tåler like lange dager som deg

I en krevende jobb skal det i hvert fall ikke stå på bilen. Mercedes-Benz er varebiler for arbeidsjern som ikke gir seg når jobben blir tøff, og for de som vet at en varebil ikke bare er en varebil.

Mercedes-Benz
Kvalitet i arbeid



01 19 inn hold



6

18 20

Utgiver:
Mesterbrevnemnda
Alle uttalelser i bladet står for
de intervjuedes regning og
gjenspeiler ikke nødvendigvis
Mesterbrevnemndas syn.

Mestern – redaksjonen:
Roger Nyborg (redaktør)
Anne Kirsti S. Felldal

Mesterbrev
Postboks 5145 Majorstuen
0302 Oslo.
Tlf: 23 08 83 62
fax: 23 08 80 20
epost: mestern@mesterbrev.no
Internett: www.mesterbrev.no

Grafisk produksjon:
Mercur Grafisk
Stanseveien 9,
Postboks 25 Kalbakken,
0901 Oslo
Tlf: 23 33 92 00
Fax: 23 33 92 16
www.mercurgrafisk.no



Mercur Grafisk er godkjent som
svanemerket bedrift.

- 4** Nytt år med nye muligheter for mesterfelleskapet
- 5** Fortsatt mange saker om ulovlig bruk
- 6** Mestere med naturstein
- 10** Puster ut etter oljeforbud
- 12** Tidens mestre
- 18** Sentralstøvsuger markedet
- 20** Har taket på fallsikring
- 24** Barber boom
- 28** Nye tiltak mot arbeidslivskriminalitet
- 29** Regjeringens reviderte strategi mot arbeidslivskriminalitet: Tempo må opp
- 30** Konferanse om flere kvinner inn i byggenæringen
- 30** SINTEF Teknisk Godkjenning for foliemembraner
- 32** 3 gode grunner til å opprette holdingselskap

ANNONSEKONTAKT:
Inge Krav
HS Media
Tlf: 62 94 69 77
Mob: 911 27 717

PRISER
1/1 side 29.750,-
1/2 side stående 20.700,-
1/2 side liggende 20.700,-
1/4 side 15.500,-
1/8 side 9.100,-

Spesialplassering 4 farger
2. omslag 31.750,-
3. omslag 30.750,-
Bakside 33.800,-
2/1 side 47.750,-



NYTT ÅR MED NYE MULIGHETER FOR MESTERFELLESSKAPET

Etter mange års dragkamp bestemte Nærings- og fiskeridepartementet, etter påtrykk fra LO og NHO, å doble årsavgiften for 2019. Noen mener økningen er for stor, mens andre mener dette er et riktig grep å gjøre.

Som tidligere kommunisert har mesterbrevordningen vært underfinansiert i lang tid. I flere perioder har årsavgiften stått stille. Når den først har blitt økt, så har den økt i tråd med den generelle prisjusteringen det aktuelle året. Når det generelle kostnadsbildet med hensyn til drift og utvikling har økt betraktelig mer, så har det vært lite rom for utvikling av ordningen slik vi ønsker, og vi har heller ikke fått utnyttet det store potensialet som ligger i mesterbrevordningen.

Selv om årsavgiften doubles, så doubles nødvendigvis ikke inntektene til mesterbrevordningen. Dette skyldes i stor grad at det er mange stolte mestere som har gått over i pensjonistenes rekker, og som nå velger å melde seg passive. Mesterbrevnemnda retter en stor takk til denne gruppen som trofast har betalt sin årsavgift i mange år etter at de ikke lenger har vært aktive mestere.

Stortinget bestemte nemlig i sin tid at mesterbrevordningen skal være selvfinansierende. Det betyr at det er mesterne kollektivt som finansierer driften og utviklingen av ordningen gjennom årsavgiften, og uten innbetaling av denne hadde det ikke vært noen mesterbrevordning.

Mesterfellesskapet finansierer en ordning som står for seriositet og kvalitet. Det samme fellesskapet sikrer mesterbrevet som en attraktiv karrierevei og gir en nyttig og viktig kompetanse i mange type stillinger og bedrifter.

Mesterbrevordningen gjør det mulig å kunne markedsføre seg med lovbeskyttet tittel og merke. Knytter man mesterbrevet til en bedrift kan bedriften markedsføre seg som en mesterbedrift. God mesterutdanning gjør det mulig for mesterbedrifter å videreutvikle sine ansatte, ha flere mestere i bedriften og stå sterkt også den dagen nye krefter skal overta ansvaret.

Norge er ett av landene med egen formell mesterkvalifikasjon. Mesterbrevnemnda jobber med å gi mesterkvalifikasjonen den anerkjennelsen den har krav på

opp mot øvrig utdanningssystem og arbeidsliv. Dette jobbes det også med internasjonalt.

Sekretariatet opplever at mesterne er opptatt av å ta vare på mesterfellesskapet på mange områder. Innrapporteringene av ulovlig bruk er et godt eksempel. Mesterne er mesterbrevordningens øyne ute over hele landet. Det er viktig med innrapportering av ulovlig bruk slik at noen ikke snylter på andres kompetanse. Å forhindre ulovlig bruk er en krevende jobb og bidrar til en styrket ordning og merkevare.

Det hele bunner i at det å stå sammen gjør oss sterke. Det betyr at det ikke er likegyldig om årsavgiften betales, enten du er i næring eller ikke. Alle mestere er like viktige for mesterbrevordningen.

■ **ROGER NYBORG**, REDAKTØR
ROGER@MESTERBREV.NO

Viktig informasjon legges først ut på
www.mesterbrev.no

www.mesterbrev.no

FORTSATT MANGE SAKER OM ULOVLIG BRUK

I 2018 fikk Mesterbrevnemnda inn 61 nye saker om ulovlig bruk av mestermerket og -tittel. Fire av sakene ble sendt over til Statens innkrevingsentral med pålegg om gebyr for ulovlig bruk.

AV ROGER NYBORG

Innrapporteringen av ulovlig bruk i 2018 var uten unntak innen byggfagene, opplyser rådgiver Tone Frækeland i Mesterbrevnemnda.

- Innrapporteringene vi har fått har vært innen rørlegger-, maler-, tømrer- og glassfagene. Det er tydelig at i disse fagene er man mer observante på de som bruker merket og tittel ulovlig. Vi er glade for alle tips om ulovlig bruk vi får inn. Og jeg vil understreke at de som tipser er anonyme i vår saksbehandling. Vi er avhengige av tips utenfra, og mesterne er våre øyne over hele landet, men også forbrukere tipser oss om ulovlig bruk, forteller Frækeland.

I glassfaget har Glass- og fasadeforeningen den senere tiden jobbet mye for å få ned ulovlig bruk.

- Ja, i dette faget har Glass- og fasadeforeningen vært aktive og det har gitt resultater. Det har vært mye jobb, men når det gir resultater og bransjen er fornøyd så er vi fornøyd også.

Er det noen råd du vil gi tipserne?

- Som nevnt blir ingen kilder navngitt så det er ingen fare å varsle om ulovlig bruk. Vi er avhengig av at tipsene blir dokumentert ved bilder som viser hvordan mestermerket og -tittel brukes ulovlig. Det kan være bilder av for eksempel, fakturaer, biler, websider og lignende.

Hvordan er saksgangen i denne type saker?

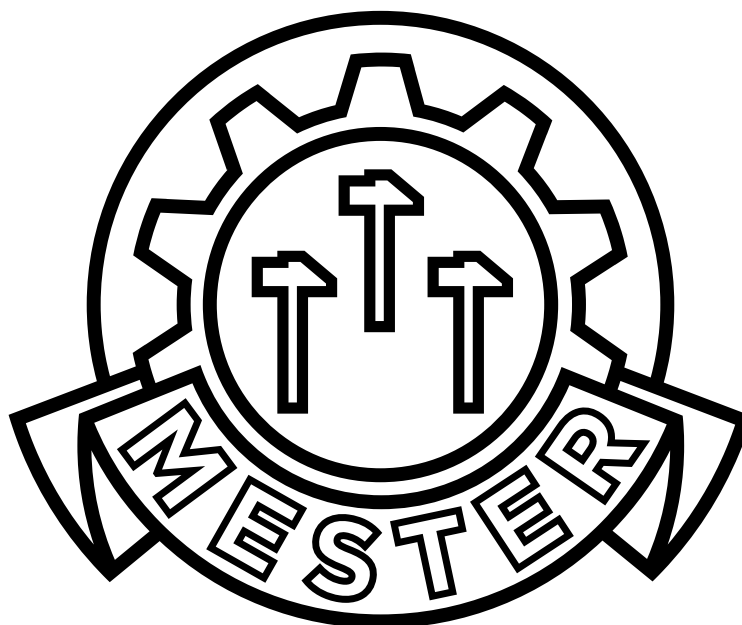
- Når vi får inn et tips tar vi kontakt med den aktuelle bedriften. I de fleste tilfellene løser sakene seg greit ved at de innretter seg etter vår anmodning om å fjerne mestermerket eller slutter å bruke tittelen. I 19 av sakene i 2018 omhandlet bruk av mestertittel i firmanavn. Av disse sakene har 10 endret navn, mens 4 ble sendt videre til Statens Innkrevingsentral. De resterende sakene er fortsatt under behandling. Dette er krevende saker som tar tid.

