07-2026 | 67. ÅRGANG

Anleggs MASKINEN

AM.NO

MEFs nye lagkaptein

Frisker opp sjøsiden av Oslo S

Bygger kunstgressbane høyt over hovedstaden

Ny prøvestasjon løfter anleggsgartnerfaget

Fra beredskap til leverandøransvar på Arendalsuka

Fra arbeidsjern til museumsmaskin

Hillhead 2026

– ny rekord i steinbruddet

AI-modifisert

DIN FLÅTE - VÅRT ANSVAR

ET PARTNER-SKAP FOR DET LANGE LØP

Flåteoperatører trenger mer enn en leverandør. De trenger en partner som bidrar til stabil ytelse over tid. Scania sitt tilbud baserer seg på langsiktig verdi, med en kombinasjon av holdbare produkter, digitale tjenester og et sterkt støttenettverk. Et partnerskap bygget for å styrke flåtens ytelse gjennom hele kjøretøyets livssyklus – fra første leveranse til verdi videre i neste fase.

La oss snakke om fremtiden til flåten din.

SCANIA









Innhold

6 Bygger vei med lavere utslipp enn Veivesenets krav

8 MEF-sjefen har ordet

10 – Standard, men ikke godt nok

12 Julie Brodtkorb deltar i «Kompani Lauritzen: Tropp 5»

14 Lager stor leke- og møteplass ved Oslo S

18 Frykter gigaregning for nye energikrav

20 MEFs nye lagkaptein

24 Fra beredskap til leverandør-ansvar på Arendalsuka

26 Bygger kunstgressbane høyt over hovedstaden

32 Bergensfirma bestilte 30 elektriske Scania

34 Ny prøvestasjon løfter anleggsgartnerfaget

38 Hillhead 2026 – ny rekord i steinbruddet

44 Har spart to millioner liter diesel

46 Lavbudsjett-stylet Ranger

47 Satser på lærlinger

50 Fra arbeidsjern til museumsmaskin

52 Bransjeoversikten

54 MEF-nytt



Nye svindel-metoder krever oppdaterte ansatte.





Hver dag utsettes norske bedrifter for stadig mer avanserte svindel-metoder rettet mot de ansatte. Faktisk skyldes 9 av 10 vellykkede svindelforsøk at ansatte blir lurt.

SafeZone gir bedriften beskyttelse i flere lag:
Avanserte sikkerhetsfunksjoner på mobilen til alle ansatte. Det blokkerer skadelige nettsider og stopper mange cyberangrep før de når deg. Det krever ingen installasjon, oppdatering eller vedlikehold hos dere.

Sikkerhetskunnskap til alle ansatte som gir økt bevissthet og kjennskap til nye svindelmetoder. Dette er opplæring som gir et solid forsvar mot fremtidige angrep.

Med SafeZone gjør du dine ansatte tryggere, og styrker beskyttelsen av bedriftens verdier.

Beskytt bedriften med SafeZone
Logg deg inn på **mef.no** og se Telenor-avtalen.

telenor

Kolofon

Utgiver:
Maskinentreprenørenes Forbund

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

Annonser:
A2Media AS
Pia Himberg
Tlf: 996 43 042
pia@a2media.no

Ann-Kristin Haugen
ann-kristin@a2media.no
Tlf.: 418 12 132

Forsidebilde:
Runar F. Daler

Design:
Edda Grafisk AS

Trykkansvarlig:
Edda Presse

ISSN 0003-3715
67. årgang

Trykksak
4041 0820

Leder

Hva vil høsten bringe?

Etter en lang og deilig sommer – der nordmenn har gått fra å være et turgående folkeslag til å bli et roende folkeslag – er vi nå tilbake i hverdagen og høsten står for døren. Høsten er en tid som representerer oppstart av nye ting. Barn og unge tar fatt på et nytt skoleår, mange begynner på nye studier og tusenvis av unge går ut i lære i sine fag. Her i Anleggsmaskinen har vi hver høst spesielt fokus på de lærebedriftene som strekker seg litt ekstra, som er ekstra dyktige til å ta inn, og ikke minst følge opp, lærlinger. Det skal vi gjøre også i år, og allerede i neste utgave vil flere kandidater til Årets lærebedrift 2026 bli presentert.

Når markedssituasjonen er som den er nå, er det kanskje ekstra viktig å satse på den yngre garde; på neste generasjon anleggsarbeidere. For det som skjer for tiden er bekymringsverdig. Det har lenge vært tøffe tider i bransjen, og mange bedrifter sliter nå voldsomt på grunn av oppdragstørke, høye kostnader og stadig økende byråkrati. MEFs nyvalgte styreleder forteller i denne utgaven av Anleggsmaskinen at det i hans region vanligvis er minst tre ganger så mange prosjekter å regne på som nå, og hans bedrift aldri før har hatt så kort horisont.

Konkurser og tvangsoppløsninger er bortimot dagligdags i bransjen, men det som i tillegg går litt under radaren, ifølge MEF, er at mange bedriftseiere velger å avvikle for å ivareta ansatte og kreditorer. Når vi kjenner til det enorme etterslepet vi har her i landet på veivedlikehold og VA-infrastruktur, for å nevne noe, er det skremmende å være vitne til at både kompetanse og maskiner sakte, men sikkert forsvinner.

