

KVAVIKPOSTEN

INFORMASJONSAVIS FRA ROSFJORD-GRUPPEN, JUNI 2009 - NR. 1 - 27. ÅRGANG

FARSUND s. 32-33



Vest-Agder Museet har fått et flott nybygg på Norberg Fort. Fra 7. juli åpner de dørene for publikum

LYNGDAL s. 16



Guttorm Høgli og Bård Bulæg i ByggTeknikk har tatt opp jakten på den kalde trekken.

FARSUND s. 8-9



Wenche Ellingsen har skapt et økologisk og fargerikt paradys på Penne på Lista

HAUGESUND s. 10-11



Haugesund kommune har gjennomført tre av fire trinn i å oppgradere indre havn og Havnepromenaden. Les om det vellykkede prosjektet der de har brukt eik fra Øydna Sagbruk



FARSUND

s. 17



På Kviljo smyer hyttene seg over sandbankene med utsyn rett i havet

LYNGDAL

s. 3-6



Lyngdal Byggeforretning runder sine første 40 år. I den anledning har vi hanket inn både historie og historier som vi håper setter mimringen i sving hos noen og enhver.

Kjære leser!

I år feirer Lyngdal Byggeforretning A/S 40 år. Fra tiden med trelastbutikk til "Full Pakke"-leverandør har det vært fire tiår med stor utvikling i vår bedrift og i bransjen generelt.

I årets utgave av Kvavikposten kan du lese mer om den første tiden hos Lyngdal Byggeforretning A/S. Selve jubileet markeres til høsten for ansatte og kunder.

Mange bransjer, også vår, er inne i en spennende tid. Finanskrisen har satt et alvor i oss alle. Aldri har verden vært så liten; vår åpne økonomi gjør det lokale arbeidsmarkedet sårbart for svingninger globalt, særlig i industrien og oljerelaterte virksomheter.

Vi klarer oss godt i et krevende marked, og har nå et solid oppsving for sesongen.

Vi tror likevel det er viktig å være rustet til et eventuelt fall i markedet igjen til vinteren.

Dette er skjerpende også i positiv retning: Nå er det mer enn noen gang fokus på riktig pris og riktig kvalitet.

Rehabiliteringsmarkedet her lokalt er bra, det har det også vært tidligere i nedgangstider. Vi bruker mer tid hjemme til å pusse opp selv. Et lavt rentenivå nå hjelper også til at boligmarkedet er i bedre bevegelse.

I Lyngdal er Montér med i utviklingen av et nytt boligfelt i Oftebroåsen, og vi ser frem til samarbeid med tomtekjøperne.

Byggmestre og entreprenører har hatt fulle ordrebøker i lang tid, men vi ser en viss utflatning mot vinteren. Proffmarkedet vris også mer mot rehabiliteringsmarkedet når tilgangen på nye prosjekter begrenses, og det innebærer at det nå igjen er lettere å få tilgang til snekkere til å utføre mindre jobber. Vi har stor tro på at våre trofaste proffkunder klarer seg godt gjennom en tøffere tid.

Øydna Sagbruks produkter utvikles i nye bruksområder. Utvendig bruk av lauvtre er økende og vi har hatt gleden av leveranser til større bryggeanlegg. Les mer og se flotte bilder fra Haugesund Havnepromenade i avisen.

Tools Farsund befester sin posisjon som en lokal industriverktøyleverandør og med økt bemanning innen sitt fagfelt er vi godt rustet til å serve den lokale industrien.

Vi vil takke våre ansatte for solid innsats. Dyktige og ansvarsfulle folk gjør at vi sammen får til mye til beste for våre kunder.

Vi vil også takke våre mange og lojale hytteturister som sørger for god trafikk i butikkene.

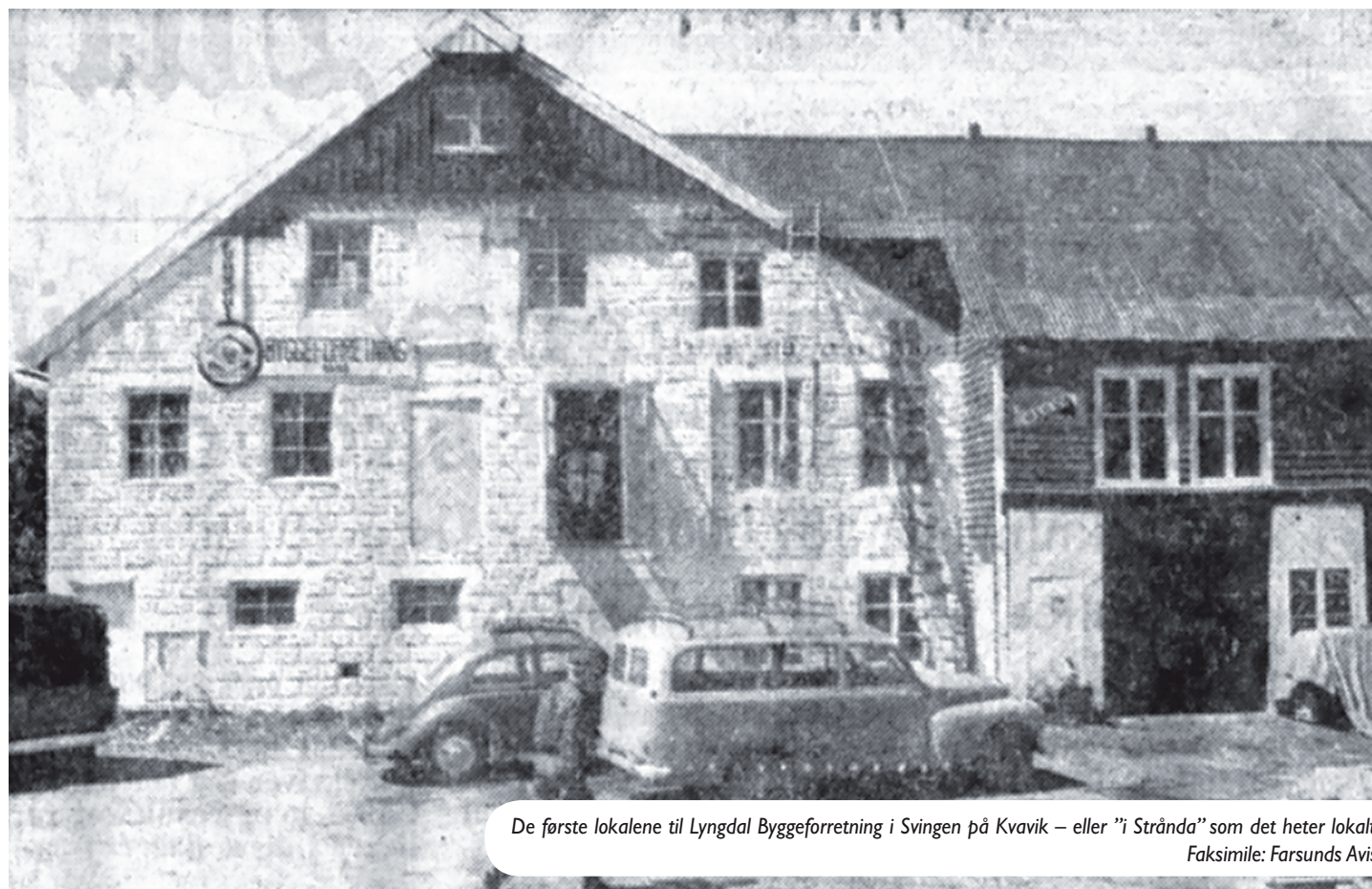
Vi ønsker deg velkommen til våre butikker, og skal gjøre vårt beste for at du som kunde skal bli fornøyd.

Vi håper Kvavikpostens 27. årgang kan være til nytte og glede. Vi ønsker å trekke frem våre kunder og andre som tør satse eller gjøre noe litt uvanlig. God lesning!

Sommerhilsen fra



Trond Rosfjord og Siv Rosfjord Loga



De første lokalene til Lyngdal Byggeforretning i Svingen på Kvavik – eller "i Strånda" som det heter lokalt. Faksimile: Farsunds Avis

KVAVIKPOSTEN

UTGIVER

Rosfjord-Gruppen
Postboks 130
Kvavik, 4575 Lyngdal
Tlf.: 38 33 08 50

ANSVARLIG

Edvin Rosfjord

TEKST OG FOTO

e-pos as
Nettjournalisten Kari Mørk
kari@nettjournalisten.no
www.nettjournalisten.no
Mob.: 957 75 938

FØRSTESIDEFOTO

Sommerdag i Loshavn
Foto: Kari Mørk

ANNONSER

Mariann B. Rosfjord

LAYOUT

DigiDesign as
post@digidesign.no
Mob.: 402 38 098 / 908 10 955

TRYKK/DISTRIBUSJON

Posten BA

OPPLAG

27.000

NETTUTGAVE

www.kvavikposten.no

TEKNISK/ WEBMASTER

Christian Sakshaug
www.comunic.no

**Totalleverandør innen
design/layout og trykk**

DIGI design

Det lille grafiske verkstedet på Sørlandet

www.digidesign.no

e-pos as

Nettjournalisten Kari Mørk

kari@nettjournalisten.no
www.nettjournalisten.no
Mob.: 957 75 938



40-års jubileum



Fire tiår i byggingens tjeneste

Lyngdal Byggeforsikring AS kan se tilbake på forty års drift våren 2009. Protokoll fra første generalforsamling er undertegnet i april 1969 og registrert i Brønnøysundregistrene samme år.

Tekst og foto: Kari Mørk

- Det startet så smått mens jeg drev et annet firma, Skog og Anlegg, forteller Edvin Rosfjord.

- I den tida var det ikke bare enkelt å starte eget foretak og låne midler til bygninger, maskiner og varelager. Da var det godt å ha et igangværende firma som kunne garantere for kapital.

Skogens mann

Han er kjent for å være en skogens mann framfor noe, og foranledningen for å starte en byggeforsikring var allerede i årene 1964-1966, da Edvin gikk Skogskolen sammen med sin gode venn Jon Fischer. Kameratens familie drev et sagbruk på Finnskogen.

- Jeg jobba på Tonstad, der Albert Skeie drev et sagbruk. Om dagen jobba jeg i skogen, om natta kjørte jeg materialer av og til for sagbruket, forteller Edvin.

Hjemme i Lyngdal hadde bygningene etter den første Lyngdal Byggeforsikring i "svingen" på Kvavik stått tomme i mange år.

- Firmaet var velrenommert, og da jeg startet opp beholdt jeg det navnet. I 1968 kjøpte jeg bygget, og betalte dette ned over ti år med maskiner og nokså gammelt utstyr. Før oppstart ringte jeg Jon Fischer og inviterte ham til å tegne en aksjepost i foretaket mot at jeg tegnet i hans sagbruk.

Den besværlige kapitalen

Banklån og kassakreditter var litt annerledes den gangen enn nå. Edvin Rosfjord blar i en haug med gamle dokumenter mens han kommenterer litt av det han finner:

- Det var ikke enkelt. Jeg skulle ha 10.000,- i kassakreditt. For å få det, måtte jeg sette inn et tilsvarende beløp som garanti.

Maskinparken i Skog og Anlegg var forsikret i selskapet Arendal Forsikring, der Hans Melhus – fra familien som eide det forrige Lyngdal Byggeforsikring – jobbet.

- Han ordnet det sånn at jeg fikk garantier fra Norsk Garantiselskab, som var eid av Arendal Forsikring. Da løste kapitalproblemene seg. Tidligere hadde jeg ofte måttet garantere privat for alle lån til Byggeforsikringen.

Oppstart

Forholdene var ganske enkle til å begynne med, og i dag hadde nok både Arbeidstilsynet og andre villet ha et ord med i laget på driftssiden.

- Jeg husker den aller første traileren

med høvellast som kom fra Stangeskogene på Østlandet. Det inneholdt alt fra kledning til panel og listverk. Vi hadde ikke truck den gangen, så alt måtte losses for hånd og bæres på plass i hyllene. Men vi var ferdige ved soloppgang...

Noe senere kom en bil med sponprodukter av ulikt slag, og det var samme manuelle prosessen da.

- Det var tjue tonn. Jeg bar inn aleine, plate for plate, gjennom ei dør som var alt for lav. Det var tungt, sier Edvin og smiler litt.

Litt spas

Det har vært episoder – mengder med episoder – som har vært vel verd å huske, og som har påkalt både smil og brølende latter. Ikke alle egner seg på trykk, men Edvin og kona Tove mimrer seg fram til et par av dem.

- Det var en kveld jeg jobba innomhus på Byggeforsikringen, da jeg hørte et voldsomt brak og tenkte at "nå skjedde det noe alvorlig!". Øyeblikket etter sto Raymond (Vilshammer) i døra – med digre øyne, og uten å kunne få fram et ord. En stor stabel materialer hadde velta. Vi hadde en gammel Volvo Duett den gangen. Materialene hadde landa oppå panseret på bilen, så den sto med bakhjulene i været. Det er sånt som kan komme til å skje når en issvull under materialstabelen begynner å smelte.

Enda verre var det da Edvin og Raymond skapte egen julestemning i Stavanger:

- Det hadde vært julegateåpning i byen. Vi skulle frakte ei brakke bakpå lastebilen, og akkurat idet Raymond svingte ut og kjørte av gårde, så jeg at vi hadde glemt å montere ned pipa på brakka. Han svingte ned igjennom byen og dro mot havna. Samtlige sløyfer med julebelysning blei hengende fast i brakkepipa og ble slept nedover gatene. Det var et syn! sier Edvin og ler hjertelig.

- Jeg skjønnte jo fort at dette kunne komme til å koste dyrt. Men det verste – eller det beste – var, at da politiet kom, spurte jeg bare om ikke de også syntes at belysningen hang noe lavt? Ved nærmere målig viste det seg at den hang nesten en halv meter for langt ned. Den moroa kosta meg ingen ting – ikke et øre!

Tidlig ute

Edvin Rosfjord og Lyngdal Byggeforsikring var blant de første i distriktet som gikk over til å ha et



Tove og Edvin Rosfjord kan se tilbake på førti aktive år i byggebransjen.

bredere utvalg av varer.

- Vi hadde både verktøy, trelast og byggevarer på en plass. Det vant vi nok mye på blant mange kunder. Tradisjonelt handlet man trelast på sagbrukene, bygningsartikler hos grossister som eksempelvis Hans Johnsen, og verktøy skaffet man seg hos jernvarehandleren. Vårt kombinasjonstilbud var heldig, så du kan nesten si at vi var tidlig ute med det som i dag er Monterkjedens motto: "Full pakke – alt du trenger på ett sted".

Oppover

På slutten av sekstitallet var det ikke så tett med byggeoppdrag her i distriktet som det har vært de seinere åra.

- Det tok seg opp da Aluminiumsverket startet på Lista, sier Edvin.

- Siden kom Fibofabrikken med utvidelser og inntak av nye folk. Da ble det lagt til rette for tomtearealer. Rinnanfeltet var et av de tidligste. Jeg begynte med ryddejobber av skogen der allerede i 1963 for å legge til rette for både skolen og byggefeltet.

Men det tok flere år før det kom større prosjekter i Lyngdal og i kommunene rundt.

- Det gikk ikke veldig lang tid etter at Byggeforsikringen åpnet før vi begynte å få kunder fra Farsund og Valse. Også eldre folk fra Lyngdal begynte å handle hos oss, for de hadde vært vant til den gamle byggeforsikringen.

For byggmesterne, derimot, tok det lenger tid å venne seg til å handle på hjemmebane. De var vant til å få varene direkte fra Kristiansand.

- Det var en stor konkurranse for oss, men etter et par års drift i Lyngdal

forsto også proffmarkedet at vi kunne levere på samme måte som firmaene i Kristiansand.

Kaffepraten

Byggmesterne kom gjerne innom Byggeforsikringen i sjutida om morgenen for å få en kopp kaffe og en prat.

- Det likte de voldsomt godt. Det ble et spesielt miljø av det, der en kunne diskutere ting som sto på, sier Edvin.

- Du verden, så mye kaffe som det gikk med, skyter Tove inn.

Til tider var lokalene fylt godt opp av kunder, både profesjonelle og private.

- Det var ikke alltid så greit å rekke over alt når jeg også var alene om det administrative, sier Edvin ettertenksomt.

- Men etter hvert kom det dyktige folk inn. Sverre Jahnsen, for eksempel, han sto for kontorhold, for regnskap og for salg, og hjalp til hvor og når det trengtes.

Tramp i klaveret

Edvin Rosfjord kan være en skeptiker – i alle fall når det gjelder nye ting og produkter som han selv ikke kan gå god for. Ikke sjelden har han testet ut produktene før han har bestemt seg for å ta dem inn i sortimentet. Så også med en type sponplater som ble solgt i en periode.

- Jeg hadde testa dem og funnet ut at de ikke var gode nok. Jeg ville ikke ha dem i sortimentet. Det var nok mange som syntes jeg var merkelig, da, for platene ble solgt alle andre steder. Men da et piano gikk igjennom golvet på et hus i distriktet, ble det en endring på det – jeg hadde stort salg av spon-



40-års jubileum



produkter fra mitt sortiment etter det...

Han har gått til mer drastiske tiltak for å teste ut kvalitet også, og ett av dem var en type eternittplater beregnet på tak.

- Vel, jeg la dem først i vann en stund. Etterpå la jeg dem i fryseren. Som jeg tenkte ble de fulle av småsprekker etterpå, så jeg solgte inn takstein til mine kunder i stedet.

Noen ganger kunne skepsisen slå ut på hans egne ting. Som da han hadde lagt nytt tak på privatboligen, og hadde brukt en populær og rimelig etterligning av blanke, hollandske stein, produsert på Jæren.

- Den gangen var jeg svinaktig heldig. Jeg la hos meg selv utpå høstparten, og da kulda kom kunne jeg stå utenfor huset og HØRE at steinene sprakk. Da ga jeg umiddelbar beskjed om stans i salget av de steinene hos oss i Byggeforretningen fordi det var for dårlig kvalitet. Og ganske riktig: etter

en tid gikk fabrikken konkurs, og på den tiden var det oss forhandlerne som måtte dekke tapet hvis kundene kom med reklamasjoner og fabrikken ikke eksisterte mer. Det slapp vi.

Bransjeendringer

Edvin mener at de største endringene i bransjen har vært kjedetilknytningene og logistikken. Markedsføring går mye lettere når det håndteres av profesjonelle, og når kampanjene går ut fra mange butikker samtidig.

- Det var verre når en satt aleine med alt sammen, mener han.

- På logistikksiden er det jo "bestill i dag og få det levert i morgen", og en kan oppnå store kvantumsrabatter. Før måtte vi kalkulere og planlegge veldig nøye hva vi antok kom til å selge, og passe på å ikke ta inn verken for mye eller for lite.

Det er liten tvil om at varesortimentet har økt med mange, mange hundre enheter de seinere tiåra. Monterkjeden kjører sitt "Full pakke" opplegg, som

innebærer at byggevarehusene skal ha inne eller raskt kunne skaffe bortimot alt som et hus kan tenkes å inneholde.

- Det kreves stor kunnskap av de ansatte. De skal fungere som rådgivere på et stort antall områder innen bygg. I tillegg kreves det at de har kjennskap til Bygningsloven med stadige endringer. Tidligere fikk vi bare inn en ferdig materialliste fra byggmesterne og leverte varene, mens vi nå har egne folk som sitter med alle beregninger som skal til. Byggmesteren kan bare levere inn en tegning og så få alt ferdig, avslutter Edvin og rusler ut av rommet.