Varslene om ulovlig bruk viser også at mesterne selv ikke er like flinke til å opprette, endre eller slette egen firma-tilknytning.

- Vi har fått inn en del saker som kunne vært unngått om mesterne selv hadde vært flinkere til å melde fra til oss. Det er viktig at mesterne til enhver tid har riktig firma-tilknytning. Endringen av tilknytningen kan gjøres på mesterbrev.no. Men det er også viktig å gi beskjed til oss om at mesteren har sluttet i en virksomhet slik at firma-tilknytningen opphører til dette firmaet. Når en slutter i en bedrift og det ikke er noen andre mestere i bedriften, er det viktig at mesteren også gir beskjed til firmaet om at bedriften ikke har lov til å markedsføre seg som mesterbedrift etter at vedkommende har sluttet, avslutter Tone Frækeland. ■ ■ ■



Rådgiver Tone Frækeland
i Mesterbrevnemnda



MESTERE

MED NATURSTEIN

Det er nisjemarkedet som ble 100-millionersjobb. Steinfaget er en nisje, men Ellingard Naturstein har fått jobben med å gjøre det nye nasjonalmuseet til noe helt spesielt.

AV GEORG MATHISEN



Flere av hjelpemidlene er spesiallaget for oppdraget, blant annet en glassløfter som er forsterket for å kunne løfte tung stein. Her arbeider Zbigniew Piwowarczyk (til venstre) og Wojciech Brennenstuhl med gulvet.



Steinen festes mekanisk i tillegg til vanlig bakstøp.

Nytt nasjonalmuseum

Oppdragsgiver: Kulturdepartementet
Bruker: Nasjonalmuseet
Brutto bygningsareal:
Cirka 54.600 kvadratmeter
Byggestart: 2014
Åpning: 2020
Kostnadsramme: 6 milliarder kroner



– Dette har vi aldri gjort før, sier Stian M. Larsen. Han viser frem en vegg med smale steiner i skifer, med fallende høyder og spesialtilpassede steiner rundt hjørnene.
– Hver eneste hjørnestein har et unikt nummer med spesialplassering!

Et helt kvartal

Det er uvanlig nok på småjobber. Når det er snakk om et gigantprosjekt som nytt nasjonalmuseum, er det virkelig tale om orden og logistikk. – Dette er ikke et bygg. Det er et helt kvartal! sier Larsen.

Han er murmester i Murmester Rolf Holm. For anledningen er han lånt ut som prosjektleder til Ellingard Naturstein. Begge de to mesterbedriftene er en del av Ellingard Gruppen. På nasjonalmuseet passer det godt å kunne la fagfolkene samarbeide på tvers. De to kontraktene som Ellingard har, innven-

dig og utvendig, er til sammen verdt godt over 100 millioner kroner.

Bare egne ansatte

– Det er et komplekst prosjekt, konstaterer konsernsjef Morten M. Larsen. Selv er han mester i steinfaget. Kompleksiteten er en god grunn til at Ellingard kunne komme inn.
– Litt av styrken vår er den kapasiteten vi har i ryggen, mener Larsen.

Jobben gjøres nemlig utelukkende med egne ansatte. Lærlinger er på plass i både mur- og steinfaget.

– I utgangspunktet er det naturstein som er hoveddelen. Men i tillegg til kunnskapen i steinfaget har vi stor nytte av å ha med Murmester Rolf Holm på laget, sier konsernsjefen.



Alle hjørnesteinene har hvert sitt nummer og spesialplassering.

«DE PROSJEKTENE SOM BLIR MEST VELLYKKEDE, ER DE DER VI FÅR VÆRE MED FRA EN TIDLIG FASE FOR Å PÅVIRKE KVALITETEN OG FÅ RIKTIG KVALITET TIL RIKTIG PRIS»

MORTEN M. LARSEN

►► Spylt oppdalskifer

Stian M. Larsen forteller om en tredeling: Innvendig og utvendig skiferforblending, marmor og muschelkalk.

– Vi spec-er skiferen på samme måte som tegl. Så fester vi den mekanisk og bakstøper, viser han.

– Dette er Oppdalskifer som er tatt ut av råblokker, kjørt ned til Tyskland og bearbeidet der. Så er overflaten høytrykksspylt for å lage struktur i overflaten. Vi bruker spesialtilpasset mørtel med tone.



Knut Erik Vinje er en av flere lærlinger som Ellingard har med seg på prosjektet.



Sevdalin Vesalinov Atanasov sager på mål.



Sevdalin Vesalinov Atanasov (til venstre), Raul Sirel og kollegene har ingenting å gå på: Her er det nulltoleranse.



Stian M. Larsen er prosjektleder for både stein og mur på det nye nasjonalmuseet.

Ellingard Gruppen

Grunnlagt: Som steinhuggervirksomhet i 1905, Eide på Nordmøre.

Ansatte: 150.

Omsetning: 175,5 millioner kroner.

Selskaper: Ellingard Naturstein, Saga Begravelsesbyrå, Ellingard Monument, Ellingard Collection, Respo Terrazzo og Murmester Rolf Holm.

Konsernsjef: Morten M. Larsen.

Eiere: Ellingard Holding (Pål Smith)

67 prosent, Kg Ellinggard Holding (Karstein Gunnar Ellinggard) 33 prosent.

Marmoren er portugisisk. Den er kjørt i «slabs» – skiver – til Ellingard. På verkstedet i Østre Aker vei i Oslo er den skåret til, før den fraktes til byggeplassen og monteres.

Vedlikehold

– Vi ser generelt at det er mye bruk av naturstein nå. Det er veldig mange som ser fordelen i at det blir vedlikeholdsbesparelser

når den brukes på fasade, sier Morten M. Larsen.

Noen ganger får steinbruken negative oppslag, slik som da operabygget i Oslo gulnet. – Det er et materiale som det generelt finnes lite kunnskap om i samfunnet. Vi kan komme inn for å bistå i valgene, men ofte har byggherre, arkitekt eller entreprenør allerede valgt på forhånd. De prosjektene

som blir mest vellykkede, er de der vi får være med fra en tidlig fase for å påvirke kvaliteten og få riktig kvalitet til riktig pris, sier Larsen.

Han er fornøyd med å ha tre mestere i steinfaget i bedriften. – Det er et lite fag, og de andre som har mesterbrev, er stort sett i bearbeidingsbedrifter, fastslår Ellingard-sjefen. ■■■

Tilhengerkraner med mulighet for el-drift (hybrid)

*eks. mva.

Utslippsfri drift*

Klaas

Lift og Maskin as

tlf 939 50 100 *salg og utleie*
www.klaas.no

*De to største kranene kan leveres med hybrid-pakke

PUSTER UT ETTER OLJEFORBUD

De puster ut etter oljebonanza før jul. – Men det er ikke slutt ennå, sier Veidung Wergeland Snekkevik hos Kuldeteknikeren.

AV **GEORG MATHISEN**



God service er et viktig konkurransefortrinn. Her arbeider Veidung Wergeland Snekkevik med en varmepumpe som fikk problemer kvelden før – i femten minus.

Kulde- og varmepumpemontørene har aldri hatt det så travelt før. Fra nyttår 2020 skal alle oljefyrene være ute av norske kjellere. I hvert fall så lenge det fyres med fossil olje – bioolje er fremdeles lov.

Texas før jul

De fleste velger å bytte ut oljefyringen med varmepumpe. – Før jul var det mer støtte å få til å bytte den ut. Her var det helt texas til langt inn på julekvelden, forteller Veidung Wergeland Snekkevik.

Han er daglig leder og medeier i Kuldeteknikeren. Fra basen i Brumunddal dekker firmaet først og fremst mjøsdistriktet, fra Stange og Toten i sør til Lillehammer i nord. Snekkevik har utdanning fra teknisk fagskole og har med seg mester i kulde- og varmepumpemontørfaget Per Seeberg.

Fortsetter

– De siste dagene før jul var jeg helt ferdig. Så tok jeg det med ro i julen for å prøve å komme meg igjen. Men det er fremdeles mange henvendelser, forteller Snekkevik. Selv om det offentlige tilskuddet er litt

lavere, er det fremdeles mange som må gjøre noe med oljefyringen sin.

– Vi driver akkurat og regner på noen litt større jobber også, forteller han. Han har passet på å ta en prat med revisor og satt av litt til årets regnskap. For å få tilskudd, måtte nemlig kundene ha faktura i 2018. Dermed ligger det an til stor omsetning i fjor, mens den kan bli mindre i år.

Kjøling først

Som navnet sier, var det likevel ikke varmepumpene som var starten for Kuldeteknikeren.

– Vi har mer på kjøll enn på varme, men varme er en fin vinterjobb. Tidligere arbeidet vi med kjøleanlegg, tjente penger om sommeren og så hadde vi lite å gjøre gjennom vinteren. Nå kan vi fakturere hele året. Vi arbeider med varmepumper om vinteren, så kommer kjøling for fullt igjen fra påske, sier Veidung Wergeland Snekkevik.