Nå legges snart stein til byrden for en bransje som allerede befinner seg i knestående. Drivstoffavgiftene ser som kjent ut til å øke kraftig fra 1. september, når de midlertidige avgiftskuttene utløper. For mange bedrifter kan dette være dråpen som får begeret – for ikke å si de røde tallene – til å renne helt over. Blant Høyres argumenter mot å støtte en forlengning av avgiftskuttet, er at de heller vil jobbe for generell skattelette. Men skattekutt som vil kunne realiseres en gang i fremtiden er en fattig trøst for de som blør nå. Dette vil kunne føre til ytterligere konkurser og avviklinger, som igjen vil gå utover pågående og kommende prosjekter og ikke minst lokal beredskap, spesielt i distriktene.

Samtidig er høsten også tiden for å se fremover. Anleggsbransjen består som kjent av løsningsorienterte mennesker som er vant til å stå i krevende situasjoner, og MEFs nye styreleder mener han kan se lysglimt der fremme. Vi i Anleggsmaskinen ser frem til å møte bransjen der ute på anlegg i tiden som kommer.

Runar F. Daler – rd@mef.no

Redaksjonen


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


Journalist
Njål Hagen
Tlf: 917 93 407
nh@mef.no

Kari Druglimo-Nygaard
Andrea Holtekjølen
Fredrik Tronhuus



Abonnér

9 utgaver per år.
Kun kr 799,-

Skann koden for å bestille abonnement.



Anleggsgartnermester Arne Giskeødegård

90 50 32 32 | Storlidalsvegen 74, 7342 LØNSET
nyttgress.no | oppdalnaturstein.no | Arne.g@oppdal.com

StartBANK



Elektrisk gravemaskin i aksjon på prosjektet rv. 22 Hafslund-Dondern. (Foto: Isachsen Anlegg AS)

Bygger vei med lavere utslipp enn Veivesenets krav

Da Statens vegvesen lyste ut kontrakten for utbygging av rv. 22 Hafslund-Dondern i Sarpsborg, var ambisjonene et tilnærmet utslippsfritt anlegg. Nå viser de første resultatene fra totalentreprenør Isachsen Anlegg AS at det er fullt mulig.

Av: redaksjonen – anleggsmaskinen@mef.no

Ifølge en pressemelding fra Statens vegvesen ble det stilt følgende krav knyttet til maskinparken i dette prosjektet:

- Minst 70 prosent utslippsfrie gravemaskintimer
- Utslippsfrie maskiner under åtte tonn
- Utslippsfrie personellkjøretøy og varebiler under 3,5 tonn

Rv. 22 Hafslund-Dondern har fått statlig tilskudd til å teste utslippsfrie anleggsplasser.

– Klimagassutslippene i transportsektoren må ned, og da må vi også få ned utslippene fra anleggsplassene. Gravemaskiner, hjullastere, dumpere og andre store maskiner står for store utslipp av klimagasser. Derfor gir vi også i år tilskudd til syv ulike prosjekter for å teste ut ulike løsninger for på sikt å få anleggsplassene til å bli utslippsfrie, uttalte samferdselsminister Jon-Ivar Nygård i 2025, det første året midlene ble tildelt dette prosjektet.

79 prosent utslippsfrie gravemaskintimer

Pr. juni 2026 var over 5180 timer gjennomført med utslippsfrie gravemaskiner på anlegget. For gravemaskiner ligger andelen utslippsfrie arbeidstimer på 79,5 prosent. Mesteparten av massetransporten ut av anlegget og all persontransport på anlegget foregår også helt utslippsfritt.

– Ved oppstart ble riving av boliger og næringsbygg gjennomført med fossildrevne maskiner, siden det handlet om å komme raskt i gang før resten av arbeidene kunne starte, men utover dette har elektriske maskiner dominert på anleggsplassen. Isachsen Anlegg mente at de ville nå målet selv om rivingen gikk på fossilt, og det viser seg nå å være riktig, forklarer klimarådgiver i Statens vegvesen, Karin Sørmo.

Byggestart for prosjektet var i 2025 og det skal etter planen være ferdig i 2027.

Basert på Miljødirektoratets utslippsfaktor for diesel (2,66 kg CO_2/l) og typiske forbrukstall for tilsvarende dieselmaskiner, estimeres det at bruk av nullutslippsmaskiner har gitt en utslippsreduksjon på om lag 176 tonn CO_2e for gravemaskinene over åtte tonn. Dette tilsvarer omtrent årsutslippet fra 85-90 dieselpersonbiler. I tillegg kommer utslippskutt fra massetransport og mindre maskiner.

Strenge krav og tildelingskriterier som incentiv

Prosjektet er en del av Bypakke Nedre Glomma og er hundre prosent bompengefinansiert. Hensikten er å skape et bedre tilbud for gående og syklende, samt redusere forsinkelser for kollektivtransporten.

– I prosjektet har klimaambisjonene vært sentrale. Prosjektet har som mål å redusere klimagassutslipp fra anlegget med minst 10 prosent sammenlignet med regulert løsning, sier prosjektleder Anne-Grethe Nordahl.

For å oppnå dette har Statens vegvesen som byggherre benyttet en kombinasjon av absolutte krav og tildelingskriterier i anskaffelsen. Videre ga tildelingskriterier entreprenøren insentiv til å tilby ytterligere klimatiltak. Dette resulterte i høy andel utslippsfri massetransport og økt andel utslippsfrie gravemaskintimer.