Viktig og litt usynlig

Ordtaket "Bak enhver suksessrik mann står en kvinne" passer godt også i boligen i Kvaviksvingen. Tove Rosfjord gjør ikke mye vesen verken av seg selv eller sin innsats, men hun har fulgt opp med det hun selv kaller "alle småjobbene i bakgrunnen" gjennom alle årene Edvin har drevet virksomheten sin fram.

- Det har vært mest servering til møter og kanskje å ordne noe overnatting for forretningsforbindelser. I tidligere tider besto mye av min rolle i å holde ungene unna når karene skulle snakke i fred, sier hun og ler.

- Det var ikke alle møter som var forberedt, så jeg pleide å si "Kom inn i rotet, hvis dere tåler det!" De tålte det, og mange har sagt direkte til meg at de gledet seg til å komme hit til Lyngdal og ha møter i private hjem i stedet for ute. Sânt varmer.

Plutselig dukker Edvin opp i døra igjen. Han retter en pekefinger mot Tove i sofaen.

- Ho har vært utrolig god å ha med! sier han bestemt.

- Og vi må huske på å få med at alle ungene også har vært med og dratt lasset i alle år – og at de har vært og er flinke!

Et foreløpig arbeidsforhold

På slutten av 60-tallet jobba Raymond Vilshammer sommersesongene på daværende Lyngdal Planteskole. Det gjorde han også i 1969, før han tok et mer tilfeldig oppdrag med oppsyn av ei veirote på heia. Men en dag fikk han besøk langs veien...



Raymond Vilshammer var første mann på lønnslista til Lyngdal Byggeforretning.

Tekst og foto: Kari Mørk

- Det var Einar Skårdal som kom. Han jobba for Edvin Rosfjord. "Nå er det så mye å gjøre, at nå får du komme og bli med meg til Edvin og hjelpe!" sa han. Og det gjorde jeg, forteller Raymond.

- Det kom for dagen at det var muligheter for å få kjøre lastebil også, og da så jeg lyst på det!

Dag for dag

Arbeidet var det vel ikke noe å si på – det var som alminnelig på en byggeforretning, med lasting og lossing av materialer på bil, både ute og hjemme om en kan si det sånn.

- Når hver arbeidsdag var over, stilte Edvin opp for å si det samme: "Du kommer vel i morra også, Raymond?". Du vet, vi kunne jo ikke vite før dagen var omme om det var noe å gjøre dagen etterpå, da i oppstarten.

Og sånn gikk det en stund. Men da arbeidsmengden ikke så ut til å stilne av, var det vel ikke så sikkert at Edvin Rosfjord hadde tid til å hanke inn Raymond hver eneste kveld.

- "Du, Raymond" sa han da. "Kan ikke du bare fortsette å komme hver dag til jeg sier stopp?". Jeg bukka og nikka og var vel fornøyd med ordninga, jeg. Og så jeg er jo her fremdeles, for han har ikke sagt "stopp" enda!

Konkurranse

- Det var kanskje ikke alle som så like lyst på det som jeg, sier Raymond og tenker etter.

- Kanskje var det også noen som ikke kunne forstå at det skulle være nok å gjøre for enda en byggeforretning i bygda. Jeg fikk noen kommentarer underveis, men jeg blei der jeg var, og jeg har ikke angra.

Raymonds funksjon på Lyngdal Byggeforretning må kunne sies å være mangesidig.

- Men jeg er ingen papirmann og jeg er ingen butikkselger, understreker han.

- Likevel har jeg vært igjennom det meste som har vært å gjøre her. Jeg har kjørt lastebil, og dermed har jeg hatt mine møter med kundene jeg også, når jeg møtte dem ute på byggeplassen.

Som sagt, kunne det være tunge løft, selv om de etter hvert fikk en grave-maskin med frontløfter til å hjelpe

med det tyngste. Og dagene kunne bli temmelig lange.

- Du vet, får du et lass på bilen kan du ikke gå hjem før den siste kunden har fått sitt.

Pauseprøve

Raymond har filosofert mye over fenomenet "tid" – at selv om vi får stadig flere hjelpemidler, er det akkurat som om det bare blir mindre igjen av tida likevel. Han tenker på kav, på mas og på stress.

- Det er vel ikke sikkert at vi fikk gjort så mye mindre før i tida, heller, sier han ettertenksomt.

Da han hadde kjørt lastebil i 25 år for Lyngdal Byggeforretning, følte han at han sto ved et aldri så lite veivalg.

- Jeg hadde mange andre forpliktelser ved siden av jobben, og jeg begynte å forstå at jeg hang litt for hardt i strop-pen. Da begynte jeg å tenke på at jeg måtte få redusert stresset. Jeg ville hoppe av mens leken ennå var god.

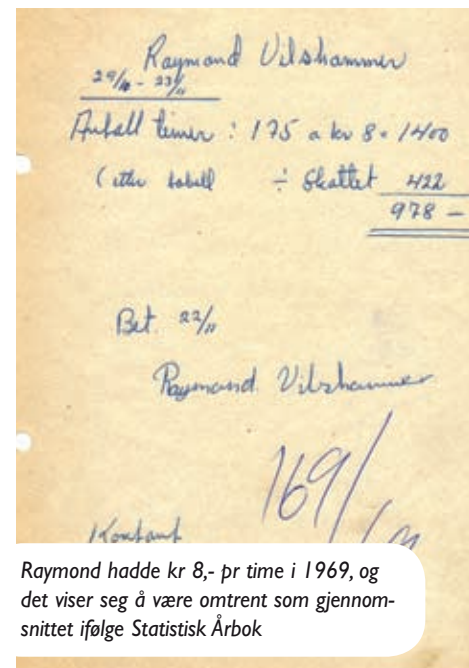
Men så enkelt skulle det ikke gjøres.

- Da var Edvin der med en gang. "Men Raymond – vil du slutte å ARBEIDE?" spurte han. "Nei" svarte jeg. "Jeg kan jo ikke slutte å arbeide, jeg vil bare ikke jobbe så MYE." Da forsto han med en gang, og han tilbød meg å diskutere en annen ordning, sånn at jeg kunne tenke meg å fortsette. Det blei til at jeg slutta å være fast på lastebilen og fikk være reservemann og alt mulig annet i ste-

det. Nå har jeg en situasjon der jeg har fått redusert trykket til et komfortabelt nivå. Jeg er veldig fornøyd med det, og jeg er veldig glad for at Edvin redda situasjonen den gangen.

En annen ting som Raymond Vilshammer er glad for i sitt arbeidsforhold for Lyngdal Byggeforretning, er muligheten for å bruke firmahytta på Hovden.

- Det er ei todelt brukshytte som jeg var med å sette opp i sin tid. De første tjue åra var jeg der bare på vinterstid, men nå har jeg glede av både vår og høst i fjellet også. Den hytta har gitt meg mye glede...



Raymond hadde kr 8,- pr time i 1969, og det viser seg å være omtrent som gjennomsnittet ifølge Statistisk Årbok

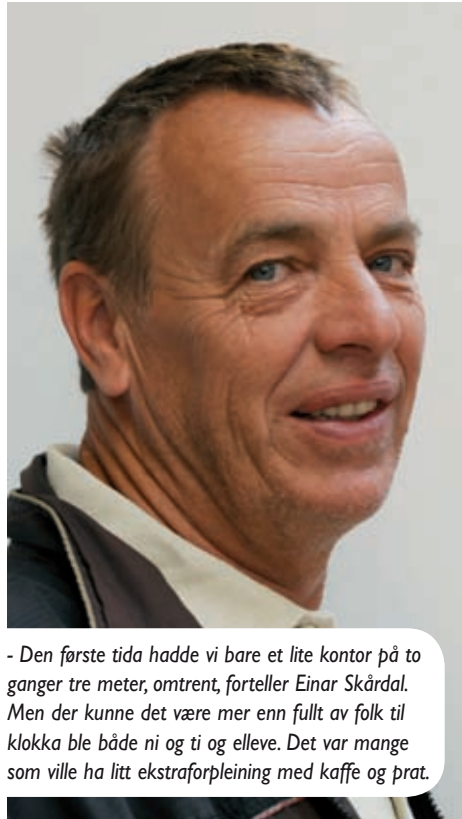


40-års jubileum



Fra før begynnelsen

Noen har vært med lenge, og noen har vært med tidlig – sånn som Einar Skårdal har. Han jobbet i Skog og Anlegg i sin tid, og brått var han over i Lyngdal Byggeforretning.



- Den første tida hadde vi bare et lite kontor på to ganger tre meter, omtrent, forteller Einar Skårdal. Men der kunne det være mer enn fullt av folk til klokka ble både ni og ti og elleve. Det var mange som ville ha litt ekstraforpleining med kaffe og prat.

Tekst og foto: Kari Mørk

- Jo, det stemmer. Jeg var den første som hjalp til med å bære inn materialer og lø dem på plass i hålene i hyllene på Lyngdal Byggeforretning i 1969, forteller Einar Skårdal.

- Jeg jobba i Skog og Anlegg, og vi hadde gjort oss ferdige med en tømmerjobb i Bjerkreim som det hadde hasta litt med. Da vi kom tilbake til Lyngdal, hadde Edvin Rosfjord bestemt seg for å starte byggeforretning.

Behov for ekstra hender

Einar ga seg til med å få ting på plass på trevarelageret, men ikke før var bilen tømt og reist, så kom det jammen en til.

- Da måtte jeg ha hjelp. Jeg dro opp på heia der jeg visste Raymond Vilshammer holdt på med noe vedlikehold langs veiene. Da han fikk tilbudet ble han stående en stund og avveie mellom jobb langs veien og jobb nede "i Stranda".

Men han blei med, og den første tida var det bare han og Einar foruten Edvin. Det var vel ikke bare enkelt å komme i gang med virksomheten, men Edvin tok det rolig.

- Han sa noe sånt som "Det må bare ha litt tid på seg, så kommer det". Vi trodde på hvert ord han sa – og se resultatet i dag. Han har bygd ut etappevis, og han har sett mye lenger fram enn vi noen gang ville ha klart.

Et tre ved veien

På et tidspunkt var det et digert tre nede på Årnes som måtte gi tapt. Det tippa tvers over veien og ble liggende og sperre for trafikken.

- Edvin ba meg dra ned og få det fjernet, og ta det med til Byggeforretningen. Jeg så gjorde – på den måten jeg var vant til fra skogsarbeidet: jeg bare hekta det bakpå maskinen med greiner og røtter og det hele, og dro det med meg langs veien. Det tok hele plassen, riktig nok, men det gikk jo bra. Jeg feia hele veien, sier Einar og ler.

Andre oppdrag

Som 17-18-19 åring hadde han mye uro i kroppen, og etter noen år med jobbing på land hos Edvin, dro han til sjøs.

- Men det har blitt mange småjobber opp igjennom åra etterpå. Vi har hatt en god dialog, Edvin og jeg, og jeg har alltid sett opp til han. Bare måten han ansporet oss ungguttene: "Kom igjen. Dette klarer du fint!" Det har vært en bra plass å være, avslutter han.

Historikk

Skog og Anleggsservice: 1963

Lyngdal Byggeforretning A/S, Lyngdal: 1969

Øydna Sagbruk A/S: 1975

Lyngdal Byggeforretning A/S, avd. Vanse 1978

Lyngdal Byggeforretning, avd. Farsund: 2002

Med evne til orden

- Noe av det jeg husker best fra den aller første tiden hos Lyngdal Byggeforretning, var at det var isende kaldt på kontoret vinterstid, sier Sverre Jahnsen, som begynte på byggeforretningen i 1971 med ansvarsområde kontor, regnskap, salg, ordre og faktura. Samt forefallende etter behov.

Tekst og foto: Kari Mørk

- Golvet var gissent, og jeg måtte sette stråleovnen inn under kontorstolen for å holde varmen.

Det var den gangen kontoret var på sjøsida av bygget - "på det kalde hjørnet" som Sverre kaller det – og det var før både oppussing og organisering av lokaler og lager.

- Etter hvert ble kontorene flytta over på innsida av bygget, mot Svingen. Da ble det straks bedre. Siden fikk vi utstillingsrom også, minnes han.

Økning

Det var ikke enkelt å komme inn på et allerede veletablert marked for bygghandel.

- Vi var heldige som kunne nyte godt av Fischers bransjekunnskap på produksjonssida, og etter en noe treg start tidobla vi omsetningen fra ca 500.000,- til fem millioner på fem år.

- Det kunne faktisk til tider være vanskelig å få tak i materialer, forteller Sverre.

- Vår oppstart kom samtidig med oppgangstider og et oppsving i bygginga på Østlandet. Jeg husker spesielt et lass

med trelast som Fischer hadde klart å få fatt i østfra. Materialene var ikke skikkelig tørre. Jeg kjøpte og brukte listverk hjemme, og det har både vridd seg og krympa. Men, det var ikke annet å få tak i, så vi tok det vi fikk.

Han forteller at til tross for at Edvin Rosfjord var svært kvalitetsbevisst, var det enkelte ting han måtte levere fordi folk ville ha det.

- Det var et tidsskifte på 70-tallet, sier Sverre.

- Folk fikk litt mer penger mellom hendene, og kunne kaste gammelt og bygge nytt. Men det måtte fremdeles være billig, for folk var forsiktige. Det ble levert en del 2. sorterings kledning, men det straffa seg på den måten at den var vridd etter fem år. Da var det mange som forsto at de fikk hva de betalte for, og som heller valgte kvalitet til en høyere pris.

Flere ben å stå på

I tillegg til vanlig trelast til byggebruk, leverte Lyngdal Byggeforretning materialer som Litland brukte til å produsere noen store rammer som ble brukt i nikkelproduksjonen på nikkerverket i Kristiansand.

- Vi hadde en stor betongbinge bak

"bua" ved lageret på Kvavik, forteller Sverre.

- Her hadde vi også en stor steamkjele for å koke opp vannet som vi brukte når vi måtte steame og koke rammene for å få dem fri for harpiks. De måtte være helt rene når de skulle inn i nikkelproduksjonen. Disse rammene kunne ikke brukes mange ganger, for det var en temmelig tøff prosess de måtte igjennom. Derfor hadde vi en viss omsetning på dette.

Manuelt

Der Sverre Jahnsen beveger seg, har det en tendens til å bli orden. Sånn er det med den saken, selv om han selv ikke er særlig innstilt på å snakke om det.

- Det var ikke veldig mange apparater vi hadde å hjelpe oss med i det daglige med kontorholdet. Vi hadde jo en mekanisk regnemaskin, selvsagt, og vi hadde et apparat – jeg husker ikke nå hva betegnelsen var – som vi slo inn og summerte lengder og mål på materialer. Faktura ble skrevet for hånd og i A5 format med gjennomslag til å begynne med, og med en påskrift som var omtrent noe sånt som "Varer i henhold til vedlagte ordreseddel"

Og hele regnskapet gikk for hånd – kassadagbok, kunde- og leverandørreskontro og hovedbok.

- Det var ikke annerledes for oss enn det var for andre. Det var sånn det var. På den andre siden kan man vel kanskje si at systemet var mye mindre sårbart enn dagens – altså så lenge man hadde et system som var så oversiktlig at man kunne håndtere det – for det var et system som var manuelt eller mekanisk, og absolutt ikke avhengig av strøm...



Sverre Jahnsen har opplevd både frost og vekst i sin tid på Byggeforretningen



40-års jubileum

Den første proffkunden

Olav Gitlestad har flere fellestrekk med Edvin Rosfjord på Lyngdal Byggeforretning. Ett av dem er sansen for treverk. Olav har jobba som byggmester i over førti år, men kan selv ikke i dag la hammeren helt være i fred.

Tekst og foto: Kari Mørk

- Far var lærer, og ville vel helst at jeg skulle ha blitt det jeg også, men jeg var mer en praktiker, og jeg var glad i å jobbe med treverk, forteller Olav.
- Så jeg utdanna meg den vegen, både som snekker og tømrer, både på Kvås ungdomsskole og på Blakstad. Det betyr også at jeg både har bygd hus og snekra heltrekjøkken fra grunnen av.

Kaldt

Noe av det første Olav Gitlestad kommer på når han tenker tilbake på den aller første tiden på Lyngdal Byggeforretning etter oppstarten i 1969, var den iskalde vinteren.
- Det hadde kommet et lass med trevarer fra kameraten til Edvin oppe på Østlandet. Men det var så utrolig kaldt inne i lokalene ”nede i Strånda” som vi kalte det, at Edvin bestemte seg for å tenne opp i den gamle oljefyrn som sto der.

Og der ble det fyr, ja!
- Etter hvert ble hele ovnen rødglødende, og vi ble alvorlig engstelige for at det skulle ta fyr omkring oss – så vi kasta ovnen ut, forteller Olav.
- Jaja, det var nokså kummerlige forhold til å begynne med, men det gikk fort framover. Det var jo i den tida da vi passa på økonomien og hvert øre ble brukt der det skulle.

Olav var av den meningen at det som kunne handles lokalt, skulle handles lokalt.
- Alt Edvin kunne skaffe handla jeg der.

Resten bestilte jeg hos S. Sørensen i Kristiansand.

Byggetider

Olav har i sin tid hatt 16 mann i arbeid, og på et tidspunkt hadde han byggejobb på 20 hus samtidig.
- Det var mange anbud først på 70-tallet, mener han.
- Jeg bygde mange hus i Rinnanfeltet på Rom, og seinere kjøpte jeg også noen måltomter over bruapå Bringsjordneset. Jeg måtte sjøl sørge for at det kom vann over elva, og jeg la ned kloakk. De tomtene var lette å selge. Etter det igjen kjøpte jeg tomter på Rom, i området rundt Hasselveien. Jeg har i grunnen bygget så mange hus at jeg har gått helt i surr i antallet, men en gang midt på åttitallet runda jeg 300 stykker.

Jobben og arbeidet

Å lede et foretak som også andre skal ha levebrød av, kan være temmelig krevende – det vet de fleste som har prøvd. Så også Olav Gitlestad.
- Jeg arbeidet med hendene om dagen. Når kvelden kom, var det tid for den andre jobben: å skaffe jobb til alle mann dagen etter og framover i tid. Da jeg slutta virksomheten hadde jeg enda ikke hatt noen gående arbeidsledig – ikke en dag, forteller han.
- En av karene hadde jeg i jobb hos meg i over førti år. Sjøl gikk jeg av da jeg fylte 70, men jeg har da snekra etter det også...

Snekkerens glede

Han har vært med i arbeidet for

Brøvig på Berghøyde, og det var en jobb han hadde veldig sans for.
- Den kunne være krevende, for arkitektene kom med nye tegninger for veggene nesten hver dag – der skulle det være panel både på kryss og tvers.

Han har i grunnen aldri tenkt over at noen jobb skulle være for vanskelig eller umulig.
- Nei, jeg har alltid hatt et stort og godt nettverk, og det har ikke vært noe problem å søke råd hos andre. Anbudene har jeg regna på sjøl, for spesielt når det blir store prosjekter synes jeg det er greiest å ha alt her, sier han og peker på panna si.

Monterers nybygg

Olav Gitlestad understreker at han aldri har tatt de store overbetalingene for noen jobb.
- Jeg har ikke tjent så voldsomt mye penger som jeg kanskje kunne ha gjort, men jeg har sørga for at jeg aldri gikk i tap, heller.