Han har spesialisert seg på å kjøle lagrene til frukt og grønnsaker, arbeider mye i idrettshaller – og ikke minst er det mange oppdrag i private hjem.

Fleksible

– Vi merker konkurransen fra de store. De store prosjektene er de veldig ivrige etter å få, og der sliter vi. Men vi har bedre service og er lettere å få tak i. Vi er mer fleksible, sier Snekkevik.

Egentlig skulle han møte Mestern på kontoret, men han måtte rykke ut til en varmepumpe i kjelleren på et bolighus. Når varmepumpen sliter samtidig som ute-temperaturen går opp og ned mellom ti og tjue minus, nytter det ikke å si at «vi sender en mann neste torsdag».

Kuldeteknikeren består av fire fast ansatte og en lærling. Det er viktig å ta ansvar for rekrutteringen. Firmaet har prøvd å ha to lærlinger, men det ble for vanskelig å følge opp ordentlig. Lærling har det vært i bedriften sammenhengende de siste ti årene.

– Så ser vi at mestermerket slår positivt ut for oss. Spesielt for oss som driver et lite selskap, er det viktig å ha den kompetansen mesterbrevet innebærer. Mesterpapirene og fagskolen gjør at vi har med oss kunnskap om blant annet økonomi og ledelse, og det er viktig når du skal drive et firma, sier Veidung Wergeland Snekkevik. ■■■



Bærekraftig løsning med **ISOCELL CELLULOSEISOLASJON**

Det lønner seg å isolere grønt. Det holder kulden ute om vinteren og varmen ute om sommeren. Ved å etterisolere, reduserer du strømregningen din.

ISOCELL celluloseisolasjon er meget lufttett og installeres med høy egenvekt. Det gjør **ISOCELL** celluloseisolasjon til ett av markedets mest lyddempende isolasjonsmaterialer.

Grønn isolering lønner seg.



CBINorge
Cellulosebasert isolasjon

ISOCELL

www.cbinorge.no • 950 73 777 • post@cbinorge.no

TIDENS MESTERE

Tiden går, og urmakerne i Mexico består. Til tross for den teknologiske utviklingen, og en trussel om at urmakeryrket kan bli en saga blott, har de meksikanske urmakerne mer enn nok å henge fingrene i.

TEKST: TONE AGUILAR FOTO: MARCO AGUILAR

Tikk, takk, tikk, takk!

Sekundene går ikke lydløst i urmakerverkstedet. De mekaniske mekaniske veggklokkenes tikkning er som musikk i ørene.

- Mekaniske klokker er fortsatt populære her i Mexico, sier urmaker Susana Santiago.

Sammen med Yurit Aguilar driver hun urmakerverkstedet Relojería Cronos, i den meksikanske byen Oaxaca.

De tradisjonelle veggklokkene er uten tvil de som lager mest lyd i verkstedet.

- Men vi reparerer alle typer klokker, mekaniske så vel som kvartsur og digitale klokker, presiserer Yurit.

Yurit har ansvaret for klokkene med mer moderne teknologi mens Susana har spesialisert seg på de tradisjonsrike mekaniske klokkene.

- Lidenskapen min er utvilsomt de mekaniske klokkene, innrømmer Susana.

Stor klokkeinteresse

Lederen i den meksikanske urmakerforeningen, Relojeros Técnicos Mexicanos, Angel Pichardo, forteller at entusiasmen for klokker er stor i Mexico.

- Vi er blant landene i verden hvor interesse for dyre kvalitetsur og antikke klokker er størst, sier han, og legger til:

- Det er derfor ikke rart at urmakerne er etterspurte her til lands.

Urmakerforeningen har eksistert i 37 år, og dens viktigste funksjon har vært og er å tilby kurs innen urmakerfag.

Foreningen ble grunnlagt etter at en gruppe meksikanske urmakere dro til Sveits for å lære om ny klokketeknologi. Tilbake i hjemlandet, ga de de først urmakerkursene samtidig som de brakte med seg ny teknologi.

- Det var en genuin interesse blant urmakerne å lære mer om faget sitt og å være med på utviklingen som bidro til at vi som



forening så dagens lys, sier Angel. - Ikke minst ønsket de økt kunnskap for slik å kunne gi kundene en garanti.

I dag tilbyr urmakerforeningen blant annet nybegynner- og avanserte kurs i mekaniske så vel som kvartsur, treklokker, veggklokker samt innen taksering av klokker. Og en av lærerne er Angel som har undervist blivende urmakere i 20 år.

Urmakeryrket, som tradisjonelt har gått i arv fra generasjon til generasjon i Mexico, har følgelig fått nye viktige bein å stå på som følge av foreningens arbeid.

- Det er riktignok ikke bare urmakere eller de som ønsker å bli det som deltar på kursene, forteller foreningslederen. - Mange har klokker som hobby og går på kurs for å lære å reparere sine egne klokker.

Startet med vekkerklokker

De fleste meksikanske urmakerne har riktignok gått i lære hos en annen urmaker. Yurit lærte faget av faren sin og Susana av sin avdøde ektemann.

- De første klokkene jeg måtte demontere og sette sammen igjen, var de klassiske vekkeklokkene, husker Yurit. - Etter hvert begynte jeg med armbandsur som måtte trekkes opp, mekanismen var den samme som med vekkerklokkene, bare mye mindre.

Susana begynte også med vekkeklokker. - Det mest fascinerende jeg vet er å demontere klokkene fullstendig, sier hun. - I begynnelsen var det en utfordring for hukommelsen å få alt på riktig plass igjen.

Men erfaring gjør mester, og med 35 års erfaring innen faget har hun plukket



fra hverandre og satt sammen utallige klokker.

- Nå er det som sagt stort sett mekaniske klokker, spesielt veggklokker og noe stempingsur, jeg reparerer, understreker Susana.

Veggen i verkstedet er fulle av klokker som er inne til reparasjon.

- De mekaniske klokkene er det som regel alltid mulig å fikse, fortsetter hun. - I blant er det det kun nødvendig å rense dem for støv mens det andre ganger ser nødvendig å bytte og reparere deler.

Etter at klokkene er reparert, har hun dem alltid til observasjon, vanligvis i et par uker.

- Dette er for å sjekke at alt fungerer og spesielt kontrollere hvor presise der er, forklarer Susana, og legger til:

De tradisjonelle veggklokkene er uten tvil de som lager mest lyd i verkstedet.



«NOE URMAKERNE
I STØRRE OG STØRRE GRAD
MÅ KUNNE GJØRE,
ER Å TAKSERE KLOKKER
OG OPPDAGE PIRATKOPIER»

ANGEL PICHARDO



Den meksikanske urmakerforeningen, Relojeros Técnicos Mexicanos, viktigste funksjon har vært og er å tilby kurs innen urmakerfaget.



Susana Santiago og Yurit Aguilar driver urmakerverkstedet Relojería Cronos.



- Går de for sakte eller for fort, må jeg justere pendelen eller balansehjulet slik at det er mindre enn få sekunders avvik på en uke.

Et rolig yrke

Armbåndsurene er ofte raske å reparere.

- Ofte er det kun bytte av batterier eller justering av lenker og bytte av reimer det er snakk om, avklarer Susanas kollega i Relojería Cronos, Yurit. - Dette gjør jeg mens kunden venter.

Ved mer tidkrevende reparasjoner som bytte av glass, krone, motorer, kretser og så videre, må de legge igjen klokkene sine hos oss.

- De fleste er innforstått med dette, men det finnes alltid noen som ikke vil det, særlig når det gjelder dyre klokker, fortsetter Yurit.

Selv om jobben ofte må gjøres under tidspress, legger Yurit vekt på at urmaker er et rolig yrke i Mexico.

- Nettopp derfor liker jeg det så godt, sier hun. - Det er underholdende samtidig som vi ikke har et ansvar som går på liv og død. Yurit er arkitekt av utdanning.

- Jeg jobbet litt som arkitekt, men da pappa trengte hjelp her i verkstedet ville jeg heller være her og lære mer om dette flotte yrket.



- Ulempen er at det i blant går hardt ut over hendene, legger hun til med en liten latter, og viser fram den tykke og tørre fingerhuden.

Ingen saga blott

Å være kvinnelige urmakere i Mexico begynner å bli mer vanlig.

- Men det har sine utfordringer i blant, innrømmer Yurit. - Noen ganger tviler kundene på at vi klarer jobbe, fordi vi er kvinner, men pappa var en var de eldste urmakerne i byen og hadde opparbeidet en solid anerkjennelse. Selv om han har gått bort, nyter vi godt av merkenavnet han har gitt verkstedet.

Hun er stolt av arven faren har etterlatt seg.

- Og jeg setter stor pris på å kunne videreføre yrket som han dedikerte et langt liv til, sier hun.

Susana på sin side understreker hvor viktig det er å henge med i utviklingen.

- Faget utvikler seg hele tiden, ikke minst på grunn av ny teknologi, men samtidig består kunnskapen om klokkenes oppbygning.