Mer enn forventet

Entreprenøren Isachsen Anlegg AS har gjennomført flere tiltak utover minimumskravene i kontrakten. De har blant annet valgt en slankere veioverbygning og hevet veilinjen for å redusere behovet for masser. Det er også lagt opp til gjenbruk av eksisterende veikropp og leskur. I tillegg er det brukt lavkarbonbetong og kortreiste materialer. Sorteringsgraden for avfall er økt fra 80 til 95 prosent.

Prosjektet har også opplevd enkelte utfordringer knyttet til tilgang på utslippsfrie maskiner til noen typer arbeid. Dette gjelder f.eks. vibroplate, motorsag med tilstrekkelig kapasitet og varmeaggregat for betongstøp i minusgrader. For disse arbeidene er det gitt tidsbegrensede unntak. Samtidig er det en forventning om at entreprenøren stadig søker etter muligheter for utslippsfrie alternativer.

Suksesskriterier for fremtiden

En kartlegging av strømtilgang utført av Norconsult på oppdrag fra Nye Veier, Statens vegvesen og Bane NOR konkluderte med at prosjektet hadde gode forutsetninger for å bruke en høy andel elektriske maskiner. Det var et viktig grunnlag for kravene i kontrakten.

Prosjektleder peker på fire forhold for å lykkes med utslippsfrie anleggsplasser:

- tydelige politiske mål og aksept i samfunnet
- god forankring i organisasjonen
- kartlegging av strømtilgang før kontrakten lyses ut
- at anleggsplassen er egnet for utslippsfri drift



Høyre må velge næringslivet nå



Det er få saker som viser avstanden mellom den politiske debatten i Oslo og virkeligheten ute i distriktene bedre enn diskusjonen om drivstoffavgiftene.

Denne våren var Høyre med på å redusere belastningen på bedrifter som er fullstendig avhengige av diesel for å holde hjulene i gang. Nå ser det samme partiet ut til å si nei til å forlenge lettelsene. Det er vanskelig å forstå.

For maskinentreprenørene har ikke situasjonen forbedret seg siden før påske. Tvert imot. Oppdragene er blitt færre. Kostnadene er fortsatt høye. Mange bedrifter taper penger. Noen nedbemanner. Andre avvikler virksomheten før konkursen blir et faktum.

Dette er virkeligheten bak de statistikkene enkelte økonomer og kommentatorer viser til når de hevder at krisen i anleggsbransjen er overdrevet. Tallene fanger ikke opp familiebedriften som velger å pakke sammen etter generasjoner i drift. De fanger ikke opp entreprenøren som selger maskinene før gjelden vokser seg for stor. Og de fanger ikke opp usikkerheten som gjør at investeringer legges på is.

Samtidig handler denne debatten om langt mer enn økonomien til den enkelte bedrift. Når snøstormen stenger fjelloverganger, er det maskinentreprenørene som åpner veiene. Når ras isolerer bygder, er det entreprenørene som rydder. Når flom og ekstremvær rammer, er det entreprenørene som begrenser skadene. De sørger for rent vann i springen, sikre veier og nødvendig infrastruktur.

Vi legger ofte ikke merke til dem når alt fungerer. Men samfunnet ville merket det umiddelbart om de ikke var der. Derfor er dette ikke bare en næring. Det er også en del av Norges beredskap.

MEF har i sommer deltatt i flere møter på Stortinget om en mulig videreføring av avgiftslettelsene. I møtet med Senterpartiet stilte 11 næringsorganisasjoner. Et stort flertall ønsket å videreføre ordningen. Bare EBA var mot en forlengelse av avgiftslettelsen.

Signalene var lenge at det kunne finnes et politisk handlingsrom, enten gjennom de rød-grønne partiene eller med støtte fra Høyre.
Så kom vendingen.

Høyre gjorde det klart at partiet ikke ønsket å støtte en forlengelse. Begrunnelsen var at «krisepakker i hverdagen er feil medisin». De viste også til EBA som ikke ønsket en forlengelse.

Budskapet til Høyre kan fungere godt på en lederplass i Oslo. For en entreprenør som forsøker å holde på lærlingene sine gjennom høsten, oppleves det annerledes.

Vi i MEF er for lavere skatter. Men det hjelper lite å snakke om skattelettelser som kanskje kan komme etter neste valg når bedriftene trenger hjelp nå. Politikk handler også om timing. Og akkurat nå er fortsatt reduserte drivstoffavgifter det eneste næringspolitiske tiltaket det faktisk kan være mulig å samle flertall om.

Derfor håper vi Høyre lytter til sine egne lokalpolitikere og distriktsrepresentanter. Mange av dem kjenner næringslivet de representerer. Mange av dem har selv pekt på behovet for å forlenge lettelsene. For denne saken handler til syvende og sist om noe grunnleggende: å redde arbeidsplasser og landets beredskap.

MEF kommer til å fortsette kampen for lavere avgifter på diesel. Vi kommer til å møte politikere, dokumentere konsekvensene og fortelle historiene fra bedrifter over hele landet.

For bak diskusjonen om avgifter finnes det mennesker. Familiebedrifter. Arbeidsplasser. Lokalsamfunn. Og de trenger ikke løfter om hva som kanskje kommer om tre år. De trenger politiske beslutninger som virker nå.