Han var mannen som hadde ansvaret for Monter Lyngdal sitt nybygg på Kvavik også, og der hadde han en episode:
- Jeg snekra om natta for ikke å forstyrre salget på dagtid. En sein kveld fikk jeg se en kar inne i bygget her. Han dreiv og herja med et brekkjern som han ville ha med seg. Til slutt fikk jeg jaga han ut, og ikke lenge etter sto vakselskapet på døra og ville ha det til at det var jeg som var innbruddstyv. Jeg fikk forklart dem sammenhengen, og

de dro. Litt seinere så jeg jammen at den samme personen som tidligere var inne i bygget hos meg, sto ute og prøvde å komme seg inn i bilen min også. Han ga seg ikke. Enda en gang fikk jeg jaga han, og rett etter ringte politiet og sa jeg kunne slappe av, for nå hadde de plukka han opp og satt han inn. Men det var jo ikke bare spøk med en ung innbruddstyv mot meg, gamle mannen...



Olav Gitlestad og Edvin Rosfjord har fulgt hverandre siden 1969. Nå har den pensjonerte snekkeren begynt å bygge fioliner.



Her er det!

Ekstra rimelige
HYTTEMATERIALER

VW
Fra
Alleen
2 km



Til Farsund

Har De planer for
**NYBYGG eller
MODERNISERING?**

Vi leverer alt i
**TRELAST — SPONPLATER
VINDUER — DØRER — STIFT
ISOLASJON — GOLVBELEGG
M. M.**

Kontakt
LYNGDAL BYGGEFORRETNING A.s
Kvavik - Telefon 509

Nesten en kvart sides annonse kostet kr. 325,- for fem innrykk i ett kvartal.

LORDAG 12. JULI 19



**Ny byggeforretning
er åpnet i Lyngdal**

Også sagbruk på Kvavik i fremtiden

Ikke overskud etter show-kveld i Industrihallen

Selv om det var relativt oppslutning om Buba Pussy Cats og Beat sex-girl i showet i Industrihallen i dag torsdag kveld, regner i går U. L. Lyngdalen ikke noe overskudd. Billettinntak er ca. 6000 kroner. De i holdende krefter skulle ha kronene for sin oppredesten regner formannen i domsforretningen. Svein Bstad, med går ut til å dekke ter til vakter, politi, leie a len samt annonsering — såvidt man får balanse, sier





Wenaas

Vil du male huset på halve tiden?



ENTEN

inviter alt du har av venner og familie

ELLER

følg denne enkle oppskriften:



1. Dropp stigen! Med Jordan Forlengerskaft går jobben raskere og blir mindre belastende.
2. Mal over-og underliggende bord med utendørsrull på forlengerskaft. Utendørsrullen dekker cirka dobbelt så mye per dypp som en pensel, og gir et fyldigere og jevnere dekke. Etterstryk eventuelt med pensel til slutt.
3. Mal overgangen mellom over- og underligger med en vinklet pensel på forlengerskaft.

For flere tips og råd om hvordan du maler huset på halve tiden; Kontakt din nærmeste forhandler, eller gå inn på www.jordan.no

Jordan*
Jordan vet hvordan



Med **Isola Powertekk** kan du ønske all slags vær velkommen. Hver plate består av seks "takstein" som bygges opp av syv ulike lag. Stålsjiktet gir enorm styrke, de øvrige sjiktene bidrar til holdbarhet og finish. Isola Powertekk er et vakkert tak med unike egenskaper!

Lav vekt gjør Powertekk velegnet til både gamle og nye hus og hytter. Platene skrues fast eller festes med spikermaskin! Taket garanteres i hele 30 år, og forventet levetid overgår dette med god margin.

Rett og slett skikkelig norsk kvalitet – for storm og annet godvær!



Isola Powertekk
- stålplatetak som holder!

isola

www.isola.no

Tørre og sunne hus



I samspill med naturen

Wenche Ellingsen rusler rundt i sin økologiske hage og viser et stort antall vekster – urter, blomster, busker og trær. Etter snart tjuer år på Penne på Vest-Lista har hun bygget opp en hage med vekselbruk i samspill med naturen.

Tekst og foto: Kari Mørk

En økologisk hage kan best forklares med at hagen stelles på naturens egne premisser, og at man unngår å bruke blant annet kunstgjødsel og sprøytemidler.

Avhopp i urtebedet

Wenche Ellingsen er utdannet biolog med hovedfag i fysiologi, og da hun kom til Lista for tjuer år siden jobbet hun blant annet i et prosjekt som omhandlet systemer for avløp, sammen med Gaia Arkitektene.

- Av ulike årsaker ble det tungt å få i gang, så jeg hoppet av etter en stund og begynte med hage i stedet. Jeg måtte finne på noe å gjøre selv, og startet med en liten urtehage. Den har jeg utvidet litt, år for år, forteller hun.

I en økologisk hage gjøres alt arbeid i hagen uten bruk av maskiner bortsett fra gressklipper og kompostkvern, og det sier seg selv at det tar tid å bygge opp noe som er av litt størrelse.

- Men for fem-seks år siden hadde jeg kommet dit at jeg trengte mer plass, og jeg var så heldig at jeg fikk leie et mål av en god nabo.

Ikke mengder, men mangfold

En annen side av den økologiske hagen på Penne, er Wenches sans for mangfold, snarere enn å ha mye av hver sort.

- Ved siden av urtene dyrker jeg litt grønnsaker, og jeg har en del stauder.

Mangfold, ja... Ved et raskt overblikk bare i urtehagen stikker det fram både kinesisk og russisk gressløk, karriplanter, mange ulike oreganotyper, ditto med mynte, og dessuten fransk estragon. Her er sar, romersk kamille, lavendel, syre, myske, malurt, isop og spansk kjørvæl.

- På spansk kjørvæl tygger man grønne frø, sier Wenche.

- De smaker anis.

Bare for å ramse opp litt til, trekker vi pusten og nevner litt i blandet rekkefølge og tilhørighet: Asparges, rabarbra, brokkoli, luftløk, sitronmelisse, laubær, jordskokk og skorsonnerrot – eller svartrot, som noen kaller den.

Ikke bare "uten gift"

- Å leve økologisk betyr ikke bare å leve uten sprøytemidler og kunstgjødsel, understreker Wenche.

- Det er en livsfilosofi og en måte å leve på, uten at det dermed betyr at man gir avkall på noe – for det gjør man ikke!

Hun høster godene fra jorden, og hun passer på å gi noe tilbake.

- I tillegg til å tilføre egenprodusert kompost av naturmaterialer fra hagen, pluss gjødsel som jeg lager selv blant annet ved å vanne ut valurt, bruker jeg prinsippene med vekstskifte og samplanting, forklarer hun.

Roterende drift

Hun deler opp feltet som skal dyrkes i fire deler, og samler grupper av vekster etter hva slags næring de trenger.

- Kål og purre må ha mye næring, mens poteter nesten ikke trenger noen ting, og belgfrukter tilfører nitrogen til jorden. Feltet roteres hvert år, slik at ikke jorden blir utarmet. Første året kan jeg begynne med poteter, andre året er det grønnngjødsling med erter og bønner, tredje året er det kompost og gjødsel som legger til rette for den mer krevende kålen og purren. Siste året er det for eksempel chalottløken som får feltet.

Samplanting bidrar til at vekstene hjelper hverandre med å holde insekter og skadedyr unna.

Bak pilehekk

På dette utrolig rikholdige og mangfoldige stykket dyrket jord, finnes også fjorten ulike typer pil.

- De dyrkes spesielt med tanke på pilefletting, forklarer Wenche.

- Mange av sortene vokser opp til to meter i sesongen, og danner fine, smidige greiner til fletting. Andre brukes til "levende gjerder" der rotfaste pileskudd flettes i hverandre og klippes i fasong.

Mellom pilehekk og låvebrua er en lun krok. Her står drivhuset med alle grønne gleder som venter på å komme ut i lufta i egen og andres hager.



Her er mye å se, mye å begjære i hage og mage, mye å lære.



Foran låven som er under restaurering står en platanlønn – et vakkert, grenet tre som blomstrer med gulgrønne, hengende blomsterklaser i mai.

Fakta

- Sesongbasert gårdsutsalg av urter, salater og grønnsaker.
- Salg av urter i pletter til utplanting, 1-årige og flerårige, frøformerte og stiklingsformerte.
- Salg av tørka urter i pose til mat og drikke.
- Besøkshage/visningshage for økologisk hagebruk.
- Selvdyrket kurvpil til fletting. Prøver ut bruk av flettet pil til møblering og skjerming av uteområder. Salg av små hageartikler i flettet pil (plantestøtter, lysholdere, fuglematere og lignende) og pilestikkligner.
- Sesongåpent: ofte åpen alle dager juni - september 12.00-17.00 eller etter avtale.

Oppskrift

Urtebrød med ost og hvitløk

50 g gjær
3 ts salt
1 ss maltekstrakt
2 ss olivenolje
5 dl fingervarmt vann
100 g revet cheddar eller jarlsberg
16 dl hvetemel

Lag vanlig gjærdeig. Forhev og etterhev. 200 Grader i 15-20 min. alt etter utbakingsformen. Bakes ut etter ønske: Brød, små brød, horn, rundstykker eller brytebrød

Urteblanding:

2 ss normalsaltet smør
5 fedd hvitløk
1/2 potte frisk oregano
1/2 potte frisk timian



Gartneriet på Penne



Fast følge – en klematis i het omfavelse med en syrin



Irrgrønn vår



Wenche lager mange slags produkter av flettet pil

Mer enn bare parkett

Eik er mer enn parkett. Jo da, det er panel og det er kledning, det er listverk og skutegulv. Men det er også noe enda mer – noe som vanlige folk kanskje ikke tenker så mye over.

Tekst: Kari Mørk

Foto: Haugesund Kommune og Ark Smedsvig

Fordi eika er ferdig impregnert fra naturens side – den inneholder store mengder garvesyre – har den også bruksområder som kanskje ikke er så godt kjent. Den kan brukes som terrassebord, og den kan brukes som dekke på det vi her kan kalle ”sjønære installasjoner”.

Kaifront i vest

I Haugesund kommune fikk man i 2004 et vedtak om rehabilitering av det indre kaiområdet. Rehabiliteringsperioden ble satt til perioden 2004 - 2009. Det skulle utformes en felles kombinert kaifront som kunne ta marinefartøyer, supplyfartøy og annen "tonnasje", samt en gjestehavn for lystbåtflåten.

Haugesund har en fantastisk god og vakker havn, Smedasundet. Havnen er også bakgrunnen for byens opprinnelse; tett ved havet og gode fiskefelt. Smedasundet har i dag stor betydning som Haugesunds varemerke i reiselivssammenheng, og som treffsted for byens befolkning som besøker de mange serveringsstedene, eller som en trygg havn for de som besøker byen med båt.

Frem til opprustingen startet i 2005, var havneområdet nedslitt og dominert av biltrafikk og parkering, og svært lite fotgjengervennlig.

Prosjektering

Smedsvig Landskapsarkitekter AS fikk i 2004 oppdraget med detaljprosjektering av Indre kai i Haugesund.

- Arbeidet baserte seg på en nylig vedtatt reguleringsplan som fastla arealbruken i tre soner; ytterst på kaikanten en promenade med bredde minimum fem meter, dernest en kjøre- og vareleveringssone på seks meter, en gangssone på tre meter og innerst en vekselbrukssone på fem-seks meter



Rullestolrampe

for uteservering, salg og opphold, forteller Arne Smedsvig, daglig leder i Smedsvig Landskapsarkitekter AS.

- Vi ønsket å gi kaiområdet en unik utforming som kunne være med å styrke dette flotte varemerket for byen. Etter en prosess i nært samarbeid med teknisk etat i kommunen v/Odd Engen, fikk vi gjennomslag for bruk av naturstein i alle dekker og norsk eik i trekaier, samt for spesialdesign av møbeling og utstyr. Dette resulterte i møbelserien ”Havn” der de designet en ny benk, vann- og strømskap for småbåter og valgte andre samspillende møbler og utstyr fra produsent, forteller han

Helhetlig

- Vi hadde et sterkt ønske om at hele kaiarealet skulle være kantsteinsfritt og fremstå som ett sammenhengende plan, til tross for at veggen over kaien har status som fylkesveg. Statens Vegvesen aksepterte dette, om bare kjørebane ble markert i belegget.

Hele kaiflaten kunne dermed belegges med storbrostein – som er det opprinnelige dekket – bare brutt av gangbaneheller i granitt på promenaden ytterst på kaikanten, og i gangsonen langs uteserveringssonen.

- Gangbanehellene fungerer også som ledelinjer for svaksynte, og rullestolstraséer, sier Arne Smedsvig.

- Det ble tidlig bestemt at det skulle sattes spesielt på belysning både på kaiarealet, og på den unike fasaderekken langs kaien, som brukes mye i markedsføringsammenheng. Etter hvert kom også den markerte Risøybroen med i lysprosjektet.

Tre etapper

Opparbeidingen av kaien har vært gjort i tre etapper over like mange år, slik at ved åpning av tredje etappe i august 2007 var hele kaiarealet ferdigstillet. Denne siste etappen har gitt byen en ny gjestehavn, med plass for nytt servicebygg og fisketorg.



Folk på Haugesund Havnepromenade

Gjestekaien er bygget i solide dimensjoner 2”x 6” plank av norsk eik fra Øydna Sagbruk som ligger i Audnedal kommune.

Eik går også igjen i alle detaljer som kaifrontlister, fortøyningspullerter, trapper, ramper og sittebenker.

- Vi hadde oppdraget med all landskapsprosjektering på alle fire etappene som er bygget på Indre kai, også etappe 3 - gjestehavna som inneholder eikekaia, forteller han.

- Prosjektet er utviklet over en seksårs periode, der vi de siste fire årene har vært ansvarlig for utsendelse av et nytt anbud årlig, slik at opparbeidingen har gått mer eller mindre kontinuerlig gjennom fire etapper over de siste fire årene.

Utfordrende prosjekt

- Vi ville ha en dimensjonering som kunne ta alt som kan flyte, forklarer prosjektleder i Haugesund Kommune, Odd J. Engen.

- Kaien skulle romme både uteservering, kjørearealer, havnepromenade og offentlig nyttekai. De to første etappene skulle sammenkobles med en eksisterende kaifront av granitt, og dette tredje området var i dårlig forfatning. Her skulle dessuten ny kaifront kunne håndtere grunnforhold på mellom tre og elleve meter i dybde. Det øvre nivået på etappe tre, småbåtkaien, skulle flukte med nivåene på de to første etappene, men dekket måtte gå to trinn ned mot sjøen og gjestehavnfronten. Det ble også laget benker i eik med innlagt lys, som passet inn med øvrige utforming.

Flere løsninger ble vurdert, blant annet å følge eksisterende anlegg i granitt og bygge opp og forankre nyanlegg i fjellet.

- Dimensjonering i forhold til den bruk som vi hadde lagt opp til ville ha blitt problematisk og det ville ha blitt et stort økonomisk løft, forklarer Odd.

- Dermed gikk vi for en løsning der det ble slått ned jernbanesviller og bygget



Sittebenker i gyllen eik

ut en trekai med stålskjellett. Det øvre nivået på kaien skulle flukte med eksisterende høyde i de to kvartalene som ligger innenfor kaiområdet, og dekket skulle gå i to trinn ned mot sjøen. Det skulle dessuten lages benker som skulle passe inn med det øvrige.

Egen impregnering

Odd Engen har tro på at et samarbeid mellom det private næringslivet og det offentlige kan bære doble frukter.

- Vi hadde et samarbeid med hotellet som ligger sør for brua, blant annet.

- I dette samarbeidet ble det slått fast at vi ikke ønsket regnskogmaterialer – vi ville ha noe norsk, og vi ville at hele området skulle være likt. Trykkimpregnert furu er ikke slitesterkt nok i forhold til våre bruksområder, så vi havnet på norsk eik – og norsk tradisjon. Eika er hard, materialet har stor tetthet og er slitesterkt.

Da kaiområdet var ferdig, så man at eikeveden ble mørk i fargen når den var våt, og man visste dessuten at det ville få et gråskjær ved påvirkning av vær og vind.

- I Haugesund er det MYE vær, understreker han.

- Vi snakket med folk som hadde mye erfaring med behandling av treverk, og kom til at vi skulle sette inn eika med en spesiell blanding av amerikansk terpentint, tjære og linolje. Det ble fantastisk flott å se på – et nydelig, gyldenbrunt skjær.

Men eik er nå engang eik, og den oppfører seg deretter.

- Treverket i eik er så tett at impregneringen rett og slett forduftet, forteller Odd og ler litt.

- Så nå står anlegget som det står – det er og blir ubehandlet, og det synes vi faktisk er ok.

Kanskje trenger du tips om terrasser i eik, kledning i osp, gulv, paneler eller listverk i lauvtre? Besøk Øydna Sagbruk på www.oydna.no



Promenaden i fugleperspektiv

Opptakten

- I denne saken begynte vi med telefonkontakt før vi inviterte utbygger bort til Øydna Sagbruk for at de skulle se produksjonen. Vi diskuterte tegninger og tekniske forhold som dimensjoner, lengder og profiler på materialene. I dette tilfellet måtte vi lage trappetrinn med antiskli-riller i tillegg til vanlige bryggeplank. Bryggen måtte også tåle å bli kjørt på av lastebiler. Selv om klimaet i Haugesund tilsier veldig mye fuktighet, spiller dette ingen rolle for hvordan massiv eik oppfører seg, forteller Eivind Rosfjord ved Øydna sagbruk.

- I store prosjekter som dette følger vi opp underveis og for å holde oss orientert om hvordan det går. Hvis ikke alt er levert, hører vi om det er noe vi må endre på. I prosjektet Haugesund Havnepromenade hadde entreprenøren vært god til å planlegge, og var lett å samarbeide med.

Det hender at en kunde kan komme med produksjonsmessige utfordringer for Øydna Sagbruk – hvordan løses det?

- Hvis for eksempel arkitekten ønsker noe som er vanskelig å produsere, tar

vi kontakt med både utbygger og arkitekt for å foreslå endringer som kanskje blir både enklere og billigere – som oftest uten at det går på bekostning av resultatet, forklarer Eivind.

- I dette tilfellet var der egentlig ingen vesentlige utfordringer, i og med at alt ble planlagt i minste detalj med hensyn til leveringstider, dimensjoner, lengder som passet bra i forhold til vårt tømmer og så videre. Vi hadde en god dialog hele veien. I etterkant pleier vi ofte å snakke med utbygger og arkitekt for å høre om de er fornøyd etter endt prosjekt.



En fornøyd prosjektleder i Haugesund: Odd J. Engen

Med nese for rehab

Erik Bjørndal i Bjørndal Vedlikehold er en travel mann. En dag sist i mai står han oppunder en nybygget kvist på et gammelt hus og forsøker å svare telefoner og intervju spørsmål samtidig.



Oppussingsprosjekt på Borhaug: Før



og etter

Tekst og foto: Kari Mørk
Bygningsfoto: Bjørndal Vedlikehold

Det gamle huset på Vestersiden i Farsund – antakelig sent attenhundretalls tipper Erik – er under omfattende rehabilitering, og er ikke vanskelig å få øye på. Beliggenheten er upåklagelig med egen steinbrygge med råbygg til nytt båthus, med utsikt over fjorden, og omringet av tilsvarende bebyggelse hvor mange av husene har fått samme ansiktsløft.