Noe urmakerne i større og større grad må kunne i dag, er å takserer klokker og oppdage piratkopier. Den meksikanske urmakerforeningen har derfor de siste par årene også tilbudt kurs i taksering og vurdering av klokker.

- En årsak er at flere ønsker taksering av dyre kvalitetsklokker fordi det finnes flere piratkopier på markedet, sier Angel, foreningens leder.

Med stadig flere oppgaver, og et betydelig antall mekaniske klokker i de meksikanske hjem, antikke så vel som nye, så ser han er stort behovet for urmakere.

- Urmakeryrket kommer derfor til å eksistere i mange år, mener han. - Urmakere kommer definitivt ikke til å bli en saga blott, snarere tvert i mot. ■■■



Håndverkertelt fra Hallgruppen

Tar liten plass i bilen din og settes opp på få minutter!

Lagervare, omgående levering:

2x2
meter

3x3
meter

3x6
meter

4x4
meter

4x8
meter



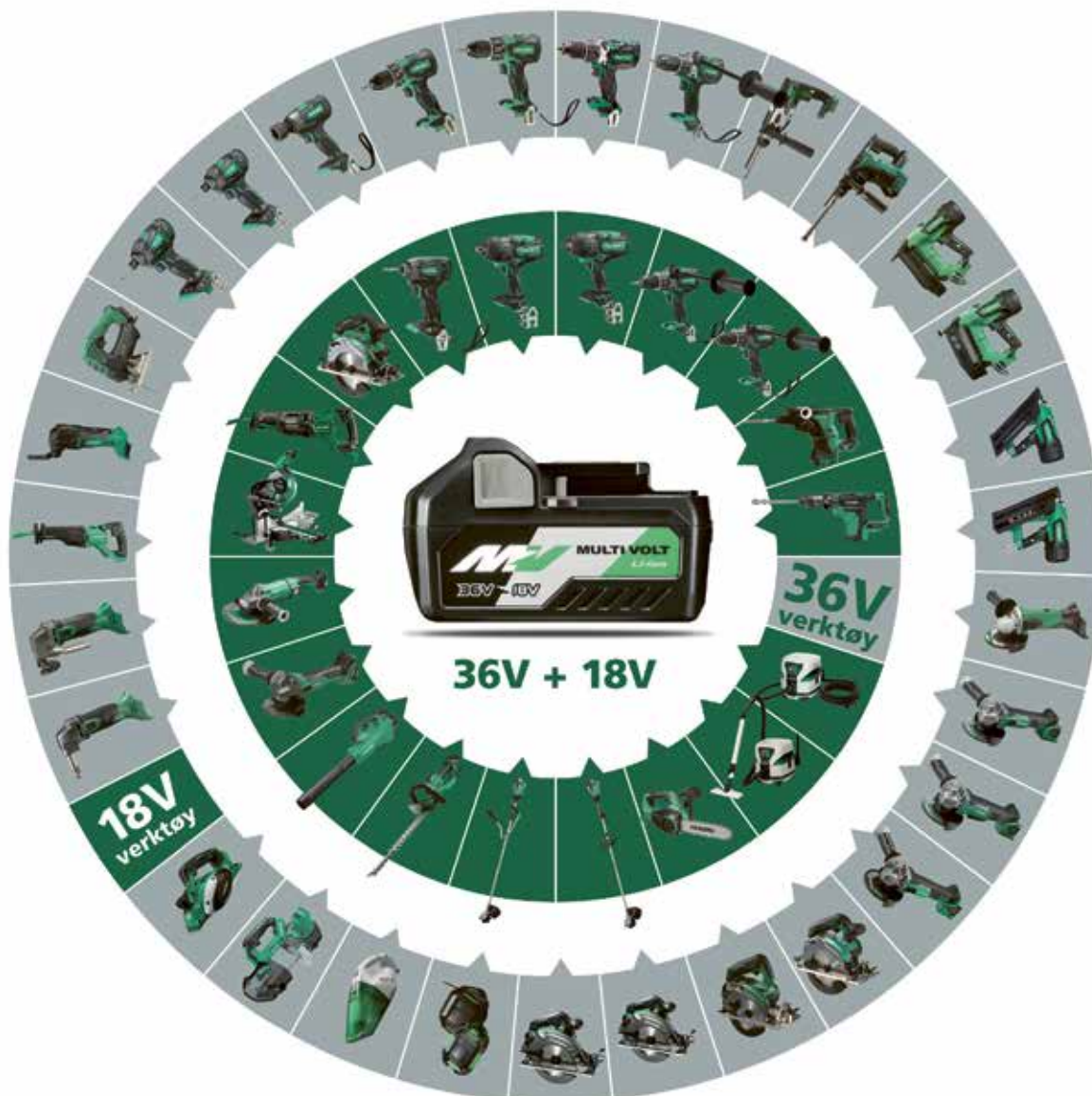
www.hallgruppen.no
tel: 400 05 077

Gjør de tøffeste jobbene lettere.

Kraften til ledning. Friheten med batteri.

Med MULTI VOLT jobber du effektivt uten ledning – både med 36 V- og 18 V-verktøy. Verktøyet blir heller ikke større eller veier mer. Det passer vel bra til lange arbeidsdager?





Ett batteri til to voltklasser.

Det kraftige MULTI VOLT-batteriet kan brukes i både 18 V- og 36 V-verktøy.



SENTRALSTØVSUGER MARKEDET

De fikk et oppsving da det kom nye krav til boliger. I en allsidig bedrift er det ofte sentralstøvsugeren som trekker nye privatkunder til Sørbråten Blikk og Ventilasjon.

AV **GEORG MATHISEN**

Terje Sørbråten er tredje generasjon i firmaet, som begynte som Mjønvald Blikk rett etter krigen. Samtidig som blikkenslagermesteren på Jaren på Hadeland har tradisjoner å ta vare på, følger han våkent med på nye muligheter.

Boligoppsving

– Den største forandringen i boligene kom vel i 2010 eller 2011. Kravet til luftskifte ble ikke større, men alle hus må levere energiregnskap. For å få det til å gå opp, kommer en ikke unna varmegjenvinner, konstaterer han.

– Nå er det stort sett varmegjenvinningsanlegg og balansert ventilasjon i alle hus. Det fikk vi et oppsving på.

Sørbråten interesserte seg spesielt for boliger allerede da han begynte som lærling i blikkenslagerfaget.

Mer enn ventilasjon

– Det nye var at vi fikk mange ferdighusfirmaer som kunder. De hadde aldri villet bruke penger på ventilasjon. Når de så måtte det, ønsket mange å sette bort boligventilasjonen. Da fikk vi samtidig utvendig arbeid hos de samme kundene – før var det mange som ikke ville bruke oss fordi snekkerne skulle gjøre alt, sier han.

Dessuten har Sørbråten Blikk og Ventilasjon solgt over 1000 sentralstøvsugere. Det er ikke et eget fag, men det er naturlig å ta med seg for den som uansett fører luft ut av og inn i huset. Det er ikke så mange andre som prioriterer sentralstøvsugere, og Sørbråten har et godt lager av reservedeler og sliteutstyr.

– Når vi står på stand på lokale markedsdager, hender det at det er sentralstøvsugeren som gjør at kunden kommer til oss. Når han først har kommet, så får vi gjerne hele huset, smiler Terje Sørbråten.



Det har skjedd mye i faget siden bestefar Willy startet firma og lagde takrenner i meterslengder, konstaterer Terje Sørbråten.



Balansert ventilasjon ga oppsving for Sørbråten Blikk og Ventilasjon.

Service og sol

Firmaet er servicepartner for Systemair, med nedslagsfelt fra Hønefoss og Nittedal til Gjøvik og Hov.

– Serviceoppdrag begynte vi med for seks-sju år siden. Det er naturlig når vi har montert aggregatet, at vi også tar med oss servicen. Det er viktig hele tiden å se muligheter i faget, og det har skjedd veldig mye fra jeg begynte til nå, fastslår 50-åringen. Solenergi er det nye nå:

– I dag kommer det solcellepaneler som er integrerte i takstein eller i bunntekking. Er det noen som skal drive med det, så er det blikkenslagerne som allerede driver med tak. I vinter skal vi vurdere om vi skal begynne å selge energitak. I stedet for å legge takstein og solcellepaneler oppå dette kan vi selge et energitak hvor solcellepanelet er integrert.

Problemet for den norske blikkenslageren er at strømmen er for billig, mener Sørbråten. I andre land er både varmpumper og solceller mye mer lønnsomt. Når nye hus er så godt isolert og har så effektive ventilasjonsanlegg, så er det lite som trengs til oppvarming.

Nær rekruttering

Hadelandsbedriften har seks-sju ansatte. Noen ganger må det leies inn ekstra folk. Sørbråten Blikk og Ventilasjon samarbeider tett med Gran videregående skole, deltar i undervisningen, tar elever på utplassering og har stort sett lærlinger hele tiden.

– Alle lærlingene har tatt fagbrev og gjort det veldig godt, og ingen har sluttet ennå. Vi rekrutterer helt bevisst fra skolen. Det er mange flinke ungdommer der, sier Terje Sørbråten.