Julie Brodtkorb,
Administrerende direktør i MEF





– Standard, men ikke godt nok

Alt er godkjent i henhold til standarden. Men når rør og deler fra ulike fabrikater og produsenter møtes i grøfta, passer de ikke alltid sammen. Noen ganger passer det så dårlig at det lekker. Per Ivar Nygård fra Fossum Anlegg AS advarer mot sammenblanding.

Av: redaksjonen – anleggsmaskinen@mef.no

Fossum Anlegg AS er helt i avslutningen på et tre år langt rehabiliteringsprosjekt i Ås i Akershus, med vann, avløp og overvann i et område med bolig og næring. Her har rørleggerne i selskapet sett flere eksempler på problemer som følge av at duktile rør og deler fra ulike fabrikater blandes sammen.

Både rør og deler er utformet og produsert i henhold til standarden. De passer likevel ikke godt nok sammen, ifølge den erfarne entreprenøren Per Ivar Nygård i Fossum Anlegg AS.

– Begge produktene holder standarden, det er ikke det. Men når målene ligger i hver sin ende av toleransene blir det fort noen millimeter. Og da kan det bli problemer i grøfta, sier Nygård i en pressemelding fra PAM Norge.

Nygård er grunnlegger og deleier i Fossum Anlegg, et maskinentreprenørfirma i Spydeberg med 23 ansatte. 90 prosent av omsetningen kommer fra rehabilitering av vann og avløp i Akershus, Østfold og Oslo.

Millimeter som gjør stor forskjell

I den europeiske standarden EN 545 er toleransene for ytterdiameter på duktile støpejernsrør definerte, men de gir likevel et slingringsmonn som kan være utfordrende. Eksempel: DN200-rør fra ulike leverandører kan ha opptil fire millimeter forskjell i ytterdiameter, og likevel være innenfor standarden. Det høres ikke mye ut. Men i grøfta er det nok til å skape lekkasjer.

– Vi har hatt skjøter som er så trange at rørleggerne ikke klarte å skyve bendene på plass. Vi har bøyd sammentrekkingsredskapet og måttet forsterke det. I andre enden har vi hatt skjøter som er så løse at rørleggerne er usikre på om de kan være tette, sier Nygård.

Når rør og deler fra ulike fabrikater blandes sammen, kan det by på problemer i grøfta, ifølge Per Ivar Nygård i Fossum Anlegg. (Foto: Jørn Søderholm, Praktisk Talt AS)

På prosjektet i Ås har de sett flere lekkasjer, der årsaken i de fleste tilfellene har vært trange skjøter der pakningene er blitt skadet under montering.

– Vi har meldt fra til grossisten. Svaret er at produktene er innenfor standard. Det stemmer teknisk sett. Men når vi ender opp med lekkasjer, er ikke det godt nok for oss, sier han.

Grossisten velger – entreprenøren betaler

Mye av kjernen i problemet er etter Nygårds oppfatning at grossisten bestemmer hva som leveres til et prosjekt.

– Når vi skal prise en jobb, sender vi materiallisten til grossistene og ber om tilbud. Da er det grossisten som velger hvilken rørleverandør de bruker og hvilken leverandør de tar deler fra. Det er veldig sjelden vi er med i den avgjørelsen. Vi forventer at grossisten setter sammen produkter som fungerer sammen, og at de varsler oss hvis noe kan være problematisk. Det skjer ikke alltid, sier Per Ivar Nygård.

Et tilleggsmoment er at grossisten kan bytte leverandør underveis i et prosjekt. Det finnes ingen krav om at det skal brukes samme fabrikat gjennom hele anlegget.

– Vi kan plutselig få en muffe fra et helt annet fabrikat enn det vi hadde i starten. Da er vi tilbake til toleranseproblemet.

Logistikk som avhengighet

Nygård er tydelig på at grossisten ikke er problemet i seg selv. Grossistenes logistikkapparat er avgjørende for at prosjektene skal gå rundt.

– Vi kan bestille deler innen klokken 14 og ha dem på prosjekt neste morgen. Den leveringsevnen kan vi ikke klare oss uten. Grossisten er en nødvendig samarbeidspartner, men rollen må forstås bredere enn pris og levering. De må også ta et faglig ansvar for at det de setter sammen fungerer, mener Nygård.

Han trekker frem Oslo kommunes VAV-etat som et eksempel på en annen modell. Der har kommunen eget innkjøpssystem og eget lager. Entreprenøren bestiller og får utdelt det den skal bruke.

– Som entreprenør er det enklere å jobbe slik. Du vet hva du får, og kommunen vet hva som er i bakken. Men det krever ressurser og volum som ikke alle kommuner har.

Hva kan gjøres?

Nygård mener løsningen finnes på flere nivåer. Fra entreprenørens side handler det mye om å tørre å sette ned foten, og kreve at det leveres produkter fra samme leverandør gjennom hele anlegget der det er mulig. I et innlegg om denne saken på Norsk Vanns fagtreff våren 2026 tok han også til orde for større grad av testmontering ved oppstart av et prosjekt, og at entreprenøren bør dokumentere avvik i stedet for å svelge dem og gå videre.

– Det ligger i entreprenørkulturen at vi ikke skriker opp om ting. Men er det trange skjøter og problemer i grøfta, bør vi be grossisten og leverandøren komme ut og se på det. Det er den eneste måten å få noe til å endre seg på, sier han.

Fra leverandørsiden savner han bedre monteringsveiledere, tilgjengelige der de trengs: Ute i grøfta.