- Vi har hatt jobben på tre-fire av husene her, ja, sier Erik og ser seg om.

Likt og ulikt

Bjørndal Vedlikehold brødfør 18 mann, og med et så stort arbeidslag er det klart at oppdragene blir både mange og varierte.

- Det blir litt likt og ulikt av jobber. Vi har selvsagt en del nybygg i løpet av året. Likevel er det rehabilitering av gammel bygningsmasse som gir mange av oss i firmaet de største gledene og

utfordringene, sier Erik.

I gjennomsnitt blir det ca tre større rehabiliteringsprosjekter i løpet av et år, og firmaet har oppdrag både øst i Kristiansand og vest i Stavanger.

- I gamle Stavanger har det vært en sånn nabo-til-nabo dominoeffekt på jobbene våre. Det kan se ut som om vi har fått et rehabiliteringsrykte på oss, sier han og smiler litt.

Priser og krav

Alle vet vel at når man åpner opp tak, vegger, konstruksjoner og desslige i et gammelt hus, kan det være høyst usikkert hva som møter en. Derfor er det også vanskelig å gi en eksakt forhåndspris, mener Erik.

- Rehabilitering kan bli dyrt, for i de aller fleste tilfeller er det mye jobb. Gamle teknikker og konstruksjoner skal tilpasses dagens krav med innfletting av nye teknikker, sier han og viser overgangen mellom gammelt hus og nybygg i huset på Vestersiden.

- Derfor har vi alltid en veldig tett dialog med kundene våre, og underretter dem om hvordan arbeidet går og hvor mye kostnader som har påløpt. På den måten får kunden anledning til å prioritere i arbeidet underveis. Noe kan velges på bekostning av annet. For eksempel kan det jo ikke nytte å sitte med tipptopp moderne bad, hvis man ikke har penger igjen til å tette lekkasjene i taket...

Tak, trender og tetthet

- Tak skal være stein på gamle hus, mener Erik.

- Og skifer er definitivt penest. Den kan også kjøpes brukt. Men konstruksjoner i gamle bygg – tåler de tyngden av stein og skifer?

- Vi går selvsagt inn og styrkeberegner gamle tak før det legges ny stein. Så legger vi inn ekstra bæring om det er nødvendig.

Om nye hus rimeligvis bør bygges fra grunnen, bør gamle hus prioriteres fra

toppen. Tett tak er viktig.

- Aller først må man forvisse seg om at undertaket er vanntett under stein eller annet materiale. Det finnes ingen snarveier når det gjelder tak.

Kan man gjøre dette som selvbygger og hobbysnekker?

- Vel, det finnes leggeanvisning på nesten alt, men... Generelt sett vil jeg vel si at det kan lønne seg å leie inn en fagmann til å gå over taket og inspisere med jevne mellomrom, eksempelvis hvert tiende år. Da får taket profesjonelt tilsyn, og det koster ikke all verden heller. Det blir som en slags "EU-kontroll", og man får et ordentlig og pent tak.

Skeive skorsteiner og rustfrie rør

Oppunder mønet i huset på Vestersiden ser vi silhuetten av en gammel skorstein. Den kommer opp på ene siden av taket, men er svingt inn slik at pipegjennomføringen treffer midt i mønet.



Bjørndal Vedlikehold, 10 av 12 biler samlet på ett brett

- Det var sånn før i tida, at pipa abso-
lutt måtte gå opp i mønet – ellers
hadde det vært en ”mislykket”
byggmester på ferde, en som ikke
kunne beregne. Det er derfor en ser
så mange piper med den karakteris-
tiske svingen inn mot senter, forklarer
han.

Da er det enklere i dag, da en kan sette
inn ei stålpipa nær sagt hvor som helst
det passer i forhold til varmekilden.
Disse pipene har en diameter på opp
til 330 millimeter, og det gir god trekk.
I Bjørndal Vedlikehold er det fire mann
som har sertifisering på rehabilitering
av gamle piper – en nødvendighet når
man skal restituere gamle bygninger.

Konkurranse og kvalitet

Nordmenn er knyttet til hjemmet sitt
og glade i å pusse opp, det er det ingen
tvil om. Selv i nedgangstider er det liv i
markedet, og det fører selvsagt til en
del konkurranse.

- Vi firer ikke på kvaliteten, påpeker
Erik Bjørndal kort.

- Havner vi i en situasjon der vi ser
pris må gå på bekostning av kvaliteten
i arbeidet, takker vi heller nei. Det er
ikke lønnsomt verken for oss eller
huseieren å fire på kravene, for etter ti
år slår det likevel tilbake om det har
vært gått snarveier. Det mest ekstreme
jeg har observert var en som sto og
slo ny kledning utenpå den gamle...

Fra likt og ulikt til ymse diverse

Det er et bredt spekter av kunnskap
og erfaring i firmaet Bjørndal
Vedlikehold. Noen kursers formelt
videre innen retninger der behovene
viser seg etter hvert, mens andre ting
tilegnes på mer uformell måte.

- Vi har en på ingeniørutdanning nå. På
mindre ting oppdaterer vi oss ved å
diskutere oss imellom. Ser jeg noe
spennende langs veien, stopper jeg og
banker på og prøver å få en prat og en
kikk i døra.

Nesten alltid forsøker de å få kunden
til å bruke gamle ting fra huset når det
rehabiliteres.

- Det meste er like godt, og dessuten

passer det i stilen. Ofte har vi også ting
på ”eget lager” som vi kan legge inn i
en jobb. Vi kjøper gammelt og pusser
opp, forklarer Erik.

I tillegg til ordinære bygningsarbeider
påtar de seg å pusse opp gamle ovner
og jernvinduer, lage kompassroser i
ulike treslag som felles inn i gulvet, de
setter i stand piper, lager kjøkkenhet-
ter, og de bygger vinterhager av gam-
melt.

- Men disse tingene er tidkrevende, og
det blir en prislapp av det. Til gjengjeld
blir det ikke ”hylleware” som kan finnes
igjen hos alle. Med sånne ting finner vi
tilbake til den gamle snekkergleden, og
vi kan levere produkter som vi er
stolte av.



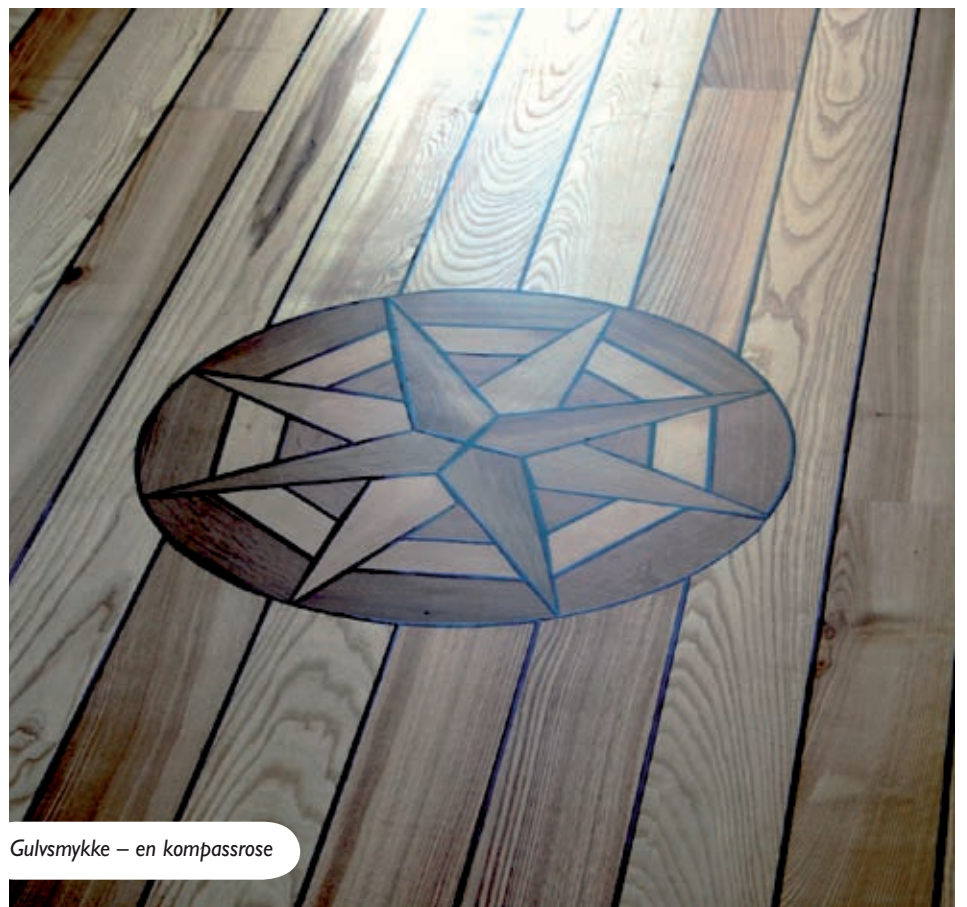
Travle tider for daglig leder Erik Bjørndal



Bruken av gammelt treverk mot
nytt gir en vakker spenning



Totalrenoovering på Vestersiden i Farsund



Gulvsmykke – en kompassrose



KORT OG GODT:

SØRLANDSBADETS HYTTEKORT

For dere med hytte på Sørlandet: SØRLANDSBADETS HYTTEKORT gjelder for familier: inntil 2 voksne og 3 barn*.
GYLDIG I ETT ÅR – VANNVITTIG BILLIG: kr 5 950,-

Fredag 5. juni: **VIKINGFEST**
Fredag 3. juli: **NEPTUNFEST**
Fredag 7. august: **SOMMERPARTY**



* Gjelder for familier på inntil 2 voksne og 3 barn. Tillegg for ekstra barn kr 350,- pr år.

Kortene er personlige og kan ikke lånes ut til andre. Ved kontroll vil kortet bli inndratt. Kortet gjelder i ett år. Hjemstedsadresse kan ikke være i Vest-Agder.

Sørlandsbadet i Lyngdal – forsikringen for en vellykket ferie!

Åpningstider i sommer (fra 22. juni til 16. august): Hver dag kl 10:00 – 20:00



**ramsalt
more**
SØRLANDSBADET
bad+trening+helse+spa

www.sorlandsbadet.no - tlf: 38 70 13 00

Til deg som satser på hjemmet...

Vi har produktene!



Askeladden Takpanel

Høy kvalitet og eksklusivt utseende.

Mange fordeler:

- 10 års garanti
- Lysekte, gulner ikke
- Lett å montere
- Takpanelet har "not og fjær"
- Tilpassende lister
- Bruttomål: 2412x131x12 mm

Monter.

Lyngdal - Farsund - Vanse



Fibo-Trespo

Veggpanel

Bygg et kvalitetsbad selv

Glem membran, gipsplater og arbeidsmengden fliser krever.

Skap et lekkert baderom med Fibo-Trespo Veggpanel som er godkjent i henhold til Våtromsnormen.

Fibo-Trespo Veggpanel er lekkert, raskt å sette opp og en av de sikreste veggløsningene på markedet.

Veggpanelene festes med enkle grep - klikk platene sammen og se skjøtene forsvinne!



Norges Astma- og Allergi forbund anbefaler Fibo-Trespo Veggpanel

Se **www.byggma.no** for produktutvalg og monteringsveiledning



BYGGMA
group

På jakt etter kald trekk

Visste du at det går an å fange kalde luftstrømmer på bilde? Det gjør det. Teknikken heter termografi, og Guttorm Høgli og kollega Bård Bulæg i Bygg Teknikk Lyngdal AS har gått til anskaffelse av avansert utstyr i jakten på uønskede luftstrømmer.

Tekst: Kari Mørk

Foto: Bygg Teknikk Lyngdal AS

- Det kommer endringer i byggeforskriftene som trer i kraft 1. august i år, forklarer Guttorm Høgli.
- Da blir det enda strengere krav til at nye bygg skal være tette. De skal isoleres bedre, og de skal ha tilpasset et ventilasjonssystem som gjør at energibehovet reduseres.

Luftskift

Ren luft og godt inneklima henger sammen. God ventilasjon betyr at det tilføres nok frisk luft til boligen, og i tillegg er det viktig at systemet filtrerer luften på en god måte før den slippes inn i boligen.

I dag sier forskriften at et boligbygg kan ha en frekvens på utskifting av luften fire ganger pr time, mens den nye forskriften sier maksimalt 2,5 luftskift. - I det vi kaller "balansert ventilasjon" vil den kalde luften som skal inn varmes opp først, og den renses i filtre i systemet, forklarer Guttorm.

Balansert ventilasjon i ventilasjonsanlegg med varmegjenvinning resirkulerer varmen i huset samtidig som den gir luftfornyelse. Dette gjør at man oppnår både økonomiske og helsemessige gevinster.

Høyere krav til alt

Tettere bygg setter høyere krav til dem som utfører arbeidet. Det betyr at veggene må "forsegles" både utvendig og innvendig, og at byggmesteren

må kontrollere fuktigheten i materialene før veggene lukkes innvendig. Ellers vil det kunne oppstå fukt i veggene, blant annet på grunn av kondens.

- Det kreves også større tykkelse på isolasjon både i tak og vegger. Disse tingene gjør nok hus noe dyrere å bygge der og da, men på lang sikt vil dette tjenes inn igjen ved at de blir billigere å varme opp.

Varme ut – kulde inn

Guttorm Høgli og Bård Bulæg har tatt sertifiseringer på termografisk utstyr, og de har investert i pc, programvare og kamera som de vet holder mål.
- Vi har valgt vårt utstyr basert på at det for det første er godkjent av Byggforsk, og fordi det har vært med i saker som har vært igjennom rettsinstansene. Utstyret kan ikke få brukerrelaterte feil, for det er forhåndsprogrammert og innstilt korrekt fra leverandøren.

I tillegg har de investert i utstyr for å kunne utføre en såkalt "lekkasjetest" – som gjøres ved hjelp av en slags dør med en stor vifte i – en "BlowerDoor". Denne kalibrerte viften blir satt inn i en døråpning i stedet for døren, og viften suger luften ut av bygningen for å bygge opp et undertrykk. Når man så måler luftmengden som trengs for å opprettholde trykket, vil man få et mål for husets tetthet.

- Trykkforskjellen er på 50 Pascal, forklarer Guttorm.

- Trykktesting og termografering er to teknikker som til sammen brukes for å

finne ut om boligen lekker for mye varme. Når undertrykket er lagt inn kan vi gå rundt med termografi kamera, og i løpet av 15-20 minutter kan vi finne ut hvor lekkasjene i huset er. Hvis dette skal gjøres manuelt – ved å kjenne på vegger eller måle temperaturen på et mindre område – vil det ta minimum en hel dag.

Håndverkersamarbeid

I og med investeringen i avansert utstyr, synes Høgli og Bulæg i Bygg Teknikk at det ville være fornuftig med et samarbeid med byggmesterne i distriktet.

- Nærmeste med tilsvarende måleutstyr er i Sandnes og Arendal så det kan være mye å spare på å bruke lokale aktører. Det er veldig kostnadsbesparende å utføre trykktesting og termografering under oppføring av nye boliger, for å slippe å åpne etterpå dersom det oppdages feil. Med de nye byggeforskriftene følger også kravet til dokumentasjon av denne typen testing. Tidligere ble dette utført ved egenkontroll, men fra nå kreves ekstern kontroll og revisjon av arbeidet, påpeker han.

Hvis du som leser Kvavikposten lurer på om dette kun er en sak for byggmestere og profesjonelle, kan vi ile til og fortelle at det selvsagt er mulig for hvem som helst som ønsker å få boligen sin vurdert i energisparingsøyemed å kontakte firmaet for å få råd og hjelp.



Termografi gir fargerike bilder av kald og varm luft

Fakta

Termografi

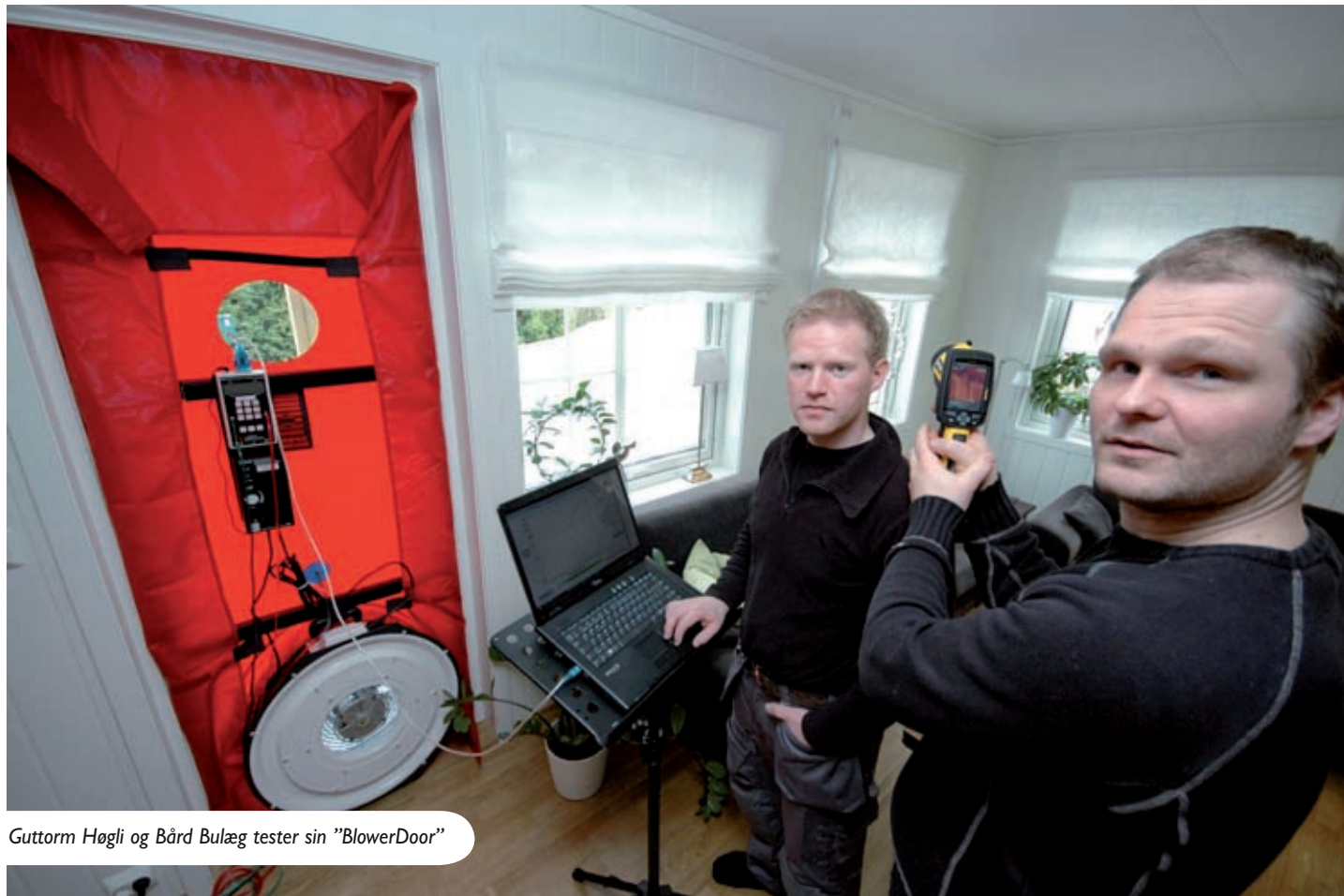
Termografering er en metode for å avlese temperatur på en overflate. Dette gjøres med et såkalt IR-kamera, eller termokamera som er sensitivt for infrarød stråling. Termografering brukes ofte som et verktøy i undersøkelse av bygninger for å avdekke unødvendig varmetap, i elektriske anlegg for å oppdage varmgang eller på andre områder der temperaturforskjeller kan gi en indikasjon på problemer.
Kilde: Wikipedia

Trykkmåling og måleenhet

Pascal (Pa) eller kilopascal (kPa) er en enhet for trykkmåling som er mye brukt over hele verden, og i stor grad erstatter pounds per square inch (psi). Enheten er oppkalt etter Blaise Pascal, en fransk matematiker, fysiker og filosof som er kjent for sine eksperimenter med barometeret - et instrument til å måle lufttrykket.
Kilde: Wikipedia

Energiøkonomi

Forbrukerrådet har regnet ut at investeringen ved de mest energiøkonomiske systemene tjenes inn i løpet av ti år. Beregninger viser at et ventilasjonsanlegg fører til en god verdøkning for en ny bolig, og det er med andre ord en investering som er gunstig både på kort og lang sikt - helsemessig og økonomisk.
Kilde: www.husbyggeren.no



Guttorm Høgli og Bård Bulæg tester sin "BlowerDoor"

Sært og naturnært på Kviljo

Ved første øyekast ser det ut som om tre digre skapninger har forsøkt å krype over kanten på en sanddyne og at de ved et trylleslag har stivnet i fasong med landskapet de ligger i.