Selv tok han mesterbrev rett etter fagbrevet. Det har dessverre for lite å si for kundene, mener han.

– Vi merker lite til det i hverdagen. Jeg synes ikke det er slik at kundene kommer fordi vi er mesterbedrift. Hadde du bodd i Oslo, tror jeg kanskje folk hadde tenkt mer over det, for der kjenner man ikke hverandre. Her har vi vært i tre generasjoner og alle kjenner alle. Det er mange innflyttere her også, men så lenge de ikke har hørt noe negativt om oss, så velger de oss. Men vi er stolte av å ha mesterbrev, sentral godkjenning og papirene i orden. ■■■

MED BYGGE- PLASSEN I LOMMA

KS Online er et enkelt verktøy for HMS og kvalitetssikring i bedriften og på byggeplassen.



- ✓ Oppfyll lovkravene
- ✓ Bruk på byggeplass med nettbrett/mobil
- ✓ Ta bilder
- ✓ Registrer endringer og avvik
- ✓ Spar tid!

LES MER OG BESTILL PÅ:
WWW.KSONLINE.NO


BYGGMESTERFORBUNDET



Permanent fallsikring er et vekstområde for taktekkermester Jarle Drogseth. Men også på andre arbeidsområder går det i riktig retning: – Markedet blir større, konstaterer han.

AV **GEORG MATHISEN**

HAR TAKET PÅ **FALLSIKRING**

– Det er langt mellom de revolusjonerende nyhetene i faget mitt, men det er klart det kommer nyheter og trender, sier Jarle Drogseth. Han møter Mestern rett etter en tur til stormessen Bau i München.

– Du følger jo med på blader, nettsider og messer. Det er viktig å se hvilke alternativer som er interessante, sier han.

Dobbeltmester

Jarle Drogseth eier og driver bedriften Drogseth på Kolbotn utenfor Oslo. Selv har han mesterbrev både som taktekker og blikkenslager.

– Vi er det du kan kalle en liten entreprenør. Vi har tømrere, murere, taktekkere og blikkenslagere. Vi jobber mest utvendig, med rehabilitering. Så bytter vi vinduer og dører og pusser opp for eksempel oppganger – vi tar med det innvendige når det følger med den utvendige jobben. Det vi ikke driver med, er å sette opp hus, forteller han.

Det meste av jobben er tak og fasader. Drogseth forteller om vinterens jobb i Oslo. Jerikoveien 28 på Furuset, et langt bygg som synes godt fra E6, får ny fasade:

– Det er en hvit platefasade som vi river av. Så etterisolerer vi med Rockwool-systemet Redair. Det er hardisolasjon som vi klemmer fast

med et spesielt aluminiumssystem. Så kler vi utenpå med skifer. Dette er takskifer, med alle beslag i antrasittsort sink. Det blir en veldig fin fasade, sier Jarle Drogseth, som også hadde ansvaret for å kle om fasaden til Ikea rett over veien for noen år siden.

Mer å isolere

Når takene skal være tettere og vegger og tak bedre isolert, betyr det mest for den som er under taket til daglig. Men for taktekkeren kan det påvirke brukshøyden på bygget.

– Skal du etterisolere 15–20 centimeter på skråtak, vil det ofte endre mønehøyden. Da må du gjerne finne andre løsninger eller isolasjonsprodukter som har bedre verdier.

Det blir mange isoleringsjobber for Drogseth. – Det er klart at de fleste heller vil isolere utvendig enn å ta mer plass innvendig. Det er mange om beinet på fasadejobber, sier Jarle Drogseth, som tror at mesterbrevet er en styrke i så måte:

– Det borger for at vi kan detaljene. Veldig mange av dem som driver med fasader er flinke, men det betyr ikke nødvendigvis at de har så mye kunnskap om detaljene.



Alusink er et av flere materialer som brukes ofte på norske tak.

Sink

Taktekking i Norge, det dreier seg 90 prosent om flate tak, sier han. Det meste er lakkerte stålplater, og på skråtakene er det takstein og taksteinimitasjoner. Skifer, papp, alusink og titansink er også populært. – Sink er ganske stort. De som driver med det, har vært flinke til å markedsføre seg i mange år, sier han.

Sinktakk skal i hvert fall holde 50 år, så lenge de er riktig prosjektert og utført. Kobber holder enda lenger, men er dyrere. – Det legges ikke så mange kobbertak, så vi jobber mest med å restaurere noen offentlige bygninger som har slike tak fra gammelt av.

Mer å gjøre

– Det blir i hvert fall ikke mindre arbeid framover, sier Jarle Drogseth. Han understreker at det er viktig å markedsføre at han leverer kvalitet.

Utfordringen er at noen entrepriser blir så store at alt blir lagt inn i en totalentreprise som blir for stor for mindre håndverksbedrifter. Da kommer det inn en større entreprenør, og håndverkeren blir underentreprenør. Det igjen gjør begrensningen i antall ledd med entreprenører, til en utfordring, og Drogseth er ikke sikker på om en slik entreprisreform hever kvaliteten, heller.

Rekruttering

Dessuten er rekrutteringen vanskelig.

– Vi har tre lærlinger. Så ansetter vi selvfølgelig fagfolk i den grad vi får tak i det, men dem er det for lite av. Vi driver egenopplæring – det går fint an å lære opp en tømrer til å gjøre en del innenfor andre fag. Og så får vi selvfølgelig inn østeuropeere, forteller han.

Da gjelder det å avdekke hva den virkelige kompetansen er. Det er gjerne flinke folk som kommer, men det er vanskelig å fastslå reell kompetanse ut fra et papir fra et annet land. Dessuten legger firmaet vekt på opplæring og har kjørt interne norskkurs i flere år på rad.

Fallsikring

– En ting vi jobber mer og mer med, er permanent fallsikring. Det er vi dårlige på i Norge. Fortsatt settes det opp mange bygg uten mulighet til å sikre seg når du kommer opp, sier Drogseth.

På eneboligene er det som regel en stige opp til pipa. På større bygg er det verre.

Jarle Drogseth ønsker seg en teknisk forskrift som sier rett ut at det skal monteres feste for permanent fallsikring, eller rett og slett et permanent fallsikringsystem.

– Det står jo antenner overalt, og det er veldig mange mobiltelefonantennefolk som skal opp, og det er mange ventilasjonsaggregater som skal vedlikeholdes på tak. Men enten det er skråtak eller flate tak, mangler det rett og slett festemuligheter. Det gjør det nesten umulig å følge regelverket når du skal jobbe på taket, konstaterer han. ■■■



Mestermerker



ESPELAND
john@espeLand.no
www.espeLand.no



Art.nr 9805



Art.nr 9806



Art.nr 9807



Art.nr. 9808



Art.nr 9801



Art.nr. 9800



Art.nr. 9810



Art.nr. 9809

Bli bedriftskunde!

Høyere kvalitet og lave priser - en uslåelig kombinasjon! Se vår bedriftsportal - bedrift.biltema.no!



BILTEMA BEDRIFT

Fordeler med Biltema Bedrift

- Bredt varesortiment med over 19 000 varelinjer - noe for enhver bedrift
- Lange åpningstider og god tilgjengelighet - over hele Norge
- Samle kjøpene og betale på faktura
- Ingen årsavgift eller kostnad for å opprette konto



799,-

Våt- og tørrstøvsuger

17-582



2499,-

Verktøyvogn

71-7610

ALTA, ARENDAL, BODØ, BRYNE, BÆRUM, BERGEN SANDSLI, BERGEN ÅSANE, BØ, DROTNINGSVIK, DRØBAK, EGERUND, ELVERUM, FAUSKE, FINNSNES, FOLLO (SOFIEMYR), FREDRIKSTAD, FØRDE, GJØVIK, GOL, HADELAND, HAMAR, HARSTAD, HAUGESUND, HØNEFOSS, JESSHEIM, KARMØY, KIRKENES, KONGSBERG, KONGSVINGER, KRISTIANSAND, KRISTIANSUND, LADE, LARVIK, LIER, LILLEHAMMER, LYNGDAL, MJØNDALEN, MO I RANA, MOLDE, MOSJØEN, MOSS, NAMSOS, NARVIK, NORDFJORDEID, OSLO, SANDEFJORD, SANDNES, SARPSTAD, SKIEN, SKJETTEN, SLITU, SOGNDAL, SORTLAND, STEINKJER, STORD, STJØRDAL, SVOLVÆR, TROMSØ, TRONDHEIM, TØNSBERG, ULSTEINVIK, VALDRES, VOSS, ÅLESUND



469,-

Varseljakk
klasse 3

S-XXL 21-730-4

549,-

Håndverksbukse
Pro, varsel

C46-D104 21-750-9

499,-

Vernesko

Str 41-46 18-040-5



Følg oss
@biltemano

www.biltema.no
22 22 20 22

BILTEMA

NORSTIK Hos Biltema kan du levere alle kasserte el-produkter innenfor sortimentet vårt, og ordningen er gratis.

Vitar forbehold om eventuelle trykktell. Utsolgte og forsinkede varer kan forekomme. Priser gjelder for katalog 140.