– Ingen ute på anlegget har tid til å lete på en nettside. Montering skjer slik vi alltid har gjort det. Leverandørene må gjøre det enklere: QR-koder direkte på muffene og delene, korte videoer som viser steg for steg hva som skal gjøres. Noen har begynt på det. Det er riktig vei, sier han.

At dette skaper lekkasjer på nye anlegg, går også ut over ledningseier. Han oppfordrer kommunene til å stille tydeligere krav i anskaffelsene.

– Det bør kreves produktkontinuitet gjennom hele prosjektet. At et anlegg ender opp med rør fra ulike fabrikater fordi grossisten byttet leverandør underveis er uheldig for kvaliteten, sier han.

Tydeligere krav i beskrivelser

Jan Fredrik Aarseth er prosjektsjef kommunalteknikk i Ås kommune. Han kjenner til problemet gjennom tilbakemeldinger fra entreprenører, og er åpen for at kommunene kan måtte stille tydeligere krav i beskrivelsene.

– Vi har oppdaget at dette kan være et problem. Hvis produktmerkene ikke er kompatible med hverandre, bør man kanskje skrive noe om produktkontinuitet i anskaffelsene, sier Aarseth.

Kommunen selv har ikke registrert problemet direkte, og Aarseth tror det skyldes at de på egne prosjekter har holdt seg til ett fabrikat. Han understreker at kommunen ikke har lov til å beskrive spesifikke merkevarer i innkjøp. Der kan kun funksjonskrav beskrives. ●



To muffer av ulikt fabrikat. Ser likt ut, men et par millimeter her og der kan stelle til problemer. (Foto: Jørn Søderholm, Praktisk Talt AS)



Danial og Julie blir å se på TV-skjermen i høst. (Foto: TV 2)

Julie Brodtkorb deltar i «Kompani Lauritzen: Tropp 5»

I september er det klart for en ny runde med «Kompani Lauritzen: Tropp 5». Blant familieparene som skal delta er MEF-sjef Julie Brodtkorb og fostersønnen Danial Khoshpayam (20).

Av: Runar F. Daler – rd@mef.no

Seks unge voksne og foreldrene deres er nå klare for befalets militære regime i «Kompani Lauritzen: Tropp 5». På Bømoen leir på Voss skal de, gjennom militær disiplin, krevende øvelser og ærlige tilbakemeldinger, utfordre egne grenser og få se nye sider av hverandre, ifølge en pressemelding fra TV 2.

Humor og energi

Familiebåndene settes på prøve allerede fra start, når parene splittes etter et iskaldt møte med Hardangerfjorden. Sesongen byr videre på nye og spektakulære oppdrag, fra nærkamp og gasstelt til øvelser med molotovcocktail, bazooka og under isen. Obersten og Majoren er tettere på enn før, og det blir både humor, sterke øyeblikk og store utfordringer, lover TV 2.

Blant deltakerne er altså Julie Brodtkorb (51) og Danial Khoshpayam (20). Julie er som kjent administrerende direktør i MEF, mens Danial jobber i Rema. Julie har vært fostermor til Danial siden barneskolen. De går ifølge TV 2 inn i kompaniet med mye humor og energi, og er klare for å utfordre seg selv i helt nye omgivelser.

Fostersønnen tok initiativet

Julie sier til Anleggsmaskinen at det var fostersønnen Danial som kom til henne høsten 2025 og fortalte at han gjerne ville at de to skulle være med på neste sesong av Tropp 5 i Kompani Lauritzen, der foreldre og barn er sammen.

– Begrunnelsen hans var at han følte på en frykt for den dagen han er så voksen at han skal flytte for seg selv. Biologiske barn har jo familien sin uansett sa han, men det er jo ikke en selvfølge for fosterbarn. Jeg ble først lei meg. Hadde jeg ikke gjort han trygg på at han for alltid vil være min flokk? Men om det var dette som skulle til for å gjøre ham trygg på det, måtte jeg selvfølgelig være med, sier Julie.

MEF-sjefen har dette å si om hva vi kan forvente på TV-skjermen i høst:

– Det var en flott opplevelse å være med på, men jeg må innrømme at jeg skulle ønske det ikke skulle på TV, ler hun.

«Kompani Lauritzen: Tropp 5» har premiere 29. september på TV 2 Play og TV 2 Direkte. ●

JOHN DEERE
DYRSKU'N
Vi sees på stand i310
Møt H-serien - Din nye standard for ytelse og produktivitet
Med en høyytelsesmotor, kraftige kraner og forbedret hydraulisk kraft leverer disse maskinene uovertruffen produktivitet og drivstoffeffektivitet. Active Frame Lock gir stabilitet og et større arbeidsområde, mens 220-graders hytterotasjon gir fleksibilitet og oversikt. Med 1000-timers serviceintervaller kan du jobbe uavbrutt lenger.
Velkommen til et nytt prestasjonsnivå.



Lager stor leke- og møteplass ved Oslo S

Midt i sentrum av Oslo, på sjøsiden av Østbanehallen, er anleggsgartnerfirmaet Agaia travelt opptatt med å etablere en ny lekepark og grønn møteplass. Her kommer spesialdesignede lekeapparater, nye oppholdsarealer og nærmere 100 trær.