Hyttefront



Kryper over sanddynene



Spesiell kledning



Utsikt til sjøen



Else og Øystein Malde har et spennende hytteprosjekt

Tekst og foto: Kari Mørk

Hvis man tenker i den retningen strekker fantasien seg kanskje tusenvis av år tilbake, men "skapningene" på Kviljo runder kun et desennium i alder i år. De er tre stykker foreløpig, de kalles for miljøhytter, og de ble bygget i perioden 1998-2000.

Ymse reaksjoner

- Det har vært litt forskjellig av reaksjoner å oppleve, ja, sier Else Malde, eier og utleier.
- Vi hadde blant annet et utenlandsk par her, som hadde leid hytte for noen uker. Da de kom fram, nektet hun å gå ut av bilen. Aldri i verden om hun skulle sette sine ben i "det der".

Else ler litt og rister på hodet.

- Mannen var imponert over hyttene, mens hun ble sittende i bilen i flere timer. Jeg måtte jo gå hjem til slutt, men da jeg kom tilbake morgenen etter var hun strålende fornøyd og kunne ikke tenke seg noe annet enn dette.

Hun forteller at de har flere gjester som kommer igjen og igjen, og at hun ikke har problemer med å fylle utleiesesongen selv om det ikke brukes store summer på markedsføring.

- Det er kanskje fordi det er så spesielt her, funderer hun.

- Det blir ofte folk som ønsker seg "tilbake til naturen". De som har sansen for tur, ro, natur – og litt fiske fra land.

Filosofien

- Tanken er at hyttene med små problemer skal kunne gå tilbake til naturen, dersom det er ønsket, forklarer Øystein Malde.

- Kledningen er malmfuru. Alt sånt som ledninger, rør, stålpipes og andre installasjoner er lagt opp på en sånn måte at det er lett å fjerne. Deretter kan hyttene sige sammen og bli en del av naturen igjen.

Vi ber arkitekten bak hyttene – Bjørn Berge i Gaia Arkitektene, om å utdype litt nærmere hva og hvordan.

- Hovedkonstruksjonen er av gassbetongblokker som i hovedsak består av kalk og kvartssand, og det er brukt høykvalitets furu i alle utvendige kledninger, forklarer han.

- Dette innebærer at furua skal være over 100 år gammel, og med middelv-erdi årringsbredde på maksimum 2,5 millimeter, samt at ungdomsved er skåret vekk. Kledningen legges med margsiden ut, og fortrinnsvis med rot-siden ned. Den skal være godt luftet.

Virket skal forbli ubehandlet. Sol-oksidasjon og nedbør sørger for den vakre gråfargen, som blir jevn etter ca ett til to år. Trevirket forventes å holde opp til 30 år for vegger, og med noe lavere levetid for taket.

- I denne perioden vil likevel svake enkeltbord måtte skiftes, påpeker han.

Fasong og formasjon

Fargemessig har hyttene nå etter ti år fått en gråsjattert let med islag av grønt. Fasongen er unektelig spesiell, både fordi de har en brekk på midten og fordi kledningen skråner utover ned mot bakken. På enkelte steder skimtes hovedkonstruksjonen med rette vegger i gassbetong under kledningen.

Arkitektens begrunnelser for utformingen er enkel, forklarende og ved nøyere ettertanke opplagt:

- Proporsjoner og vegg- og takvinkler ligger tett opp mot sanddyneformasjoner, og skal ikke forstyrre "i øyet". Når bygningen engang forfaller, vil materialene forvitte raskt, utfylle byggegroppen, og etter hvert naturlig dekket til med sand slik at visuelle spor slettes. Materialene er i utgangspunktet valgt slik at den kjemiske komposisjonen ikke kommer i konflikt med den lokale jordkjemien. De forvitrede kalkblokkene vil snarere forebygge forsuring, forklarer Bjørn Berge.

For den som er interessert i å vite mer om materialbruk og økologi, kan det være en ide å se en bok som Bjørn har skrevet, og som heter "Bygningsmaterialenes økologi".

Attåtnæring

- Vi har lagt om på en del av driften på gården, og Øystein ønsket å ha noe virksomhet i tillegg, forklarer Else Malde.

- På denne måten kunne vi tilby både lange og korte opphold i spesielle omgivelser.

Hyttene ble prosjektert og gjennomført i samarbeid med sentrale og lokale myndigheter, og levert som et byggesett.

- Ja, jeg har satt dem opp og gjort alt snekkerarbeidet selv, sier Øystein.

- Men det ville ikke ha vært mulig uten de utrolig detaljerte og gode tegningene fra Bjørn Berge og Gaia Arkitektene.

Fakta

Hyttene er på 60 kvadratmeter med to soverom og plass til fem personer
Skiferbelagt gulv med varme.
Kjøkken med komfyr, kjøleskap, kjøkkenutstyr og oppvaskmaskin.
Bad med dusj, toalett, servant og vaskemaskin.
Stue med tv og parabol, vedovn, grill og hagemøbler
www.kviljo.no

Vi bygger i Lyngdal/Farsund-regionen:

Byggmester
Thor Magne Hansen & Sønn
 Alt i nybygg og reparasjoner

Boks 28 - 4575 Lyngdal
 Tlf: 38 33 00 80
 Mob: 913 43 023 - Thor Magne
 Mob: 917 53 851 - Frode
 Mob: 992 70 429 - Kalle

SNEKKER
Øystein Staddeland
 Øykjestøveien 7, 4580 Lyngdal
 Tlf.: 38 34 54 09 - mob.: 930 95 230

BYGGTØRKing - FUKTMÅLING
 UTLEIE AV TØRKEUTSTYR

Byggmester
Ove Fosse

Svennevik Ytre - 4580 Lyngdal
 Tlf.: 38 34 79 15 - Mob.: 90 02 33 53 - E-post: ofos@online.no

BYGGFIRMA
RUNE ENGESÆTH

Oftebrovn. 33, 4580 Lyngdal
 Tlf: 38 34 31 94 - Mob: 90 92 66 21

BONNEVIE BYGG

Mob: 98 25 96 60
 v/ John Tore Bonnevie

BYGGFIRMA
Stanley Hommen
 Drageland - Lyngdal
 Tlf: 38 34 70 53 - Mob: 47 36 71 81

BYGGMESTER
Alf Bjarne Lervik
 Alt i hytter og hus
 Tlf: 38 34 72 37 - Mob: 918 36 520
 Pb 182, 4576 Lyngdal
 Tomter, tegninger og prosjektering

TH BYGG & VEDLIKEHOLD
 Lyngdal - Mobil: 90 94 94 82

Åge Jakobsen
 Vatneveien - Vanse
 Tlf: 38 39 30 61 - Mob: 901 01 209

Byggmester
Trygve Aanensen A/S
 Mob: 900 68 680
 Fjorsynsveien 2 - Lyngdal
 e-mail: trygve.aanensen@norgespost.no
 Byggtørrking - Solskjerming

ING. ODDLEIV FOSSE
FOSSBYGG

PROSJEKTERING - TAKSERING
 NYBYGG OG REPARASJONER
 Skrumoen - 4580 Lyngdal. Tlf.: 38 34 35 25
 mob. 90 10 25 33 Fax 38343001
 E-post oddlei@online.no

HANSEN BYGG
 VARDEN - 4550 FARSUND
NYBYGG • TILBYGG
REHABILITERING
 Mobil: 913 42 434
 Tlf.: 38 39 00 93 - Fax: 38 39 00 92 - E-post: erik2@c2i.net

Asbjørn Vere
 Tjørve, 4563 Borhaug
 Tlf: 38 39 71 55 - Mob: 908 52 388

Mur & Flis
 v Svein Silseth

Alt i mur og flisarbeid - Mob: 950 71 427
 Møskeland - Lyngdal

SNEKKER
Harry Hansen
 Torp - Farsund
 Mob: 909 66 584

Hans Langøy
 Tlf: 38 34 63 60 - Mob: 911 41 897
 Svennevik - Lyngdal

Anleggsgartner Johnny Sørensen

Tlf. 92 86 45 93
 PB. 39 - 4557 VANSE

TOMRØY OLSEN
 LYNGDAL ☎ 952 96 016

Vestbygg
 Tlf: 38 39 71 82 - Mob: 907 90 698
 Stave
 Asbest Sanitering
 Nybygg + Rehabilitering

BYGGMESTER
Terje Hansen AS
 Nybygg - rehabilitering
 - restaurering - betong og mur
 Tlf: 38 39 38 04 - Mob: 911 71 997

TRE OG BETONG
BS BYGG
 90797713
 mail: bsikve@online.no

ALT INNEN BETONGARBEID
Alleen Bygg & eiendom as
 Oddbjørn: 909 16 508 - Ole Jonny: 911 04 049

Vi bygger i Lyngdal/Farsund-regionen:

HOVDEN BYGG

Tømrer Svein Hovden

Tjersland
Tlf: 383 45452 - Mob: 908 33561

TØMRER Jakob Toft

Rosfjord - Lyngdal

Tlf: 38 34 40 63 - Mob: 900 52 971



AUT. ENTREPRENØRFORRETNING
v/ Egil Johannessen
Tlf: 38 39 37 40 - Fax: 38 39 32 00
Vanse - Mobil: 924 80 740



BYGGMESTER

Erling Sikveland

Dueveien, 4580 Lyngdal

Tlf.: 38 34 56 93 - Mob.: 911 41 921
Fax: 38 34 15 02 - mail: erlinks@online.no

SANDEN

BYGGSERVICE AS
ALT INNEN NYBYGG OG REPRASJONER

Terneveien 3, 4580 Lyngdal
Tlf: 38 34 33 95, Faks: 38 34 15 81
Mob: 901 29 748



Arne Pettersen

Stamsøyveien - Kvavik, 4580 Lyngdal
Tlf. 38 34 39 90 - Faks 38 34 39 91
Mobil 950 71 490
E-post: post@klmhus.no
www.klmhus.no
ORG NR 976 819 179 MVA



Mob: 911 03 992
LYNGDAL TLF. 38 34 00 40
Fagkunnskap gir trygghet

SKANSKA

Avd. Farsund

Tlf: 38 39 14 00 - Fax: 38 39 18 74

Torleiv Dragland

Skoland, Lyngdal

Mobil: 977 50 721

SNEKKER Lars Terje Hovden

Austad, Lyngdal

Mob.: 957 07 738

BYGGFIRMA Kenneth Hægeland

Brigadeveien 1A, Lyngdal

Tlf.: 38 34 40 53 - Mob.: 976 84 696

John og Rolf Verdal

Byggefirma

Telefon: 38 34 33 79 - el. 38 34 36 11

Mobil: 988 82 131

Lyngdal

MURMESTER Arnt Kristensen

Solheiveien 9, Lyngdal

Mob.: 908 45 784



Thomas Rom: 91 10 40 55
Geir Staddeland: 98 20 98 39

RS Bygg - Østre Myrbakkvei 27 - 4580 Lyngdal

BYGGMESTER Arnfinn Johnsen A/S

Loshavnveien 6, 4550 Farsund

Mob.: 99 49 20 08



Lista Fly- og Næringspark



BYGG TEKNIKK

LYNGDAL AS

TRYKKTESTING - TERMOGRAFERING - BYGG
Bård Bulæg 976 00 338 - 916 27 137 Guttorm Høgli



Bjørn Arne Skeime: 959 74 765
Geir Østensen: 959 02 180
Dan Skeime: 959 04 957



480 55 402

Bjørndal Vedlikehold

Engvollen 11, 4560 Vanse

Mob.: 951 40 553



KRUSE SMITH

v/ Glenn Buland

Mob: 91 64 90 30

Et sveip over det lokale eiendomsmarkedet

Kvavikposten har stilt noen spørsmål til representanter for distriktets eiendomsmeglere for å få et lite bilde av hva som foregår i markedet i øyeblikket. Vi lar Anita Torjussen hos Eiendomsmegler I og Reidar Bøe hos ABCenter svare:

Tekst og foto: Kari Mørk

Hvor mange ledige eneboliger og leiligheter har ditt firma registrert i øyeblikket i ditt distrikt? Hvor mange var det på denne tiden i fjor?

Anita Torjussen, Eiendomsmegler I:
Vi har ca 15 eneboliger/delte boliger, ca 25 leiligheter inklusive de prosjekterte, og ca 20 hytter både ved sjøen og i innlandet. I tillegg er det boligtomter blant annet i Myran og Oftebro, og noen hyttetomter i forskjellige felt som på Belland, i Gitlevåg, på Hovden, på Åmland, i Borvika og Lindelia.

Reidar Bøe, ABCenter:

Vi har for salg 12 eneboliger, samt 27 leiligheter, og antallet i år er ca det samme som i fjor.

Hvordan ser salget ut for første halvår 2009, sammenlignet med samme periode i fjor? Kan dere si litt om "omløpshastigheten" – det vil si antall uker en nyere og en eldre bolig av god standard blir stående usolgt?

Anita Torjussen, Eiendomsmegler I:
Jeg vil anslå en nedgang på omtrent 10 prosent sammenlignet med fjoråret, men eksakte tall foreligger ikke, fordi vi i fjor også opererte i Farsundsmarkedet, mens dette i år er skilt ut i eget kontor. Når det gjelder omløpshastigheten varierer den svært mye fra eiendom til eiendom. Det kan ta alt fra noen få dager etter første visning til boliger som blir stående for salg i opptil 4-5 måneder.

Reidar Bøe, ABCenter:

Vi ligger betydelig over samme periode i år mot samme i fjor og 2007, og vi regner ca 10 prosent over. Samtidig har det vært

en økning i omløpshastighet på noen uker siste året, fra åtte uker i fjor til 12 – 14 uker i år.

Hvilken bolig er vanskeligst omsettelig pr i dag? Og hvilken er enklest?

Anita Torjussen, Eiendomsmegler I:
Det er de prosjekterte boligene som ofte rammes først og hardest når det er tilbakegang i markedet. Det har vi også opplevd de siste månedene, og mange velger heller en bolig som er ferdig i stedet for å "kjøpe på tegning". Mange som skal kjøpe eiendom opplever at det føles trygge.

Reidar Bøe, ABCenter:

Dyre boliger er vanskeligst å omsette, mens rekkehus og mindre eneboliger i prisgruppe fra 1,2 opp mot 2 millioner er lettest å omsette.

Hva ligger snittpris på følgende boliger på

- enebolig, opp til 15 år gammel, ett mål tomt, sentrumsnært (ikke i sentrum)
- leilighet, ny, to soverom, stor stue, sentralt (i sentrum)

Reidar Bøe, ABCenter:

Snittpris på alle typer eneboliger hittil i år ligger på 1.968.000,- mens en leilighet som nevnt og på ca 75 kvadratmeter ligger på omtrent rundt 2 millioner.

Ser dere noen tendenser til endring i etterspørsel basert på finanskrisen? I så fall – hvilke, hvordan og hvorfor?

Anita Torjussen, Eiendomsmegler I:

Det er klart at vi, som de aller fleste meglere i landet, merket at markedet roet seg



Anita Torjussen, Eiendomsmegler I



Reidar Bøe, ABCenter

betraktelig da finanskrisen slo til for fullt. Markedet var preget av stor usikkerhet, og mange slet med å få finansieringen på plass i forbindelse med kjøp av ny bolig. Mange av aktørene i boligmarkedet satte seg på gjerdet og var veldig avventende til hva som nå kom til å skje.

Vi merker imidlertid nå at ting løsner, folk er tryggere og gjentatte rentenedsettelse har gjort at flere har mulighet til å igjen realisere planer om å bytte bolig.

Boligspekulantene – altså de som kjøper (spesielt prosjekterte) leiligheter for videresalg – har også tatt en pause fra markedet som følge av finanskrisen. Muligheten for stor gevinst ved raskt videresalg er på langt nær så stor i dag som den var før krisen inntraff. Dette bidrar også til å "kjøle ned" markedet.

Også på fritidsmarkedet er det bra aktivitet. Her er det jo høysesong nå og det er

mange som er på jakt etter drømmestedet. Prisene er dog noe lavere enn vi har sett de siste to sesonger. Det er hyttene i prisleiet mellom 1 og 2 mill som er lettest omsettelige.

Reidar Bøe, ABCenter:

Vi ser et fall i etterspørsel etter leiligheter og dyrere eneboliger.

Hvilken kjøper er den mest aktive i eiendomsmarkedet nå?

Anita Torjussen, Eiendomsmegler I:

Som alltid vil det være en god blanding av alle disse kjøpergruppene, og ingen gruppe skiller seg ut ved å være markant mer representert i markedet enn andre pr i dag.

Reidar Bøe, ABCenter:

Vi ser at de middelaldrende som bytter bolig er de mest aktive i eiendomsmarkedet hos oss.

Lyst panel i en håndvending!

Den lyse trenden fortsetter, både ny og gammel panel får en kraftig forvandling i form av en lysere og mer moderne stil med WOCA Panelhvit.

WOCA Panelhvit lysner mørke paneltak og -vegger slik at de får et vakker utseende som varer i mange år.

Den er en vannbasert silkematt interiørbeis som fremhever treets naturlige struktur på en elegant måte!



BELEGNINGSSTEIN
HELLER
KANTSTEIN
STØTTEMUR
BLOKKPRODUKTER
UTELYS/DRENERING

Med belegningsstein, heller og mur fra ASAK er veien kort fra drøm til virkelighet. Du kan med enkle grep skape trivelige uterom med et vakkert utseende. Et gårdsrom til glede – for lang tid, for kvalitet varer.

www.asak.no

Asak®
miljøstein

ANS Byglandsfj◌ord Sag



mindus as

LIKEVERD • MOT • MULIGHET



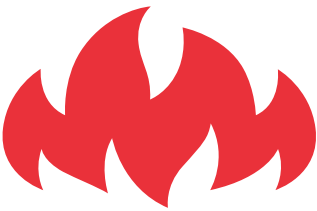
Mindus Heddeland er leverandør av standard listverk.
Vi leverer malt, lakkert og ubehandlet furu og eik listverk.