BARBER BOOM

En tur til herrefrisøren er blitt et populært pusterom i hverdagen for meksikanske menn. Og det finnes stadig flere pusterom som dette i bylandskapet rundt om i landet.

TEKST: **TONE AGUILAR** FOTO: **MARCO AGUILAR**



Antonio Leyva jobber i herrefrisørsalongen Barberia Boyardo i sentrum av Oaxaca by sør i Mexico.

Herrefrisør Antonio Leyva fester kappen rundt kundens hals, men før han går i gang med å klippe håret spør han:

- Ønsker du en mezcal, en øl, kaffe eller vann? - En mezcal, takk!

Og mens kunden nipper til glasset med agavedrikken prater de om hvordan han ønsker å klippe både hår og skjegg.

Antonio arbeider i Barberia Boyardo, en herrefrisørsalong, eller Barber Shop, i sentrum av Oaxaca by sør i Mexico.

- Det er viktig for oss at kundene skal kunne slappe av og føle seg komfortable hos oss, fortsetter han.

Med røffe jordfarger, kolonial arkitektur, klassisk musikk som fyller rommet og den typiske barberstolen hvor ryggen kan legges helt ned, ligger alt til rette for nettopp dette.

Et maskulint rom

- Herrefrisørsalonger er på moten her i Mexico, forteller Hector Luciano, sjefen for den meksikanske herrefrisørskolen Academia de Barberos som har avdelinger i Mexico by, Leon og Toluca.

- De begynte å bli populære for en fem års tid siden, og de siste tre årene har vi opplevd en ordentlig boom, sier han og fortsetter:

- De mange nye herrefrisørsalongene som har sett dagen lys i denne perioden bygger på prinsippene til de tradisjonelle meksikanske herrefrisørene, hvor skjegget og barten barberes med kniv og hvor frisørene utelukkende klipper menn.

Men samtidig har de et helt nytt konsept når det gjelder servicen de tilbyr.

- Herrefrisørsalongene er blitt et rom hvor menn kan skjemme seg bort og nyte en atmosfære som preges av menns smak og interesser, forklarer Hector.

Foruten muligheten til å ta seg en øl eller en sterkere drikk, har noen salonger også

«Den sterke medvinden som har blusset opp bak de meksikanske herrefrisørene, har bidratt til at faget har blitt inkludert ved mange av landets frisørskoler»

HECTOR LUCIANO



billiard og andre spill som mennene kan slappe av med.

Han mener den store interessen for denne typen barber shop er menns ønske om et eget maskulint rom i hverdagen.

- Det er også et resultat av at mange frisørsalonger ikke har lagt stor nok vekt på å utvikle og forbedre de mannlige hårklippene, tilføyer han.

Et annet poeng som Hector også tror har bidratt til herrefrisørenes popularitet er tiden.

- Menn er vanligvis utålmodige, og de vil som regel ikke vente lenge, noe de ofte må gjøre i en vanlig frisørsalong, sier han.

- Simpelthen fordi de kvinnelige kundene tar mer tid da de oftere farger eller gjør annen hårbehandling.

Skjeggtrend

I Barberia Boyardo organiseres alt via timeavtaler slik at kundene venter minimalt.

- Vi setter av en halvtime til hårklipp og en halvtime til å klippe skjegget, forteller Elisa Fransisco.

Sammen med Antonio og Said Breton utgjør hun trekloveret av frisører som arbeider her.

Hun forteller at mange kun kommer for å fikse skjegget.

- Menn er blitt mer opptatt av hvordan de ser ut, og det er en motetrend å ha skjegg nå om dagen, sier hun.

Nettopp skjeggtrenden trekker hun frem som et viktig element som har bidratt til de spesialiserte herrefrisørsalongenes oppblomstring.

Elisa tar riktignok mer enn gjerne frem barberkniven.

I likhet med Antonio har hun alltid hatt en spesiell forkjærlighet for denne.

- Det er favorittredskapet mitt og jeg har alltid likt den, medgir hun.

Foruten å bruke kniven til barbering, markerer hun alle kanter og lager figurer i hårbunnen, for de av kundene som ber om det.

- Jeg synes det er spennende å lage figurer, skyter hun inn. - Før jeg går i gang, har jeg



Barberia Boyardo er et populært tilbud for menn.

alltid et klart bilde av hva jeg skal gjøre.

- Det rare er at jeg ikke er flink til å tegne på papir, men når det kommer til å lage figurer i kortklippet hår med barberkniven, så kommer det av seg selv, meddeler Elisa.

Om det gjelder figurer i hodebunnen, kanter eller klipp så legger hun vekt på hvor viktig det er å konsentrere seg.

- Du må gå inn i det du gjør og la hendene arbeide med rytme, skyter Antonio inn.

Selv om han innrømmer at det var barberkniven som gjorde at han allerede som tiåring fikk tatt interesse for faget, så er det i dag saksen som er favoritten hans.

Da bestefar tok meg med til de tradisjonelle herrefrisørene, var jeg fascinert av kniven, husker han.

I dag er det imidlertid saksen som er favoritten min.

- Herrefrisøren som lærte meg faget, sa alltid at saksen er som tannbørsten, den måtte jeg aldri låne bort til andre, sier han.

I medvind

Da Antonio begynte i faget for åtte år siden, ønsket han å ta en utdanning.

- Men det fantes kun vanlig frisørutdanning i delstaten jeg bor i, derfor valgte jeg heller å gå i lære hos en eldre herrefrisør da jeg var overbevist om at jeg ville spesialisere meg innen herrefrisøryrket, forteller han.

Kollegaen hans i Barberia Boyardo, Said Breton, valgte riktignok en mer generell tilnærming og studerte til frisør ved en av byens frisørskoler.

- I motsetning til Antonio og Elisa, så liker jeg å jobbe med både dame- og herrefrisyrer, sier han. - Jeg følger vinden og akkurat nå blåser den herrefrisørenes vei.

Den sterke medvinden for de meksikanske herrefrisørene, har bidratt til at faget har blitt inkludert ved mange av landets frisørskoler.

- Men vi er blant pionerene som har laget en skole utelukkende for herrefrisører, medgir Hector Luciano ved Academia de Barberos.

Skolen har litt i overkant av 300 elever, er godkjent av både utdanningsdepartementet og arbeidsdepartementet i Mexico.





- Det første kurset går over to måneder, forklarer Hector. - Deretter er det en måned med frivillig arbeid og til slutt et to måneders aktualiseringskurs.

Hele 90 prosent av undervisningen ved herrefrisørskolen er praksis, mens de resterende ti prosentene er teori.

- For det er øvelse som gjør mester, understreker han og presiserer at de i tillegg til å lære klippe- og barberingsteknikker, også får opplæring i hva det innebærer å gi en god service. -Spesielt øver vi på hvordan vi samhandler med kunder.

Litt psykolog i blant

Generelt mener Hector den gode servicen er noe som karakteriserer meksikanske herrefrisører.

- Ja, jeg vil si det er blitt et kjennetegn, sier han. - I tillegg til orden og hygiene.

Siden de jobber i nærkontakt med hud, vektlegger han hvor viktig det er å sterilisere og bytte ut barberblad og annet utstyr mellom hver kunde.

- Men den kanskje viktigste egenskapen som herrefrisørene har utviklet, er evnen til å tilpasse ulike frisyre, klassiske så vel som moderne, til hårtypene, ansiktsformene og livstilen som dominerer her i Mexico, fortsetter han.

- Dette kan være noe av det vanskeligste, istemmer Elisa, Antonio og Said i Barberia Boyardo.

De fleste mennene kommer med klare ideer om hva de vil gjøre med hår, skjegg og bart.

- Og det er ikke alltid like lett å overbevise dem om hva som passer best for dem, medgir Elisa. - Man må være litt psykolog i blant, for å få dem til å innse hva som er den beste løsningen. - Det viktigste er at de er fornøyde når de går ut døra, for bare slik kommer de tilbake og bidrar til at vi har arbeid i morgen, til uka, neste måned, neste år, neste tiår. ■■■

LEDIG KAPASITET..?

- Gode penger å tjene på piperehabilitering i ditt distrikt!
- Vi formidler jobber, sponser markedsføring, samt hjelper til med utregning av tilbud.
- Vi lagerfører alle deler.
- Ta kontakt for en uforpliktende prat om evt samarbeid.



heatfab

High-performance chimneys and vents.

Produkt.dok.: SINTEF 128-035



HEATFAB tynnveggede, rustfrie stålrør er godkjent for rehabilitering av alle typer piper. Enkel montering, samt lite for- og etterarbeide.

VANGBO A/S
2040 Kløfta, Tlf: 63 98 12 20
e-post: vangbo@vangbo.no
www.heatfab.no

NYE TILTAK MOT ARBEIDSLIVSKRIMINALITET

PRESSEMEDLING

Arbeidslivskriminalitet er et alvorlig problem med store konsekvenser for samfunnet. I samarbeid med partene i arbeidslivet lanserer regjeringen nå en revidert strategi mot arbeidslivskriminalitet.



Foto: Thomas Hauger sveen/Statsministerens kontor

Statsminister Erna Solberg.