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

Anleggsmaskiner, byggegjerder og gravearbeider preger fortsatt Christian Frederiks plass, men til høsten skal området fremstå som noe helt annet. I regi av Oslo kommune ved Bymiljøetaten, blir den eksisterende lekeplassen oppgradert til en langt større og mer innholdsrik lekepark, omgitt av trær, busker, blomster og plattinger.

Agaia er totalentreprenør for prosjektet, som har en kontraktsverdi på ca. 11,5 millioner kroner (eks. mva.).

Midlertidig grønn oase

– Vi startet arbeidene i mai i år. Planen var egentlig å åpne hele det nye området i august, men leveranseutfordringer knyttet til lekeapparatene gjør imidlertid at ferdigstillelsen er forskjøvet til begynnelsen av oktober, forteller prosjektleder i Agaia, Lukasz Chlosta.

Han forteller at kommunen har valgt en løsning som kombinerer grønn byutvikling med fleksibilitet.

– Vi bygger et såkalt midlertidig anlegg, med tanke på gjenbruk senere. Alle materialer, lekeapparater og samtlige trær skal kunne flyttes relativt enkelt og rimelig dersom det blir ønske om eller behov for det, sier Chlosta.

– At det er midlertidig, kan i praksis bety for eksempel fem eller kanskje ti år. Kommunen slipper en del av prosessene som følger med permanente tiltak, samtidig som byen får etablert et attraktivt tilbud på ganske kort tid.

Nøye utvalgte trær

Når Anleggsmaskinen er på besøk i begynnelsen av august, er den gamle lekeplassen allerede fjernet, og hele det drøyt 1000 kvadratmeter store området er relativt grått, med asfalt, trekasser og plantejord som dominerende elementer. Om ikke lenge vil det derimot være et ganske annet syn som møter de forbipasserende.

– Vi skal plante nærmere 100 trær og busker her. Hovedtemaet er norsk natur, samtidig som trærne skal harmonere med innholdet i Paléhaven som ligger ved siden av, slik at hele området fremstår helhetlig og ryddig, sier han.

– Trærne skal vi hente fra Oslo kommunes planteskole på Bogstad. Vi velger arter som vi vet vil trives her, og som samtidig tåler å bli flyttet senere. Samtidig er det bare 60-70 centimeter jorddybde i disse plantekassene, så vi må velge trearter som tåler slike forhold og som ikke blir så store og tunge at de risikerer å velte ved sterk vind.

– I tillegg er vi bevisste på å plante slik at det ikke skaper soner som egner seg for personer å oppholde seg i skjul. Derfor planter vi trær som ikke vil få lave greiner mot bakken, forklarer Chlosta.

Lekeapparater med særpreg

Oslo kommune beskriver det nye anlegget som en «destinasjonslekepark» med tydelig stedsidentitet. Lekeapparatene skal etter planen utformes med inspirasjon fra den karakteristiske arkitekturen i nærområdet. Parken vil få sklier, klatreløsninger, balansestasjoner og leketilbud for ulike aldersgrupper.

– Kommunen har valgt danske Monstrum som leverandør av lekeapparatene. Det vil bli mange forskjellige apparater, som skal fungere for barn i ulike aldre. Det største leketårnet vil rage mer enn åtte meter over bakken, sier Chlosta.

Midt i hjertet av Oslo, på sjøsiden av Østbanehallen, er Agaia i ferd med å bygge en ny stor leke- og møteplass.



Det ble funnet gatevarmeanlegg under bakken som måtte krysses for å etablere nødvendig strøm- og vanntilførsel. Nå arbeider Agaia med å reetablere gatevarmen.

«Vi skal plante nærmere 100 trær og busker her. Hovedtemaet er norsk natur.»

Lukasz Chlosta, prosjektleder i Agaia



Om lag 350 kubikkmeter jordmasser skal fylles i plantekassene. – Snart skal nærmere 100 trær og busker plantes her.

«Når jeg får være med å velge ut planter og trær, gir det ekstra motivasjon og mening i jobben for meg. Derfor gleder jeg meg veldig til å starte selve plantingen de kommende ukene,»

Lukasz Chlosta, prosjektleder i Agaia



Prosjektleder i Agaia, Lukasz Chlosta, har mastergrad i plantevitenskap og er i tillegg utdannet arborist. Han gleder seg veldig til å starte selve plantingen.

I tråd med prosjektets gjenbrukstankegang skal heller ikke apparatene fundamenteres på tradisjonelle permanente fundamenter.

– Lekeapparatene er prosjektert slik at de enklere skal kunne flyttes ved en senere anledning, forklarer han.

Krevende grunnforhold i sentrum

Som i mange prosjekter, har det dukket opp noen overraskelser underveis.

– Spesielt i sentrumsprosjekter er det ofte forhold under bakken som ikke er godt nok dokumentert. Her har vi blant annet funnet gatevarmeanlegg med glykol som ikke fremgikk av tilgjengelig informasjon. Anlegget måtte krysses for å etablere nødvendig strøm- og vanntilførsel, og vi arbeider nå med å reetablere gatevarmen, forteller Chlosta.

Prosjektet har også støtt på strømkabler som ikke samsvarte med registreringene i tilgjengelig dokumentasjon, mens enkelte trekkerør som var tegnet inn, viste seg å ikke eksistere, ifølge prosjektlederen.

– Vi har måttet flytte en del eksisterende brostein for å grave grøfter i forbindelse med etablering av strøm- og vanntilførsel. Når disse arbeidene er ferdige, skal steinene legges tilbake og der vi har fjernet asfalt skal det asfalteres på nytt, slik at omgivelsene tilbakeføres til opprinnelig standard.