Fabrikkutsalg av 2. sortering. Hver dag. Torsdager til kl. 18.00.

Som attføringsbedrift bidrar Mindus AS til vekst og kompetanse til næringene.
I denne anledningen bidrar bedriften med utstrakt fagutdanning i nært
Samarbeid med opplæringskontorene.

Mandal Industrier AS
Heddeland – 4534 Marnardal – Telefon 38 28 83 35





JØTUL®



L-TRAPP AS

Trapperingen

– best på trapper

Prestegårdskogen, 4790 Lillesand

Tel. 37 26 98 00 Faks 37 26 98 01

e-post: kontor@l-trapp.no WEB: www.l-trapp.no

Så tipper vi litt -og svaret vet du, hvis du har lest

KVAVIKPOSTEN

Vinn gavekort for 10.000,- kroner

Her gjelder det å holde tungen rett i munnen!
Svarer du riktig på alle ti spørsmålene under, er du med i
trekningen på gavekort for til sammen 10000,- kroner.

Førstepremie er 5000,- kroner, andre premie 3000,- kroner,
og tredje premie 2000,- kroner. Gavekortene kan brukes i Montèr
Lyngdal, Montèr Farsund eller Monter Vanse.

Hvilken påstand er rett?		H	U	B
1:	H: Lister Industriverktøy – TOOLS Farsunds sist ansatte heter Tor Egil Østensen U: Lister Industriverktøy – TOOLS Farsunds sist ansatte heter Erik Glendrange B: Lister Industriverktøy – TOOLS Farsunds sist ansatte heter Bjørn Steinar Østensen	☐	☐	☐
2:	H: I miljøhyttene på Kviljo er det glassbetongsteiner som danner hovedkonstruksjonen U: I miljøhyttene på Kviljo er det gassbetongblokker som danner hovedkonstruksjonen B: I miljøhyttene på Kviljo er det malmfuru som danner hovedkonstruksjonen	☐	☐	☐
3:	H: I Fabrikkutsalget på Monter Lyngdal selges kun produkter fra Fibo-Tresbo U: I Fabrikkutsalget på Monter Lyngdal selges det ikke benkeplater B: I Fabrikkutsalget på Monter Lyngdal er det de lyse laminatgulvene som selger best i øyeblikket	☐	☐	☐
4:	H: Bjørndal Byggeservice har 16 mann ansatt U: Fire av atten mann har sertifisering i rehabilitering av gamle piper i Bjørndal Vedlikehold B: Bjørndal Vedlikehold gir alltid fastpris på rehabiliteringsoppdrag på gamle hus	☐	☐	☐
5:	H: Wenche Ellingsen har tretten ulike sorter pioner i sin økologiske hage U: Wenche Ellingsen har kun hengepil i sin økologiske hage B: Wenche Ellingsen har fjorten ulike sorter pil i sin økologiske hage	☐	☐	☐
6:	H: Sjøfør på Monter Farsund heter Atle Log Samuelsen U: Sjøfør på Monter Farsund heter Inge Aanensen B: Sjøfør på Monter Farsund heter Roar Brekne	☐	☐	☐
7:	H: "Skjærgårdstjeneste Hansen Renovasjon" kan hente septik fra hytter som ligger inntil 30 meter fra kaia U: "Skjærgårdstjeneste Hansen Renovasjon" har en septiktank på ca åtte kubikk til disposisjon på båt B: Den største av båtene til "Skjærgårdstjeneste Hansen Renovasjon" har påkjøringsrampe for minigraver	☐	☐	☐
8:	H: Raymond Vilshammer har vært ansatt i Lyngdal Byggeforretning i 25 år U: Einar Skårdal var den første ansatte i Lyngdal Byggeforretning B: Sverre Jahnsen hadde først kontor på "det kalde hjørnet" i Lyngdal Byggeforretning	☐	☐	☐
9:	H: I Haugesund Havnepromenade er gjestekaien bygget opp av 2" x 6" eik fra Øydna Sagbruk U: Det er Odd J. Engen i Smedsvig Arkitekter som har tegnet kaianlegget i Haugesund B: Eik Massivtre, som er brukt i kaianlegget, må impregneres hvert år når den skal utsettes for så tøff belastning fra trafikk og vær som i Haugesund	☐	☐	☐
10:	H: Edvin Rosfjord kjøpte bygningsmassen fra gamle Lyngdal Byggeforretning i 1975 U: Edvin Rosfjord og Raymond vilshammer "pyntet på" julegatebelysningen i Kristiansand da de glemte å montere ned pipa på brakka de frakta B: Edvin Rosfjord har hatt våt eternitt i fryseboksen	☐	☐	☐

SEND INN:

Navn:.....

Adresse og poststed:.....

SENDES:

Montèr Lyngdal, Postboks 130

4575 Lyngdal

SVARFRIST:

1. august 2009

www.nordicdoor.no



Nordic Dørfabrikk AS
Er Norges fremste
produsent av
klassifiserte dører.
Vi har høy kompetanse
og lang erfaring med
prosjektleveranse av
innerdører.

Spør oss når det
gjelder:

- *Branndører
- *Lyddører
- *Andre spesialdører
- *Komplette
prosjektleveranser
- *Montering

-Husk! Vi har også
standardprodukter på
lager.

Nordic Dørfabrikk AS
4580 Lyngdal
Tlf. 38 33 05 00 fax. 38 34 40 24
www.nordicdoor.no



Verktøykasse for hagen

Løs Leca kan du bruke over alt i hagen. Den fyller mye, veier lite og egner seg perfekt til 1000 ting: Som jordforbedring i blomsterbedet. Eller som ugrasdempende toppdekke. Du kan bruke den under helleganger og terrasser, som drenering, frostsikring eller oppfylling. Løs Leca veier bare brøkdelen av sand eller pukk, er lettere og rensligere å arbeide med, og kommer dessuten i lett håndterbare sekker på 50 og 80 liter. Du får den hos ditt byggvarerhus.

www.maxit.no



Veil.
utsalgspris:
Kr. **125,-**
for 50 liters
sekk

Leca®

NYHET

LUNA DUOKOMPRESSOR

– EN INNOVATIV VERDENSNYHET!

Returluften ledes tilbake til kompressoren gjennom dobbelt-slangen. Luna Duokompressor gjenvinner returluften i et lukket system. Teknikken minsker strømforbruket med ca. 30%, senker lydnivået og forbedrer arbeidsmiljøet. Effekten øker, en 3 hk Duokompressor gir mer luft enn en ordinær kompressor på 7,5 hk.

**Minst
30%
lavere
strømforbruk**

Motor 3 hk
Fri avgitt luft 600 l/min
Maks. arbeidstrykk 10 bar
Luftbeholder 50 liter
1-fas 16A

**Lettere
Stillere
Enklere
Mer effektiv**



www.luna.no

Luna



Unique



Dører er designprodukter som gir hjemmet ditt stil og personlighet. Se Swedoor interiørnyhet Unique, som fås i 100-vis av varianter.

Hvorfor ikke møblere med ulike dørdesign fra rom til rom? Garantert oppsiktsvekkende!



SWEDOOR
www.swedoor.no

JELD-WEN
DOOR SOLUTIONS

*Velkommen til en
hyggelig handel*

Montér® Farsund



Dag Rosfjord
avd. leder



Bjørn Breiland
butikk



Jorunn Åtland
butikk



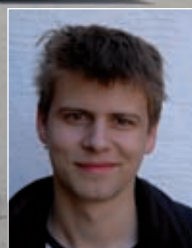
Steinar Berg
butikk/salg byggevare



Jon Lundetree
lagersjef



Arve Jørgensen
lager



Joakim Hoholm Gitlestad
lager



Kim Bekkevik
lager



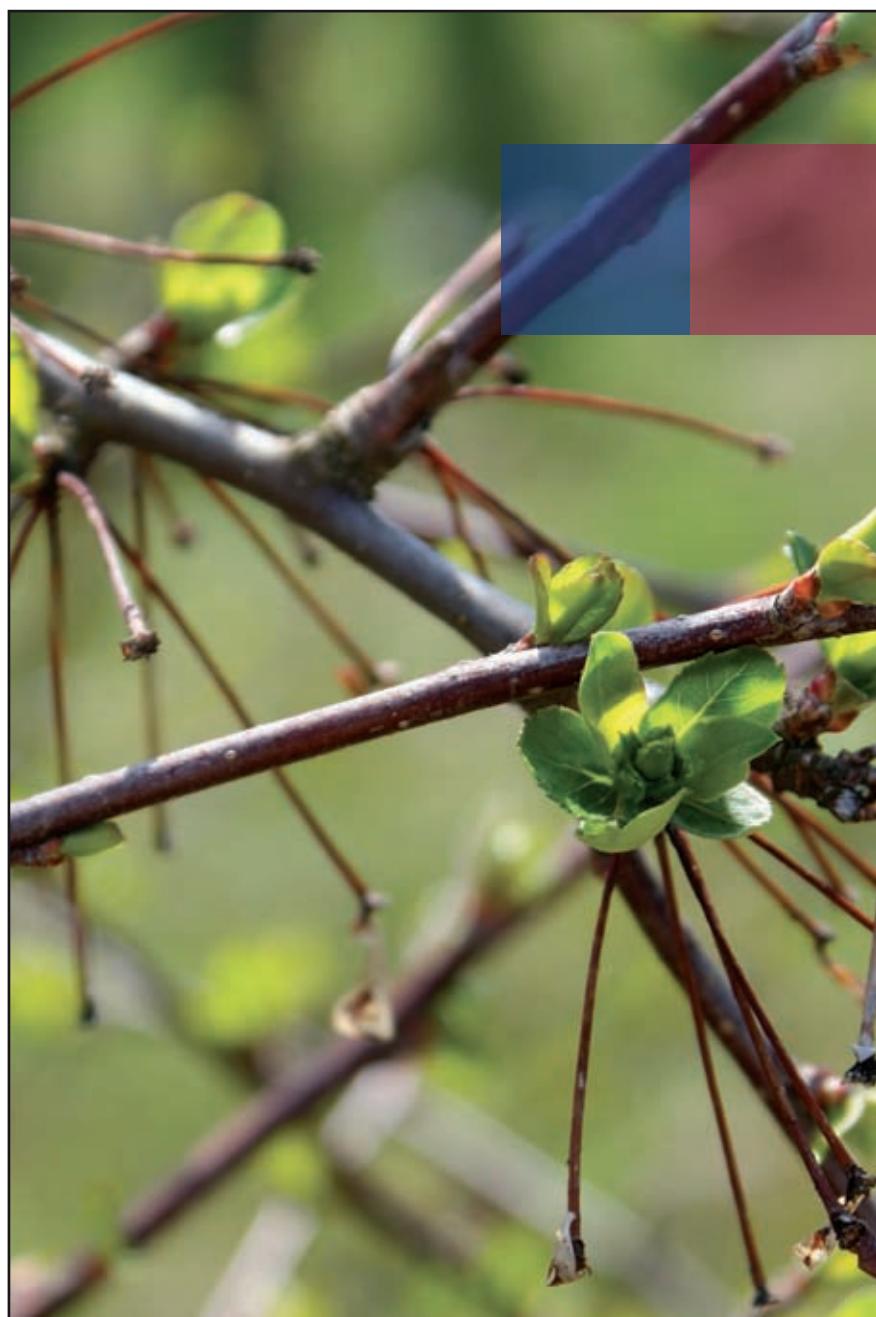
Atle Log Samuelsen
lager/sjåfør



Øyvind Gabrielsen
butikk



Inga Johannessen
butikk



Trenger du råd? Vi vil gjerne hjelpe deg

Vi er vant til Norges mest krevende bankkunder, uansett størrelse, og vil gjøre vårt beste for å finne en løsning for nettopp deg eller din bedrift. Vi ser frem til å høre fra deg.

Vil du ta en prat? Kontakt en våre rådgivere for mer informasjon

Finansrådgivere personmarkedet:

Lyngdal:

- Solveig Fuglestad
tlf. 412 20 689
- Ingolf Støle
tlf. 469 31 492

Mandal:

- Anne-Lise Syrdal
tlf. 469 32 215
- Esther Ryberg
tlf. 991 64 776

Bedriftsrådgivere næringsliv:

- Chantel Tolnay
tlf. 38 07 29 57
- Reidar Sæstad
tlf. 38 07 28 98

Holder koken

Dessverre er det en del av oss som har stiftet bekjentskap med det nye begrepet "Finanskrise" på måter som kanskje har betydd store omveltninger i livet. Forrige vinteren sprakte næringslivet både nasjonalt og globalt i sømmene og stønnet under vekten av de stadig større presset og de stadig mer skrikende medieoppslagene. Men bare negativt var det ikke for alle.

Tekst: Kari Mørk

- Vi holder koken, understreker avdelingsleder Kenneth Frigstad i Monter Vanse.

- For oss kom krisen som en vekker og en motivator: Nå er det ikke lov å sove i timen! Nå er tiden inne til å brette opp ermene og ta i et felles tak.

Svingninger

Dag Rosfjord i Monter Farsund er enig.

- Vi hadde et nedsving ved årsskiftet, men nå er ting i god gang igjen for sesongen. Dette har vært et puff, og foreløpig er situasjonen god – det går bra. Rehabiliteringsmarkedet går godt. Det kan se ut som om folk er mer interessert i å konsentrere seg om å bruke penger på eget hjem.

- Ja, kundene våre har blitt flinke til å bestille varer på mail, kommenterer

Kenneth.

- Kanskje sitter de hjemme på kvelden etter jobben og sjekker tilbudene på Monterkjedens nettsider. Kjedekontoret er godt på å legge ut og annonsere kampanjetilbud, mener han.

På plass til helgen

At Monterkundene legger inn sine ordre via mail er til fordel både for butikkene og for kundene selv. Er man eksempelvis tilreisende hytte-turist til distriktet, kan materialer bestilles for levering på plassen innen kunden kommer til helgen.

- Da er alt på plass til de kommer på hytta, sier Kenneth.

- Vi legger vekt på en service som gjør at alt er klart til å begynne jobben, og at ingen ting er glemt.

Selvsagt kan kundene rådføre seg med ekspertene i Monter-

forretningene også, enten det er personlig eller pr telekommunikasjon.

Fra A til Å

"Full pakke" i Montersjargong betyr å følge opp kunden fra start til slutt.

- Vi kan gi hjelp til byggesøknader, tegninger, materialvalg, utregninger og alt som trengs i prosessen, enten det er et stort eller lite prosjekt, sier Kenneth.

En gjør-det-selv terrasse for eksempel, er fremdeles noe som mange ønsker.

- Folk liker å gjøre noe annet enn å skubbe papirer eller se på en dataskjerm, kommenterer Dag.

- Mange liker å lage ting og få til noe nytt, men stadig flere ønsker tilnærmet vedlikeholdsfritt slik at en ikke trenger å legge ned så mye arbeid i å holde det pent.

- Ja, og samtidig har finanskrisen gjort

at folk er blitt mer pris- og kvalitetsbevisste, og vil ha mer igjen for pengene, sier Kenneth.

På Monterkjedens nettsider finner du ikke mindre enn åtte "Full pakke"-kataloger som du kan laste ned, eller du kan få dem i ditt nærmeste Monter byggevarehus.

Hvis du har tilgang på nett kan du også sjekke linkene til eksempelvis "Trender", "Tips & råd" eller "Inspirerende rom" – for å nevne noen få av mange.

Kanskje trenger du tips om terrasser i eik, kledning i osp, gulv, paneler eller listverk i lauvtre? Besøk Øydna Sagbruk på www.oydna.no

Velkommen til en hyggelig handel

Montér® Vanse



Kenneth Frigstad
Avd. leder

Tove M. Frigstad
Butikk

Tore Slettebø
Butikk

Hans Erling Kolnes
Lagersjef

Arnt Petter Andreassen
Lager/salg byggevare

Endre Eilertsen
Salg byggevare

Inge Brækne
Sjåfør

Tool time – fremdeles

Etter etablering og noen år med økt omsetning og aktivitet har situasjonen roet seg noe på Lister Industriverktøy - TOOLS i Farsund. - Mange av entreprenørene og byggmesterne i distriktet har fremdeles mye å gjøre, påpeker daglig leder Tor Egil Glendrange.

Tekst og foto: Kari Mørk

- Det kommer nye byggeforskrifter 1. - I og med at vi har såpass mange faste kunder som har godt med oppdrag, kan vi nå også tilby et stadig bredere sortiment. Det kan også bety ting som normalt ikke ligger innenfor vårt sortiment, men som vi leverer etter ønske fra våre kunder

Han ser det som utrolig positivt at bedriften har en kundemasse som kommer fast.

- Det ser ut som om denne delen av kundeporteføljen bare øker, sier han.

Det merkes nå en forsiktig endring i markedet etter det som har vært vanskeligere tider.

- Vi venter på at markedet skal stabilisere seg i løpet av inneværende år, og når det gjør det, er vi allerede på plass. Markedet har vært turbulent, men vi merker en ny, sakte økning hos oss, Tross finansuro tar vi markedsandeler lokalt.

Nytt fjes

Nyansatt i Lister Industriverktøy fra nyttår i år er Bjørn Steinar Østensen, og han har bakgrunn i og lang erfaring med industriverktøy, verneutstyr og hydraulikk, som er det nyeste satsingsområdet vårt.

- Vi forhandler slanger, kuplinger, olje, ventiler og sylindere i hovedsak, men resten av sortimentet kan selvsagt skaffes, sier Bjørn Steinar.

Han forteller at det i tillegg til en del mindre leveranser til distriktets entreprenører, også er signert en avtale på leveranse av slanger og kuplinger til blant annet Alcoa (tidligere Elkem).

Kurs

I Lister Industriverktøys sortiment finner vi også et produkt som heter Fireseal.

- Dette er en branntettingsmasse som vi blant annet har levert til Ravneheitunnelen, forklarer Tor Egil, og viser prinsippet med et ekspanderende skum som sprøytes inn omkring for eksempel rør- og ledningsgjennomføringer.

- Med en 12 millimeter brannhemmende overflate tar det tid før ilden kommer igjennom. Dette er et av flere produkter som ligger tungt i vårt sortiment i TOOLS-kjeden, men som ikke mange av kjedeforretningene markedsfører.

Lister Industriverktøy sto også som arrangør da ca 30 mann hos Einar Øgrey stilte på kurs i brannetting for en tid tilbake. Dette var et av 4 kurs som vi har holdt i dette fagområdet. Til sammen skulle dette utgjøre imot 100 mann.

- Vi hentet inn spesialister fra leverandøren. Det viste seg nyttig for kursdeltakerne å få teori sammen med praktisk øvelse i bruken av produktene. Dessuten er slike aktiviteter ting som trekker inn både kunder og leverandører, og det er gunstig for oss, avslutter han.