Foto: Jan Richard Kjelstrup/ASD

Arbeids- og sosialminister Anniken Hauglie.

– Innsatsen mot arbeidslivskriminalitet krever kontinuerlig arbeid. Derfor prioriterer regjeringen kampen mot de kriminelle i arbeidslivet høyt. Etter at den første strategien mot arbeidslivskriminalitet ble lagt fram i 2015 er det satt i gang mange tiltak, og gode resultater er oppnådd, sier statsminister Erna Solberg.

På tross av økt innsats mot kriminelle aktører, er tilbakemeldingene fra etatene at de kriminelle tilpasser seg - og at det derfor er blitt mer krevende å avdekke arbeidslivskriminaliteten. Derfor har regjeringen sett behov for å fornye strategien. Tiltakene i strategien er utarbeidet i dialog med partene, og blir fulgt opp gjennom et bredt samarbeid der Statsministerens kontor og ni departementer er involvert.

Flere tiltak, økt kontrollinnsats og styrket samarbeid
Regjeringen vil bekjempe arbeidslivskriminalitet med målrettede tiltak, økt kontrollinnsats og styrket samarbeid mellom myndighetene og arbeidslivets parter. Kriminaliteten skal i større grad forhindres ved flere forebyggende tiltak, holdningsendring, bedre kunnskapsgrunnlag og mer målrettet informasjon.

– Regjeringen ønsker også å redusere markedet til dem som driver kriminell virksomhet, ved at det skal bli lettere å finne fram til de seriøse aktørene, og vanskeligere for de useriøse aktørene å tilby sine tjenester, sier arbeids- og sosialminister Anniken Hauglie.

eBevis

Ett av tiltakene er innføringen av eBevis, som skal lanseres våren 2019. eBevis er et register der offentlige oppdragsgivere kan undersøke at leverandører de kjøper varer og tjenester fra, driver seriøst. Regjeringen vil vurdere om også forbrukere og private virksomheter skal kunne benytte seg av tjenesten.

Strategi mot arbeidslivskriminalitet (2019–)

Den reviderte strategien mot arbeidslivskriminalitet ble lagt fram i regjeringens kontaktutvalg med partene i arbeidslivet 5. februar. ■■■

Regjeringens reviderte strategi
mot arbeidslivskriminalitet:

TEMPO MÅ OPP

– BNL er fornøyd med at regjeringen har løftet bygge- og anleggsnæringen høyt opp i strategien, men nå må tempo og vilje til å følge opp bli tydeligere, sier Jon Sandnes, adm. dir. i Byggenæringens landsforening (BNL).



Det er mange ulike prosesser som pågår som har stor betydning for både bedrifter og kjøpere av tjenester fra byggenæringen. BNL er utålmodig både når det gjelder godkjenningsordninger for bedriftene i byggenæringen og tiltak i privatmarkedet.

– BNL mener vi må få på plass Forbrukerportalen for håndverks-tjenester og tiltak som «Tett på» må gjøres landsdekkende. Ikke minst haster en ny Sentral godkjenning i samarbeid med partene, sier Jon Sandnes i en pressemelding.

Regjeringen vil utrede om forbrukere kan og bør gis tilgang til sanntidsdata fra offentlige registre gjennom eBevis.

– Dette er en ordning som vi har høye forventninger til. Forbrukerne bør få tilgang til dette for å lettere finne frem til seriøse bedrifter, sier Jon Sandnes.

Det er positivt at kontroll med HMS-kort er styrket, men HMS-kortet må forbedres og arbeidet med id-kort må økes.

BNL mener at tilsyn og kontroll er avgjørende for at regelverket skal følges av alle.

– Tilsyn må være målrettet og risikobasert og sanksjonene må være raske. Myndighetene må ikke løpe etter de kriminelle, men stoppe de fra å komme inn i markedet, sier Jon Sandnes videre.

BNL mener det er svært viktig å stille strengere krav til oppdrags-givere og leverandører. Det offentlige anskaffer for ca. 500 mrd. kr i året. Denne innkjøpsmakten kan og må brukes til å bekjempe arbeidslivskriminalitet.

– Åpenhet i offentlige innkjøp er viktig. BNL ønsker at det innføres en enkel kunngjøringsplikt i et Lille-Doffin for små anskaffelser. For at kunngjøringene skal nå flest mulig leverandører i markedet, bør kunngjøringsplikten være digital og ligge på samme nettsted. Det vil bidra til å øke markedet for seriøse bedrifter, sier Sandnes.

BNL er fornøyd med at det legges opp til å styrke samarbeidet mellom partene og myndighetene gjennom byggenæringens seriositetsforum som fra 2019 blir lag inn under Samarbeid mot svart økonomi. ■■■

TIL SALGS

**WEBDOMENE
TIL SALGS**

www.rorleggermesteren.no

Kontakt Semb Rørservice
Bjørnar Semb
Telefon 95997817
post@rorleggermesteren.no

KONFERANSE OM FLERE KVINNER INN I BYGGENÆRINGEN

Onsdag 30. januar arrangerte Byggenæringens landsforening (BNL) seminar om hvordan rekruttere flere kvinner inn i byggenæringen. - Seminaret resulterte i mange gode, konkrete råd om hvordan vi skal få flere kvinner inn i vår næring. Dette er bare starten, sier Jon Sandnes, adm. dir. i BNL.



Mer enn 100 deltakere samlet seg til BNLs konferanse i Næringslivets hus om hvordan rekruttere flere kvinner inn i byggenæringen. Bakteppet for seminaret var at det er bare 8-9 prosent kvinneandel totalt sett i byggenæringen, og kun to prosent på fagarbeider-siden.

Likestillings- og diskrimineringsombud Hanne Bjurstrøm åpnet arrangementet, og hun ga honnør til BNL for å sette temaet på dagsorden.

- Dere treffer tidsånden når dere setter kjønnsbalanse på agendaen og utfører et viktig samfunnsoppdrag når dere har tenkt å gjøre noe med dette, sa Bjurstrøm.

Hun pekte på at arbeidsvilkårene i ulike deler av arbeidslivet blir likere både for kvinner og menn hvis kjønnsbalansen blir bedre.

- Byggenæringen har mange gode forbilder som viser at det er mulig å lykkes for kvinner i næringen. Samtidig må vi sikre at de kvinnene som er her, møtes med respekt og like-

«DERE TREFFER TIDSÅNDE
NÅR DERE SETTER KJØNNS-
BALANSE PÅ AGENDAEN
OG UTFØRER ET VIKTIG
SAMFUNNSOPPDRAG NÅR
DERE HAR TENKT Å GJØRE
NOE MED DETTE»

BJURSTRØM



verd. Alle må ha like muligheter til å gjøre en god jobb. Sammen har vi et ansvar for å skape et inkluderende miljø hvor alle kan være seg selv fullt ut, sa Jon Sandnes, adm. dir. i BNL.

BNL ønsket at flest mulig på samlingen skulle bidra gjennom gode diskusjoner, og

satt derfor av tid til en to timers workshop på slutten av dagen.

– Vi erkjenner at næringen har en jobb som må gjøres og den må vi gjøre sammen, sa Jon Sandnes i BNL. ■ ■ ■

Seminaret var lagt opp med ulike aktiviteter og workshops.



Ekspert på skatte-, avgifts- og selskapsrett

SBF skatteadvokater er et advokatfirma med åtte skatteadvokater og rådgivere. Vi er eksperter på skatte-, avgifts- og selskapsrett og tilbyr privatpersoner, bedrifter, organisasjoner og foreninger helhetlig juridisk rådgivning til fornuftige priser.

Vi kan bistå med:

- Alle spørsmål innen skatt knyttet til privatpersoner og bedrifter
- Planlegging og gjennomføring av generasjonsskifter
- Rådgivning og gjennomføring i forbindelse med etablering av virksomhet, transaksjoner, oppkjøp og omstruktureringer
- Spørsmål innen skatt og avgift i internasjonale forhold
- Alle stadier i klage- og tvistesaker overfor skattemyndighetene

SINTEF TEKNISK GODKJENNING FOR FOLIEMEMBRANER

Foliemembraner blir stadig mer vanlig i nye våtrom. SINTEF Byggforsk tilbyr derfor nå SINTEF Teknisk Godkjenning for dette produktet.

– Inntil nå har slike membraner ofte blitt brukt ved rehabilitering, men nå ser vi at slike membraner også brukes i nye våtrom i økende omfang, sier forskningsleder Lars-Erik Fiskum ved SINTEF Byggforsk.

Hittil er det produsentene Isola, Mapei og Kiilto som har fått utarbeidet SINTEF Teknisk Godkjenning for foliemembran. SINTEF Teknisk Godkjenning for disse produktene finnes på SINTEFs nettsider.

Grundig testing

Foliemembraner testes etter retningslinjer gitt i ETAG 022. Ved prøvingen legges det vekt på systemprøving. Det vil si at det er tetteheten til foliemembranen med tilhørende tettetdetaljer som rørman-sjetter, tettebånd og hjørneløsninger som vurderes.