Elektrisk anlegg med biogasslogistikk

Som alltid er det strenge miljøkrav i Oslo kommunes prosjekter, og alle maskiner og alt utstyr på anlegget er elektrisk drevet.



All eksisterende brostein som de har måttet flytte i forbindelse med etablering av strøm- og vanntilførsel, legges tilbake. Det skal også asfalteres der de har fjernet asfalt, slik at omgivelsene tilbakeføres til opprinnelig standard.

– Vi har til og med elektrisk motorsag her, sier Chlosta.

– Maskinene vi bruker på prosjektet er en 8-tonns gravemaskin og en liten Volvo-hjullaster på 2,5 tonn. Begge er batterielektriske. Transport til og fra byggeplassen foregår derimot med biogasskjøretøy.

Antall personer som er involvert på prosjektet varierer, avhengig av hvilken fase man er inne i.

– Akkurat nå er det fem fagarbeidere og én rørlegger her, men når vi snart skal begynne å plante og bygge plattinger/terrasser, så blir det opp mot 12 personer her. Da skal vi også ha inn et par lærlinger, forteller prosjektlederen.

Han henter også fram noen tall på materialer og masser på prosjektet:

– Det går med litt over én kilometer med 10"x10"-bjelker til plantekassene og omramming av lekeapparatene, rundt 200 kubikkmeter treflis skal på plass ved lekeområdene og 350 kubikkmeter jordmasser brukes i plantekassene. I tillegg etablerer vi ca. 220 kvadratmeter terrasse- og rampearealer.

Gleder seg til plantearbeidet

Prosjektleder Chlosta, som opprinnelig er fra Polen, har mastergrad i plantevitenskap og er i tillegg utdannet arborist. Selv om prosjektledelse fyller store deler av arbeidsdagen, er det én fase i prosjektet han ser spesielt fram til.

– Når jeg får være med å velge ut planter og trær, gir det ekstra motivasjon og mening i jobben for meg. Derfor gleder jeg meg veldig til å starte selve plantingen de kommende ukene, sier han med et smil.

Plantetidspunktet er likevel ikke ideelt.

– Juli og august er vanligvis ikke den beste tiden å flytte og plante trær på. Fra et faglig ståsted ville jeg nok helst ventet til oktober. Samtidig er dette et område som et stort antall mennesker passerer hver dag, så det er viktig at anleggsperioden blir så kort som mulig, sier han.

Når byggegjerdene forsvinner senere i høst, vil publikum dermed kunne glede seg over en attraktiv grønn leke- og møteplass midt i hjertet av hovedstaden. ●



Omtrent slik ser arkitekten for seg at det skal bli i løpet av høsten. (Illustrasjon: Ekanger Fantini arkitekter)

Frykter gigaregning for nye energikrav

Snart må norske bedrifter rapportere inn hvor mye energi de bruker. En presset anleggsbransje kan få en ekstraregning på mange titalls millioner kroner.

Tekst og foto: Njål Hagen – nh@mef.no

1. oktober iverksettes «Forskrift om energikartlegging» (energikartleggingsforskriften). Loven pålegger alle norske bedrifter over en viss størrelse å kartlegge og rapportere inn sitt eget energiforbruk til Enova og Norges vassdrags- og energidirektorat (NVE).

Vanvittig byrde

Bedrifter som forbruker mer enn 2,5 gigawattimer på ett år er rapporteringspliktige i flertall. For anleggsbransjen vil dette omfatte bedrifter med så få som 15 ansatte, ifølge MEF.

De anslår at om lag 500 av deres medlemsbedrifter vil få merkostnader på til sammen 80 millioner kroner fordelt på målingsutstyr og innleie av konsulenttjenester.

MEF mener anleggs- og transportbransjene rammes uforholdsmessig hardt av den nye forskriften. Sverre Huse-Fagerlie, fagsjef for bærekraft, klima og miljø i MEF, forklarer at det går med store mengder strøm og drivstoff i alt anleggsarbeid, uten at bedriften nødvendigvis er stor nok til å kunne håndtere merkostnadene som kommer av innrapporteringen.

Et årlig forbruk på cirka 210 000 liter diesel vil være rapporteringspliktig. Det tilsvarer anleggsbedrifter som ikke har mer enn 15–20 ansatte.

Sverre Huse-Fagerlie forteller til Anleggsmaskinen at MEF har utviklet en løsning som skal hjelpe medlemsbedriftene med å kartlegge energiforbruket, for å finne ut om de omfattes av den nye forskriften. Her finnes også tiltak som kan legges til grunn for å redusere energiforbruket i fremtiden. Les mer og sjekk din bedrifts forbruk på mef.no. (Kun tilgjengelig for MEFs medlemmer).



Den 1. oktober iverksettes energikartleggingsforskriften. MEF mener en presset anleggsbransje kan få en ekstraregning på 80 millioner kroner. (Illustrasjonsbilde: KI-generert)



– Dette er en vanvittig byrde for utrolig mange bedrifter. Vi var ikke forberedt på hvor mange entreprenørbedrifter som ville bli rammet av dette, sier Sverre Huse-Fagerlie, fagsjef for bærekraft, klima og miljø i MEF.