Ikke ofte at man klarer å fange disse tre i ro på samme sted – fra venstre: Tor Egil Glendrange, Bjørn Steinar Østensen og Erik Andreassen

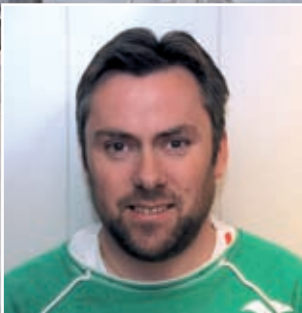


-Vi har begynt å trykke logoer og tekst på blant annet arbeidsklær, viser Bjørn Steinar Østensen i Lister Industriverktøy – TOOLS Farsund.

TOOLS Farsund



Tor Egil Glendrange
Daglig leder



Erik Andreassen
Selger industriverktøy



Siv Stålesen
Selger butikk



Bjørn Steinar Østensen
Selger industriverktøy



Dette er den såkalte "Vera hytta" hvor du kan se alt ekstra tilbehør til vann og avløp, el og varme. Illustrasjon. www.hyttetorget.no

Hyttegarnityr for enhver smak

Noen har hytte med varmekabler i oppkjørselen, boblestamp på terrassen og tre bad inklusive solarium og badstue. Andre klorer seg fast i den gamle hyttedømmen der klaskedo i skogkanten, strømløst hushold og hentevann fra eget oppkomme et steinkast fra hytteveggen er et must for å få den rette feriestemningen.

Tekst og foto: Kari Mørk
Illustrasjon: Hyttetorget

La oss holde oss til noe midt i mellom, og vi skal holde mest fokus på toalett og varme. Nordmenn er uansett et utpreget hyttefolk, og det har bransjen visst å innrette seg etter. Det finnes et utall produkter som på hvert sitt vis kan gjøre hyttelivet makeligere, om man da ønsker det.

Nye krav til komfort

På Monter Farsund sitter Bjørn Breiland med en nitti siders katalog fra Hyttetorget, som viser hyttetoaletter, hyttedusjer, solstrøm, propankjøleskap, ring hytta varm, renseanlegg, vann i krana uten innlagt vann, og gasskomfyrer – for å nevne en brøkdell.

- Toalettsituasjonen kan være et problem i de mange eldre, spredte hyttefeltene vi har her i landet, mener Bjørn.

- Det finnes en mengde ulike modeller av hyttetoaletter nå. Noen krever strømmett, mens andre klarer seg med batteristrøm. Hos oss er det en type forbrenningstoalett som er populært. Etter en uke er avfallet redusert til en kopp med aske. Det er praktisk og letthåndterlig.

Rundbrenner med innsyn

Knitrende peiskos går heller ikke av moten – det blir bare mer raffinert ettersom årene går og produktene utvikles. Du trenger ikke lenger ha en diger steinkoloss for å hive innpå noen peiskubber.

- Mange velger ovn med glass og innsyn fra tre kanter. Nå kan varmekilden

settes nær sagt hvor som helst i rommet og kobles med en stålpipe, forteller Bjørn.

- Stålpipe har et 2 cm tykt lag med luft omkring seg, slik at overflaten ikke blir varm. Det går an å montere selv, ja, men husk at alle installasjoner av denne typen skal godkjennes av fagfolk. Det er dessuten hytteeierens eget ansvar å sjekke pipa for sot. Det handler blant annet om forsikringsrettigheter. Har man behov for hjelp til dette, kan vi på Monter være behjelpelige med å kontakte fagfolk som kan foreta både arbeider og godkjenning.

I de gamle vedovnene går mye av varmen gjennom skorsteinen og ut til kråka, mens de nye forbrenner røykgassene også.

- Varmelufta som nå går ut holder omtrent 300 grader, mens den tidligere holdt 900. Besparelsen på fyringsutgiftene kan være opptil 40 prosent.

Sjekk behovet

Med så mange lekre designovner og peiser på markedet kan det være lett å gå seg vill og glemme å tenke på behovet mer enn på øyensfryden.

- Kartlegg det reelle behovet, råder Bjørn.

- Først og fremst – hvor stort areal skal varmes opp? Hvis ovnen er for stor får du faktisk ikke riktig forbrenning i de nye ovnene, som krever en rett temperatur for at etterbrenninga skal komme i gang. Og pass endelig på at veden ikke er fuktig – da avgis det damp som ikke gir rett forbrenningstemperatur. God ved skal ha maksimalt 20 prosent fukt.



Bjørn Breiland hos Monter Farsund forteller om varmetrender i hyttemarkedet

Ovnstilbehør

Gulvplate for ovn må til for å skjerme mot glør og gnister, og nå er det topp mote å bruke glass – farget eller klart. Men glass, hvor holdbart er det i denne sammenheng?

- Dette er selvsagt herdet glass som tåler mye. Glassplatene kan legges direkte på gulvet, selv om det er "levende" tregulv.

Han forteller også at det ikke er noe problem dersom brannmuren står et annet sted enn der du ønsker å ha din

nye vedovn.

- Det finnes noe som heter "peisplate", sier han.

- De er enten 100x240 cm eller 100x120 cm, og 5 cm tykke. De veier ikke mye, og de kan formes etter ønske med sag. Sett dem opp med fliselim og mal dem, eller bygg deg en hel peis rundt peisinnsetsen med dem.

Har du behov for hjelp eller tips til ulike typer hytteprodukter, henvend deg til en av våre Monterbutikker i Lyngdal, Farsund eller Valse.

Terrasseskruen som gjør barna dine gladere!

Skruen som minsker risikoen for sprekker og fliser i trevirke. Den er lettere å skru i og har en utmerket rustbeskyttelse

Seks skjærende riller som sørger for at hodet senkes

ESSVE terrasseskrue
-Best i test ihht Testfakta

CorrSeal eller rustfri for langvarig rustbeskyttelse

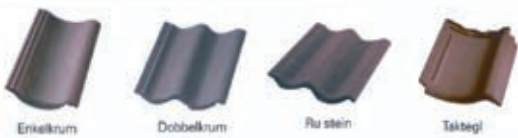
Voksbehandlet overflate gir bedre gli

To smarte fresespor

ESSVE



Så stor bredde du ønsker
- Skarpnes har alt til taket



En telefon er nok - uansett om du skal ha betongstein eller taktegl. Vi leverer til byggeprosjekter i alle størrelser, og har også tilbehøret du trenger for et komplett tak. I tillegg har vi ekspertise og erfaring nok til å gjøre alle takprosjekter forutsigbare. Du får det du trenger gjennom våre forhandlere.

SKARPNES
Vakre tak - år etter år
Østerhus
4879 Grimstad
Telefon 37 25 88 00
Fax 37 25 88 01
www.skarpnas.com

TA VARE PÅ HUSET DITT!

Plastmo

- Plasttakrennen som anbefales av fagfolk



www.plastmo.no

- Tåler harde, norske vintre
- Brytes ikke ned av luftforurensning eller sur nedbør.
- Spesielt godt egnet i kystnære strøk.
- Holder tett i år etter år uten noen form for vedlikehold
- Enkel å montere



- Produsent av Pynteklosser

SJØLINGSTAD
SNEKKERVERKSTED AS

Du kan nå bestille innredning og trapper direkte fra Sjølingstad Snekkerverksted



Hestehaven, 4520 Sør-Audnedal
Telefon: 38 25 60 29
www.sjolingstad.no

LØNNSOMT!



GLAVA ISOLASJON
tar vare på miljøet

Besøk www.glava.no og regn ut hva gevinsten ved å etterisolere blir for deg og dine.



Limer, fuger
og fester...

www.casco.no

Egen badstue?

UNIKE OVNER OG BADSTUER

Våre ovner har en unik konstruksjon som magasinerer varmen.



Det er noe helt spesielt med en TYLØ badstue, og vi har selvfølgelig også et bredt sortiment med vedfyr.

Tylø lanserer en rekke nye innovative løsninger som forbedrer og utvikler badstuemiljøet når det gjelder funksjon, sikkerhet og trivsel. Det merkes når du nyter ditt badstubad i egen badstue; - ferdig produsert fra oss, eller ved å bygge om gjesterommet til kombinert badstue/gjesterom.

Se våre nyheter;
www.tylo.no

TYLØ

DRYGOLIN
EXTREM



- Ekstremt værbestandig maling!



- Ekstrem værbestandighet
- Lange vedlikeholdsintervaller
- Forsterket effekt mot sopp og alger

Montér

I Drygolin-vær er det Drygolin som holder!

www.drygolin.info

Kompassrose i stein
Foto: Kari Mørk

On the rocks

Ikke hadde vi tenkt så dypt og nøye over at stein var noe annet enn stein. Men det er den, for i tillegg til den norske gråsteinen som de fleste av oss har slått rumpa nedpå en gang i blant for å hvile eller tenke eller skue drømmende ut over havet, finnes et langt mer raffinert og sofistikert utvalg som heter sånne ting som Herregårdsstein, Parkstein, Borgstein, Flexistein, Relieff og ... Smykkestein.

Tekst: Kari Mørk

Foto: ASAK miljøstein, Joe Sowerby og Kari Mørk

Det finnes selvsagt flere også, men vi forholder oss til noen av disse i første omgang. Etter litt påtrykk fikk vi lov til å kaste blikk og fotolinse inn i innkjøring og tun hos Tove og Kenneth Frigstad i Vanse. De kjøpte eneboligen for noen år siden, og har brukt fritiden på å omskape en meget god begynnelse til noe som passer til og avspeiler dem selv. En siste hånd ligger nå over tunet, som i utgangspunktet var en helt vanlig, gruset plass.

Kenneth og Tove har valgt "Herregård gråmix" fra ASAK Miljøstein, og de har lagt inn plass både til en kompassrose – som er målt til nøyaktig nord-syd – og et dekorativt "bed" av rullesteiner med et sortmalt anker tronende i midten.

Trender og tendenser

Kvavikposten har kontaktet salgskon-sulent Simen Jørgenrud i ASAK Miljøstein for å få vite litt om hva som er trenden både lokalt og nasjonalt.

- Da vi er en lokal produsent, har vi også fabrikker over hele landet. Vi

kan derfor sammenlikne tall for å se hvor mye som legges av stein i de forskjellige regionene i Norge, forklarer Simen.

- Vi ser da at Vest-Agder og Rogaland er de fylkene som fortsetter å vokse til tross for den fryktede finanskrisen. Dette er vi selvsagt glad for, siden byggenæringen generelt har hatt en liten nedgang.

Men hvem er det som legger stein?

- Belegningsstein er noe som blir stadig mer vanlig, både hos folk som bygger nytt og hos de som har gamle gårdstun. Vi ser at i nye hus ønsker de å få et komplett resultat med en gang, i stedet for at barna skal dra inn sand på den nye parketten. Gamle gårdsplasser blir det stadig oftere oppgradert. Tidligere brukte man lite stein, så det ligger det ofte grus eller asfalt her. Asfalten har ca halvparten av levetiden i forhold til belegningsstein, så her er det stadig flere som bytter dekke.

Asak Herregårdsstein gråmix er uten tvil bestselgeren i Vest-Agder, og fordi denne er så populær kommer det stadig nytt tilbehør på markedet.

- Du får i dag dette produktet i fire forskjellige størrelser, i tillegg til sirkel, mur og kantstein. Med flere formater kan man leke mer med leg-

gemønstre, mener Simen.

- Jeg kan anbefale alle å besøke restauranten på Farsund Resort. Her har de lagt ett spennende mønster i tre formater.

Når det gjelder tunet på hytta merkes det også en økt aksept for å bruke stein her også. Det er fjellhyttene som har vært først ute, men man ser økt bruk også på terrasser og uteplasser på hytter ved sjøen.

Selvgjort kan også være velgjort

- Å legge belegningsstein er egentlig ganske enkelt, og når man er ferdig med grunnarbeidene er det faktisk ganske gøy! påstår han dessuten.

- Det som folk flest ser litt mørkt på, er grunnarbeidene, men dette er egentlig ikke så ille. Hvis man har et nytt hus har jo entreprenøren gjort grunnarbeidene basert på de stedlige forhold allerede, og han er ansvarlig for dette. Det som da må gjøres av grunnarbeid her, er å legge på litt subbus, rette av og komprimere godt.

Om Simen Jørgenrud har noen gode salgsgargumenter når det gjelder belegningsstein?

- Ja, gårdsrommet er ofte det mest brukte rommet i huset sommerstid.

Da er det klart at man ønsker å ha det fint her, og belegningstein er det naturlige valget. Det blir også «fryktelig renslig», og man kan gå ut og hente posten i sokkelesten, avslutter han.

Proff planlegging...

Ikke alle ønsker å være selvleggere på steinfronten, og noen velger også hjelp til design og anlegg. Derfor har vi tatt kontakt med to firma som jobber profesjonelt med dette.

«Babylons Hager» er et firma som opererer på Østlandet. Kari Mette Glømmi er utdannet hagedesigner ved Institute of garden design i England. Hun og kollega Wenche Reime Hansen har avsluttet et prosjekt på Slattum i Nittedal, der det blant annet ble lagt nytt tun i stein.

- Det er alle typer mennesker som bruker hagedesignere nå for tiden, sier Kari Mette.

- Alt fra pensjonister som ønsker hjelp til å finne ut hvordan de kan få det mer lettstelt i tun og hage, til småbarnsforeldre som ønsker tips til hvordan hagen kan utformes slik at barna kan ha glede av den. Og så er det alle de som har gått litt lei av hagen og som ønsker inspirasjon til videreutvikling eller full renovering av gammel hage.



Sandbekkveien på Slattum før oppgradering av tun og hage
Foto: ASAK Miljøstein



... og resultatet ble flott
Foto: Joe Sowerby

Hun mener utfordringen er å finne ut hva hageeieren egentlig trenger og hva vedkommende liker, slik at man har et utgangspunkt.

- Noen vil ha rette kanter, noen vil ha overgrodde oldemorshager. Det skal også tas hensyn til om hagen er ved sjøen og må tåle saltstenk, eller i skogen og trenger surjordsplanter. Felles for de fleste nå er at mange vil ha brukshager, og det er bare få som ønsker prydhager.

Det har blitt slutt på de litt eksotiske trendene som italiensk-, fransk- og japanskinspirerte hager som var i markedet for en tid tilbake.

- Nå er ønsket en personlig hage som er tilpasset norske forhold. Hvis det skal legges belegningsstein, anbefaler vi ofte å bryte opp området med forskjellige typer stein og former slik at området blir "mykere" og mindre ensformig. Slike enkle triks bidrar ikke til den store kostnadsforskjellen, men det hender jo at kundene lar seg rive med

og velger løsninger som øker budsjettet. Tilbakemeldingene er imidlertid at det er verdt hver krone og øre da de har fått noe som er litt "annerledes."

... og proff legging

Jørn Glenne er anleggsgartner i samme geografiske område, og han kan fortelle at en anleggsgartner ikke lenger bare arbeider med store parker og offentlige anlegg.

- Nei, vi jobber vestenlig i private hager. Ca 70 prosent av våre oppdrag er å lage innkjøringer og gårdsplasser på 100-150 kvadratmeter i forbindelse med private boliger, sier han.

- Det har blitt mye mer folkelig med dette.

Han forteller også at det med å gjøre alt selv kan føre til at et ansiktsløft i tun og hage ikke blir fullgodt.

- Ofte kan det mangle rett beplantning, og like ofte angrer huseieren på at det ikke ble valgt flere sjatteringer i steinen da den ble lagt. På prosjektet i Nittedal,

der jeg også var engasjert, har de tatt hensyn til dette, og resultatet har blitt veldig bra i samarbeid med huseieren, synes jeg.

Ofte liker huseieren også å blande inn gammel stein, som brostein, i prosjektet.

- For å ha tilgang på sånt kjøper jeg alt jeg tenker at vil ha interesse – både gammelt og nytt, sier anleggsgartneren.

Et lykkelig samarbeid

Eiere av hus og hage på Slattum i Nittedal er Terje og Heidi Andersen.

- Det hele begynte med et oppslag i lokalavisa, forteller Terje.

- Der ble det fortalt at "Babylons hager" hadde startet opp, og siden jeg kjente den ene av jentene og vi dessuten allerede hadde tenkt på å legge stein, tok jeg kontakt.

Hagedesignerne kom, så og laget en skisse.

- Det var veldig moro å se at det ble akkurat som på tegningen. Men vi hadde jo ikke godtatt alt, da. De hadde tegnet inn en "elv" av stein som gikk tvers igjennom både gårdsplassen og rundt i hagen, men det ble for mye for oss.

Terje forteller at han og kona Heidi først bare hadde tenkt å legge en enkel flate av grå stein.

- Med så mange vinkler, murer og kanter som dette ble det selvsagt dyrere enn utgangspunktet. Men vi er kjempefornøyd. Så fornøyd er vi, at vi har laget en vedlikeholdsavtale på hagen, sånn at hagedesignerne kan hjelpe oss å få alt sånn som vi har tenkt, og på riktig måte. Vi liker godt å holde på ute, men vi kan ikke så mye om det foreløpig. Det kan bli vel så dyrt med prøve-og-feile metoden, som å ha proffe folk til å følge opp to-tre ganger i året de første åra, avslutter den glade hus- og hageeieren.



ASAK sin "Smykkestein" pryder steinflaten
Foto: Joe Sowerby



Bruksvennlig, oversiktlig, renslig og luftig
Foto: Joe Sowerby



Skjærgårdstjeneste med tank

Vi tør påstå at noen tilsynelatende "usynlige" tjenester er viktigere enn andre. Det er faktisk noe med det som ikke merkes før det plutselig ikke er der. Som med renovasjons- og septiktjenester i et samfunn som produserer stadig mer søppel og annet avfall, for eksempel. Tenk bare hva som skjer med deg og din følelse av velvære og velferd dersom "tanken er full og trangen er stor"...

Tekst og foto: Kari Mørk

Selv om det nå bygges stadig flere hytter som har boligstandard, finnes det fremdeles mange som har andre løsninger enn hjemme når det gjelder akkurat avfall. Riktig nok har hyttebransjen vært – og er – stadig like kreativ når det gjelder å utforme nye produkter og systemer for sanitær, men likevel skal vi nå få lov å presentere en nyhet som kan være kjærkommen for mange hytteeiere i skjærgården i vår region: en skjærgårdstjeneste som tilbyr septiktømming – pr båt.

Tanker og planlegging

- Tjaaa... nå har vi tenkt på dette i ti år, og bygget i to, sier Jan Hansen, daglig leder i Hansen Renovasjon, der han sitter henslengt på den ene av de to nyervervede båtene.

Han klasker neven i den hvitmaltet tanken som akkurat er lesset om bord pr bil og kran.

- Denne rommer omtrent åtte kubikk, og vi kan hente septik opptil 300 meter fra kaia – ikke noe problem det. En vanlig hyttetank er på ca seks kubikk, men det gjelder jo ikke alle.

Jan er opptatt av at det kan være hensiktsmessig for hytteeierne å planlegge septiktømming god tid i forveien.

- Det kan spare både tid, ubehageligheter og penger både for hytteeieren og oss, det. Vi kan legge opp en plan for samkjøring av tømningen, og hytteeieren slipper et anlegg som går fullt.

Øst og vest

De kaller servicen for "Skjærgårdstjeneste – Hansen Renovasjon", og de regner med å kunne betjene hytter i skjærgården både øst og vest for Farsund og Lyngdal hvor de allerede har sine oppdrag på bolig.

- Alt vi henter blir levert i godkjent mottak, og vi har fått leie kaia her på Elkesiden for å kunne komme til med bil for å hente tanken. Dessuten er dette en virksomhet som det kan være greit å ha litt skjermet fra annet båtliv, sier han og ler litt.