SINTEF Byggforsk er teknisk kontrollorgan, og har god kompetanse både på laboratorieprøving og produktvurdering. Foliemembraner med SINTEF Teknisk Godkjenning oppfylder kravene til produkt-dokumentasjon i DOK-forskriften, og oppfylder kravene i byggtknisk forskrift (TEK) for de egenskaper, bruksområder og betingelser for bruk som er angitt i godkjenningen.

– Når det gjelder riktig utførelse av arbeid i våtrom anbefaler vi å bruke dyktige fagfolk, samt å følge anvisninger i Byggforskserien og Våtromsnormen, sier forskningssjef Jan Olav Hjermann. ■■■



Bildet viser eksempel på foliemembran som prøves for vanntetthet mot sluk og rørgjennomføringer. Prøvingskassen er fylt med 100 mm vann. Ill.: SINTEF

PICK-UP OF THE YEAR 2019!

NYHET!

Vi feirer ny oppgradert modell med leasingkampanje og leveringsklare biler



Isuzu D-Max Premium 4 dørs automat **kr 2.487,-** eks. mva pr måned

Høyt standard utstyrsnivå. Nye interiørdetaljer, nye skinnseter, trailer sway control, forbedret kjørekomfort og nye farger.

*3 års leie/50.000km, forsukksleie på Kr 60.000. I tillegg kommer termingebyr med Kr 95,- og etableringsgebyr med 4.795,-. Alle beløp er eks. mva. Bilen er 2 seters varebil.

Velg mellom Pick Up, Magnum, Trooper, Arctic Trucks eller ADR utgave: Magnum: Mountain top roll cover, veltebøyle, panserlist, frontbøyle og vindavviser KUN kr 25.000,-. Trooper: Hard Top og bedliner KUN kr 20 000,-. Arctic Trucks: Med en AT35 ombygging kan du utfordre bilen din på noen av de tøffeste veiene i verden. ADR: Ferdig ADR-bil leveres utstyrt med lovpålagt utstyr, King Top og godkjente papirer. Vi har biler på lager for rask levering.

PREMIUMPAKKE Verdi 57.500,- NÅ KUN 20.000,- **SPAR 37.500,-**
18" aluminiumsfelger - LED-lys foran og bak - Automatisk klimaanlegg - Stigtrinn - Alarm
Premium skinnseter og dørpaneler - El.innstilling av førerstol - USB-kontakt - 8 høyttalere
Nøkkelfritt system - Bakkestartassistent - Hill descent control - Tectyl understellsbehandling
Rattbetjent DAB+-radio, navigasjon, ryggkamera og bluetooth fra Alpine med 8" touch-skjerm
Elektronisk tilhengerassistent

INTRODUKSJONSPRIS FRA KR 313.742,- EKS MVA (369.900,- inkl mva)

**TØFFERE
RASKERE
RIMELIGERE
HØYERE LASTEEVNE
3,5 TONN HENGERVEKT
LAVERE EIERKOSTNADER
ENDA MER UTSTYR**

VELG MELLOM PICK-UP, BLACK EDITION, TROOPER, MAGNUM, OG ARCTIC TRUCK



Pick-up

Black Edition

Trooper

Magnum

Arctic Truck 35

Arctic Truck 33

ISUZU

Japansk kvalitet og tøffest i klassen
5 års garanti - isuzu.no

3 GODE GRUNNER TIL Å OPPRETTE HOLDINGSSELSKAP



AV STIG FLESLAND, REDAKTØR I SKATTEBETALERFORENINGEN

For mer informasjon om oss og hva vi kan tilby deg og din bedrift, besøk www.skatt.no/www.sbfskatteadvokater.no

Hvis du driver et eget aksjeselskap har du antageligvis fått med deg at skatten på utbytte har økt de siste årene. Nettopp dette er en av grunnene til at stadig flere bør vurdere å opprette et holdingselskap. Men hva er dette, når bør du vurdere denne løsningen og hva er fordelene? Vi gir deg tre veldig gode grunner til å vurdere holdingstruktur.

Enkelt forklart er et holdingselskap en måte å eie ditt eget aksjeselskap på. Hvis du eier en rørleggerbedrift, kan du enten eie alle aksjene personlig, eller du kan opprette et nytt selskap (som du eier fullt og helt) som i sin tur eier aksjene i rørleggerbedriften.

Din egen «sparegris»

Fra et skatteståsted er den store fordelene med holdingselskap at du utsetter beskatning av aksjeinntekter. Eier du aksjer i driftsselskapet personlig, må du betale 31,68 % i utbytteskatt (2019). Den samme skattesatsen gjelder hvis du skulle selge noen av eller alle aksjene i driftsselskapet.

Hvis du derimot eier aksjene gjennom et holdingselskap, har du muligheter til å utsette denne skatten. Holdingselskapet betaler nemlig ikke skatt på aksjeutbytter og -gevinster, og derfor kan utbyttet eller gevinsten fra driftsselskapet kunne reinvesteres, for eksempel at du kjøper aksjer i andre selskap, skattefritt. Slik kan holdingselskapet fungere som en «sparegris» der inntektene først kommer til beskatning ved utbetaling av utbytte til deg personlig.

Gunstig når flere eier

Hvis dere er flere som eier driftsselskapet, er det også gunstig at dere oppretter hvert deres holdingselskap. Da kan hver av eierne utbetale utbytte til seg selv etter behov. På denne måten unngår dere diskusjoner om selskapets utbyttepolitikk, diskusjoner som ofte er styrt av ulike personlige interesser. Utbytte fra driftsselskapet som utdeles til eiernes holdingselskaper vil først komme til beskatning når eierne velger å ta ut utbytte fra holdingselskapet.

Spreer risiko

Spredning av risiko er også en viktig grunn til å skille eierskap og drift. Dersom du driver virksomhet på flere områder, bør du vurdere å skille ut de forskjellige virksomhetsområdene i separate selskaper, under samme holdingselskap. Dette for å unngå at økonomiske problemer i ett av selskapene påvirker de andre selskapene.

Nedsiden sammenlignet med direkte eierskap til aksjene i selskapet som eventuelt går konkurs, er at holdingselskapet ikke får fradrag for tap på aksjene.

Dersom du arbeider i selskapet har du større mulighet til å velge om du vil ta ut penger fra selskapet, som lønn eller utbytte dersom du eier aksjene direkte. Hvis du jobber i driftsselskapet og tar ut lønn som utbytte til holdingselskapet, vil skattemyndighetene kunne finne grunnlag for å tilordne utbyttet til deg som lønn. En mulighet er da likevel å ta ansettelse i holdingselskapet, og fakturere driftsselskapet for dine tjenester.

Trenger du hjelp?

Det er mange hensyn å ta ved vurderingen av om du bør opprette holdingselskap og hvordan du ellers bør organisere virksomheten din.

En omorganisering innebærer kostnader knyttet til selve prosessen, og det innebærer også administrasjon av flere selskaper. Velger du å omorganisere ved bruk av reglene om skattefrie fusjoner og fisjoner, er det særlig viktig at du får kvalitetssikret både gjennomførbareheten og gjennomføringen nøye. ■■■



SKAP TILLIT

VIS DEG SOM EN MESTER

INNRAMMET MESTERBREV - Et eksklusivt produkt som gjør mesterbrevet ditt til et blikkfang og signaliserer kvalitet overfor kundene dine. Str. 310 x 470 mm.



kr. 890,-

Mesterens navn: _____

Fag: _____

Mesterbrev nr.: _____

Tildelt dato: _____

Navn/firma: _____

Adresse: _____

Postnr./sted: _____

Telefon: _____

Mob.: _____

Jeg bestiller stk

PRISEN ER EKS. MVA, FRAKT OG EMBALLASJE
VAREN BLIR SENDT I OPPKRAV

Sendes til:

KRAFTEX
Solgaard Skog 150
1599 MOSS



Fagkunnskap gir trygghet



Ny MESTERPRODUKT-BROSJYRE fra Kraftex - På hjemmesiden www.kraftex.no kan du se deres nye brosjyre med godkjente mesterprodukter. Brosjyren kan lastes ned som pdf-fil slik at du kan printe ut en papirversjon ved behov. Alle bestillinger og spørsmål om produktene tas direkte med Kraftex.

mesterregisteret.no

Adresseendring

NY ADRESSE:

NAVN: _____

ADRESSE: _____

POSTNR: _____

STED: _____

TELEFON: _____

MESTERNR: _____

EPOST: _____

GAMMEL ADRESSE:

ADRESSE: _____

POSTNR: _____

STED: _____

TELEFON: _____

Adressaten betaler
for sending i Norge



Distribueres av
Posten Norge

Mesterbrev
Svarsending 2241
0091 Oslo

NYHET

«JA, DET ER
MYE LETTERE!»

Mikkel Degland,
Smarte Rom AS

ESS[®]DRIVE

RASKERE, STERKERE OG MER ERGONOMISK

Nå lanserer vi det vi mener er verdens beste treskrue. ESSDRIVE griper umiddelbart og gjør det lettere å skru. Samtidig reduserer den belastningen slik at du kan jobbe enda mer effektivt. Les mer på essdrive.no

ESSVE

GET IT DONE