Jan og de andre i Hansen Renovasjon har tilpasset og delvis bygget båtene selv, og rundt regnet har det blitt en investering på ca en million kroner.

- Fram til nå har det jo helt klart bare vært utgifter, er Jans lakoniske kommentar til saken.

Flerbruksbåt

Krana på den største båten tar løft på ca seks tonn, mens den mindre tar omtrent to.



Brødrene Rune og Jan Hansen har mange jern i ilden og to båter på sjøen

- Vi hadde tenkt oss litt flere bruksområder på denne, sier Rune Hansen.

- Vi er to snekkere med hvert sitt enkeltmannsforetak som nå kan tilby snekkertjenester i skjærgården.

Han henviser til samarbeidspartner Jan Tore Stålesen, og tenker eksempelvis at de kan sette opp brygger for folk og enkelt få med seg materialene på egen båt.

- Men vi tar selvsagt andre snekkeroppdrag også, sier Rune.

Den minste båten har også påkjøringsrampe for minigraver, mens den store

er klargjort for å montere på en sånn.

- Krana her på den minste båten kan ikke løfte så langt, men også større materialleveranser kan tas, for det kan deles opp i mindre pakker á ca 500 kilo, mener han.

De to båtene som nå ligger ved kai på Elkesiden etter ti års tanke og to års bygging, er endelig klare for oppdrag.

- Et rent sommerforetagende, sier Jan Hansen fornøyd.

- Kan ikke få det bedre enn å hente septik i skjærgården når været er fint og sjøen er blank.

SKJÆRGÅRDSTJENESTE

38 39 24 10



*Velkommen til en
hyggelig handel*

Montér® Lyngdal



Trond Rosfjord
daglig leder



Siv Rosfjord Loga
økonomisjef



Geir Tønnessen
Proffsalg



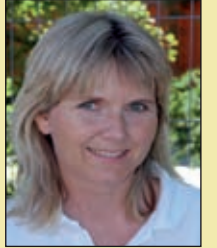
Dag Birkeland
Proffsalg



Judith Hansen
Proffsalg



Øyvind Sandal
regnskap



Sonja Lian
regnskap



Mariann Rosfjord
kontor



Anette Granmo
kontor



Vidar Hindersland
butikk/salg byggevare



Odd-Leif Breiland
butikk



Kaia Roal
salg byggevare



Katrine Johnsen
butikk



Idar Ludvigsen
lagersjef



Eva Pettersen
butikk



Tommy Loennechen
butikk



Lene Endresen
butikk



Jan Martin Vikane
lager



Roald Trædal
lager



Frank Jahnsen
lager



Pezic Mirsad
lager



Thor Oddvar Rekvik
lager



Raymond Vilshammer
lager/sjåfør

Montér®



Roar Aanensen
sjåfør



Per Espeland
sjåfør

Nytt museum i gammelt landskap



Det nye museet på Norberg Fort står ferdig til åpning 7. juli 2009



Fornøyde: Sivilarkitekt Arne Åmland og museumsbestyrer Inge Eikeland

Tre arkitektkontorer ble invitert til konkurranse om det da planlagte nye "Norberg Fort – Vest-Agder Museet". Sivilarkitektene Arne Åmland og Nina Stokset Nilsen stakk av med seieren, og har utformet et bygg som har gode rom med flotte lysforhold.

Tekst og foto: Kari Mørk
Tegninger: ark. Arne Åmland

- Utgangspunktet var en plassering rundt den fredede bygningen (kasernebygget) og en gammel garasje. Opprinnelig var det bestemt at garasjen skulle bli stående og bevares, men Riksantikvaren ga tillatelse til at denne kunne rives og erstattes av et nybygg. Dette var en stor fordel for prosjektets utforming, forteller Arne Åmland.

Offentlige rammer

Prosjektet "Norberg Fort – Vest-Agder Museet" begynte altså med utlysning av en konkurranse om utformingen.

- Slike prosjekter har selvsagt en budsjetttramme som man skal holde seg innenfor, kommenterer arkitekten.

- I vårt utkast tenkte vi at det skulle ha en enkel profil og at det skulle integreres med eksisterende bygnings-

masse i området på fortet. Det var en utfordring, for disse bygningene har jo et formspråk som er vidt forskjellig fra nye bygg.

Det nye museumsbygget ble derfor plassert i en L- form og slik at kasernebygget sammen med nybygget danne en indre gårds plass. Gårds plassen er beskyttet mot de fleste vindretninger – noe som er viktig på Lista hvis man skal ha et lunt oppholdsareal.

Samspill historie - samtid

Gamle bygg med liggende, malt kledning og smårutete vinduer, mot et hypermoderne metallkledd utstillingsbygg med store vinduer – hvordan går det? Førsteintrykket av fasaden på nybygget er at det verken er prangende eller virker fremmed i sin plassering mellom eksisterende bygg.

- Det var en del diskusjon omkring



Utstillingsgjenstand fra vikingetiden

dette med aluminiumskledning, ja, forteller Åmland.

- Men linjene i det nye bygget gjør at det henger sammen.

I tillegg har kledningen fått en symbolsk betydning som knytter museet lokalt til aluminiumsverket på Lista. Det fører også en tidslinje fra historien og fram til nåtidens utforminger med glass og aluminium.

- Dessuten er det vedlikeholdsfritt. Det betyr også noe i sammenhengen.

Han har også noen tanker omkring innholdet i bygget.

- Vi ønsker ikke at det skal være bare en fast utstilling her, men at det skal være skiftende og gi nye opplevelser hele tiden. Gjerne i kombinasjon med konserter eller opptredener, sier han.

Spenn

Museumsbestyrer Inge Eikeland er strålende fornøyd med resultatet og gleder seg til å komme i gang med det planlagte programmet for første

halvår.

- Ja, galleriene skal ha ulik bruk, bekrefter han.

- Det første som skal stilles ut, er gjenstander fra et vikingfunn som ble gjort i en gravhaug ved Marka skytefelt. Det blir omtrent tjue gjenstander, blant annet en dolk og et bronsefat, og det blir en historisk montasje med store fargefoto av hvordan området så ut i tidligere tider.

I det andre rommet skal det settes opp en stor installasjon fra Sørlandets Kunstmuseum, og i den røde brakken ved siden av her skal det monteres en modell av militærleiren som den var.

Vest-Agder Museet har et godt samarbeid både med Sørlandets Kunstmuseum, med Galleri Farsund og med Alfred Vaagsvold på Galleri Lista Fyr.

Kunst - kultur - natur

-Vi plasserer våre aktiviteter her under mottoet "Kunst, Kultur og Natur", sier museumsbestyreren.

- Det betyr at det nå blant mye annet jobbes med å utvide det nettet av turveier som finnes i området, og at veien ned mot Pennefeltet skal få en universell utforming tilpasset rullestolbrukere.

Besøkende barn vil få tilbud om plass til å sitte å tegne oppe på det lille galleriet, der det er montert tegnebenk langs hele veggen under vinduene.

- Så kan de bearbeide kreativt de inntrykkene og opplevelsene de får når de kommer her, forteller han.

- I den røde brakka blir det dessuten et undervisningsrom der vi skal organisere aktiviteter for skoleklasser som kommer på besøk.

Offisiell åpning av museet er satt til 5. juli.

Hvis du vil vite mer om "Norberg Fort – Vest-Agder Museet" kan du besøke dem på hjemmesiden på adresse <http://www.vestagdermuseet.no/lista>

Byggherre:

Vest-Agder Fylkeskommune og Farsund Kommune

Arkitekter:

Arne Åmland og Nina Stokset Nilsen

Bygg:

Br Reme AS

Byggevarer levert av Monter

Nordberg Fort

Nordberg Fort er Nord-Europas best bevart tyske kystfort, og er fredet av Riksantikvaren. Anlegget er på vel 70 mål og inneholder 17 autentiske bygg fra andre verdenskrig.

Nordberg Fort ble bygget under 2. verdenskrig og var en liten bit av det tyske okkupasjonsapparatet i Norge, med primæroppgaven å beskytte mot alliert invasjon. Området, med bygninger og installasjoner, eies i dag av Vest-Agder Fylkeskommune og er fredet.

Vest-Agder-museet Lista bygger nå nytt museumsbygg her. Dette er et spleiselag mellom Vest-Agder fylkeskommune og Farsund kommune. Bygget åpner for publikum 5. juli 2009. Bygget vil inneholde kafé, museumsbutikk, utstillinger og aktivitetsrom for skoleelever.



Resepsjonen: her blir det et samlingspunkt med kaffe og museumsbutikk



Den gamle garasjen som museet er tuftet på

Øydna Sagbruk

Ingolf Sådland

Eivind Rosfjord

Arnfinn Sørland

Bjarne Vasland

Eric Olav Senum

Geir Iddeland

Tim Hasso
Manfred Hannås

Khadim H. Najafi

Mehdi M Najafi

Inge Hobbesland

Espen Belland

Populært fabrikkutsalg

Lyngdal Byggeforretning – Monter – har avtale om rettighetene på å holde fabrikkutsalg for to lokale hjørnesteinsbedrifter, nemlig Alloc og Fibo-Tresbo. Produktutvalget er upåklagelig, og likeså omsetningen.



Frank Jahnsen hos Lyngdal Byggeforretning – Monter Lyngdal, er fornøyd med omsetningen av gulv-, vegg- og benkeplater ved Fabrikkutsalget. - Det er stadig stigende etterspørsel, både på grunn av prisen og på grunn av det stadig større utvalget i design på produktene, sier han.

Tekst og foto: Kari Mørk

- Ja, dette går unna, sier Frank Jahnsen, som er ansvarlig for utsalget.
- Folk kommer langveisfra for å handle. Det er mye penger å spare på å handle her på Fabrikkutsalget.

Definisjon

Fabrikkutsalget selger såkalt "feilvare" for de to fabrikkene – men hva menes egentlig med det uttrykket?

- Det er kun skjønnhetsfeil, og mindre fysiske feil, forklarer Frank.
- Eksempelvis kan det være et par millimeter mønsterforskyvning som nesten ikke syns. Feilvare betyr absolutt ikke at produktene har noen reduksjoner i bruk eller bruksområder, det er kun fordi fabrikkene er svært nøye på at førsteklasse virkelig skal være førsteklasse, understreker han.

Noe for alle

Produktene fra Fibo-Tresbo og Alloc danner et bredt sortiment og tilbyr noe for enhver smak. Rundt hele lokalet til Fabrikkutsalget hos Lyngdal Byggeforretning ligger stabler med laminatgulv, og langs veggene står baderomsplater og benkeplater.
- Dette er bare en del av det vi har, sier

Frank.

- Vi har et stort bufferlager som vi etterfyller her med. På baderomsplater er det her på utsalget nå mer enn 30 ulike design å velge mellom, mens det på gulv er omtrent 25-30. Begge deler varierer jo litt med hva vi får inn, hva som har vært i produksjon på det tidspunktet, og hvor mye feilvare det er. Til tider kan vi lagre opptil 100 paller bare med gulv her i lokalet.

Hva hvis jeg faller for et produkt som det ikke er tilstrekkelig mengde av på Fabrikkutsalget? Kan jeg etterbestille?

- For så vidt, sier Frank.

- Men vi kan ikke love noe leveringstidspunkt, nettopp fordi vi ikke vet produksjonstidspunkt på hvert enkelt produkt, eller om det blir noe feilvare av det. Det er ganske vanlig å supplere med I. sort vare hvis det ikke er nok feilvare inne. På den måten vet kunden at han får det han trenger når han trenger det.

Fabrikkutsalget har også enkelte partier med I. sortering, men dette har blitt redusert noe på grunn av den store etterspørselen etter de andre produktene.

For hvem og hvor?

"For alle" betyr vel egentlig bare at her er hele plater som ser ut som flisegulv i ulike utførelser, her er "tregulv" i eik, ask, lønn og bøk, og her er skipsgolv., blant annet.

- Det er ikke bare private kunder som handler her heller, sier Frank.

- Vi har solgt til større leilighetskomplekser som er beregnet for utleie, og vi har solgt til sanitærrom på campingplasser og slike ting. Produktene tåler tøff bruk.

Andre bruksområder kan være melkerom eller hønsehus i landbruksnæringa, eller på private vaskerom i tillegg til bad, dusj og WC rom.

- Renholdet blir veldig enkelt, siden platene tåler å bli spylt med vanlig vannslange.

Populært

Mye etterspurt er baderomsplater – eller "fliseplater" som Frank kaller det.

- De er rimelige, og de er enkle å sette opp, enten du skal gjøre det selv eller ha håndverker. Man sparer både tid og penger.

Blant sortimenter på gulv er det de lyse slagene – "lutet" eller "kalket" – som går best i øyeblikket.

- Og skipsgulv. Det er ganske fint med sine mørke farger og gode mønstre, sier Frank og viser fram noen plater.

Gulvene er delt inn i fire grupper etter kvalitet, og det er også ulik overflate på gulvene.

- De med struktur i overflaten føles varmere å gå på.

- Men husk: Hvis du bruker laminatgulv på et sted der du har kontorstol, bør du bruke en slitematte i plast. De harde hjulene på en kontorstol vil etter hvert gi slitasje, selv på det beste laminatet.

Gjør det selv

Ifølge Frank Jahnsen er montering av laminatgulv og veggplater enkelt.

- Bruk en vanlig sirkelsag med fint blad. Snu plata og sag fra baksiden, og vær nøye. På betonggulv må det legges fuktsperre av tykk plast under laminatgolvet. På badet kan veggplatene monteres også inne i dusjen, bare man sørger for å avslutte med en sokkellist nederst for å unngå at vann trekker opp i plata. Disse platene tåler godt å få en dusj sammen med deg.



Driftssjef Ingolf Sådland ved Øydna Sagbruk ser framover med positiv forventning. Etter en periode med permitteringer på grunn av frost, er det like mange på plass på jobb i år som i fjor.

Ingolf Sådland, driftssjef på Øydna Sagbruk, ser med positiv spenning mot framtida. Det skjer mye ved lauvtresagbruket i øyeblikket, og Ingolf er fornøyd med utfordringene det gir.

Tekst og foto: Kari Mørk

- Vi holder på med til dels store investeringer på bruket nå, forteller han.
- I fjor begynte vi å oppruste, og det arbeidet kommer til å gå jevnt over de nærmeste 2-3 åra framover nå, med ulike ting.

Maskiner og bygninger

Blant de tingene Ingolf nevner i opprustingsplanene, er at de skal gjøre ferdig det nye tømmerinntaket på hovedsaga.

- Vi skal også investere i stokkvogn til saga. I dette prosjektet er det ikke utstyret som koster penger, for det ble kjøpt inn for flere år siden – det er ombygging og tilpassing til vårt bruk som blir utgiftsposten her.

- Dessuten har vi utviklet og fått produsert et endeskjøtingsanlegg som skal monteres og testes.

Av miljøhensyn skal sponset i høvleriet utbedres, og selvsagt skal det foretas utvendig vedlikehold og opprusting som maling.

Nygamle produkter

I årets utgave av Kvavikposten ser vi at Haugesund kommune har opprustet sin Havnepromenade med brygger i eik.
- Nå ser det ut til at privatkundene også har fått øynene opp for eik som alternativt materiale i bryggene. Det ser ut til at jungeltelegrafen har hatt en virkning her, og at når først en har valgt den løsningen, så kommer det stadig flere. Og når de først kommer

hit, oppdager de også de andre produktene vi kan tilby. Det er en positiv trend for oss.

Produktutvikling

Samtidig er Øydna Sagbruk en av flere aktører i en gruppe som påvirker utvikling av nye løsninger og produkter i lauvtre.

- Det er et par større prosjekter som vi har valgt å engasjere oss i. Det ene omhandler askepanel i offentlige bygg, der vi holder på med å få en verifisering for at ask kan ha en lyddempende effekt etter spesiell behandling og utforming. Så store prosjekter er forbundet med store kostnader, og derfor har vi her gått sammen med flere konkurrenter for å dempe kostnadsnivået og samtidig ha større påvirk-

ingskraft. Innovasjon Norge støtter arbeidet, forteller Ingolf.

Stabilt

Med de svingningene som har vært i markedet høsten, vinteren og våren, kunne det ha sett mørkt ut for et lite sagbruk som Øydna, som har basert seg på nisjer og spesialprodukter.

- Men det ser bra ut. Vi hadde en nedtur på sen vinteren, der vi måtte permittere to mann. Men det handla ikke bare om finanskrisen, men om kuldegrader, sier han.

- Når det er 15-20 minusgrader blir eika umulig å sage i, for det frosne treet blir så hardt. Men så snart det ble mildvær igjen, kom folkene på plass. Bemanninga nå er som den var i fjor, sier driftssjefen fornøyd.

Montér® -bilene



Raymond Vilshammer



Atle Log Samuelsen



Per Espeland



Inge Brekne



Roar Aanensen



J&EDAL

www.gilje.no

FSC-sertifisert!



Gilje er den første og eneste produsenten av vinduer og balkongdører i Norge som er FSC-sertifisert.



Dette betyr at alt trevirke i våre produkter kommer fra ansvarlig og bærekraftig skogdrift. Dette gir sporbarhet på trevirke fra sluttkunde til skog. FSC er det eneste skogssertifiseringssystem som støttes av WWF (World Wildlife Fund).

Når vi velger denne løsningen er det fordi vi fremdeles vil levere komplette løsninger av vinduer og balkongdører i beste kvalitet, samtidig som vi tar hensyn til miljøet – i dag og for fremtiden.

Vi leverer over hele landet. Individuell tilpasning og punktlig levering er vår styrke. Kontakt våre forhandlere.



SYDSPISSEN FAMILIEOPPLEVELSER

www.sydspissen.no



Åpne utstillinger
Adgang til fyrtårnet
Film i Fjellhallen
Kafé og Museumsbutikk

Vi tilbyr barna en opplevelse innen dyreriket med blant annet:

Fjellrev, geiter, griser, sauer, villsau, hester, kaniner, hare, marsvin, ekorn, eksotiske fugler, duer, rasehøns, fasaner, påfugl.

Ridebane, lekeplass, kiosk m/varmmat, souvenir, overbygget spiseplass, grillplass.



ÅPNINGSTIDER 2009

15. juni – 20. august
 Alle dager: kl. 11:00 – 17:00

AKTIVITETER:

Hesteridning
 Bueskyting
 Økseasting
 Vikingtokt med vikingskip
 Natursti
 Norrøn lekeplass
 Bålplass
 Smådyr

Kontakt oss for gode tilbud på arrangementer, selskaper eller grupper.

Tel.: 38 25 76 61 - 952 05 272
 E-post: post@vikinglandspangereid.no

www.spangereidvikingland.no



www.lindesnesfyr.no

LINDESNES FYR

LINDESNES
den levende
fyrstasjonen...

Telefon:
 38 25 54 20

Fyrvokter:
 902 07 810

E-post:
 post@lindesnesfyr.no



ÅPNINGSTIDER 2009

1.mai – 15. juni
 Lørdag/søndag: kl. 11:00 – 17:00

15. juni – 31. august
 Alle dager: kl. 11:00 – 17:00

TELEFON: 950 71 405

www.barnasyrepark.no



www.sorlandsbadet.no - tlf: 38 70 13 00

ÅPNINGSTIDER
22. juni – 16. august
HVER DAG
kl. 10:00 – 20:00