Dyre konsulentregninger

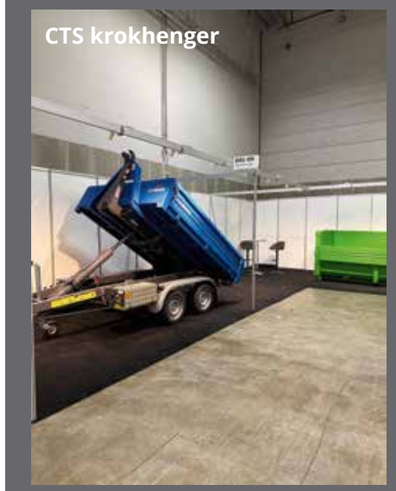
Loven krever at den som skal utføre energikartleggingen har ingeniørkompetanse på bachelornivå med hovedvekt på energifag, en kompetanse de mindre anleggsbedriftene ikke besitter, ifølge Huse-Fagerlie.

Dermed må bedriftene leie inn den nødvendige kompetansen eksternt. MEF anslår at denne kostnaden utgjør mellom 120 000 og 200 000 kroner per rapporteringspliktig selskap.

Forskrift om energikartlegging (energikartleggingsforskriften) ble fastsatt som en administrativ forskrift av Energidepartementet høsten 2024. Forskriften var gjenstand for to offentlige høringer før den ble fastsatt.
Arbeiderpartiet og Senterpartiet sto bak departementets forvaltningsvedtak, og regelverket retter seg mot foretak med et gjennomsnittlig energiforbruk på over 2,5 GWh per år.

NTM Trailer & Tipp AS er ledende i Norge innen skreddersøm av renovasjonsbiler og utstyr over hele landet.
- Basert på 50 års erfaring i bransjen.

CTS krokhenger



CTS 3 akslet krokhenger, **totalvekt 3500 kg.**
Egen vekt: 878 kg.
Nyttelast: 2622 kg.

CTS 2 akslet krokhenger, **totalvekt 3500 kg.**
Egenvekt: 825 kg.
Nyttelast: 2675 kg.









Krokhenger drives av el-hydraulikk, med trådløs fjernkontroll.

Olav Ingstadsvei 12, 1351 RUD - Tlf: 932 14 701 - Mail: Thormod@ntm.no - www.ntm.no





MEFs nye lagkaptein

Martin Nordbø (52) har bygget Nordbø Maskin på verdier som raushet, ærlighet og tillit, helt siden starten som 19-åring. Som nyvalgt styreleder i MEF skal han nå tale både små og store entreprenørers sak.

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

Vi møter den omgjengelige bedriftslederen på Nordbø Maskins hovedkontor i Kvernevik i Stavanger kommune. Innredningen inne på Martins kontor røper to av hans store lidenskaper: Hyller og vinduskarmer er nemlig fylt opp med minimodeller av anleggsmaskiner, mens hele den ene langveggen er dekorert med et gigantisk bilde av stadion til fotballklubben Everton.

– Å være fotballsupporter innebærer utrolig mye smerte og lidelse, og bittelitt glede. Jeg er nesten litt misunnelig på de som ikke bryr seg om fotball, som slipper å engasjere seg i dette, sier han og ler.


Sted: Kvernevik/Stavanger

Største forbilde

Martin Nordbø vokste opp på en gård på Kvitsøy som yngst av fem søsken; tre brødre og to søstre. Faren, Karsten Nordbø, var en aktiv og framtidsrettet bonde.

– Fatter'n hadde to ulike sider; han var streng og bestemt, men samtidig enormt snill og omsorgsfull. Han var nytenkende og investeringsvillig, og kjøpte stadig nytt utstyr og lette etter bedre løsninger. Han er mitt aller største forbilde, sier Martin.

Som ung gutt var Martin langt mer opptatt av å kjøre traktor enn å jobbe med dyr hjemme på gården. Da storebror Thomas begynte som maskinfører dreide interessen over på anleggsmaskiner.

– Jeg tok bygg- og anleggslinja, gikk videre som anleggsmaskinfører og begynte i lære hos den lokale bedriften Arne Birkedal & Sønner i 1990. Det var veldig godt og trygt å være lærling der, og jeg trivdes veldig godt. Men da jeg fikk fagbrevet var det totalt tørke i anleggsmarkedet, så jeg fikk ikke fortsette. I stedet dro jeg i militæret, i Ingeniørvåpenet.

Solgte bilen for å kjøpe gravemaskin

Da Martin kom hjem fra militæret, 19 år gammel, hadde Birkedal fått en forespørsel fra Stavanger kommune om å bygge turstier.

– Birkedal hadde ikke mulighet til å investere i en gravemaskin. De lurte derfor på om jeg ville kjøpe en, så kunne jeg få all gravingen, mens de kunne ta massetransporten. Jeg takket ja med én gang og gikk til innkjøp av en Åkerman H3B, 1987-modell. Jeg måtte selge bilen min og låne penger av pappa for å få råd til det, forteller han.

Noen måneder senere, i romjula 1992, gikk de tre brødrene Thomas, Knut Magne og Martin Nordbø sammen og grunnla Nordbø Maskin. I dag, 33 år senere, er bedriften en av Rogalands største maskinentreprenører, med 160 ansatte og en omsetning på 360 millioner kroner.

Som 19-åring startet han Nordbø Maskin sammen med sin to eldre brødre. I dag, 33 år senere, har bedriften 160 ansatte. Foruten å være daglig leder alle disse årene, har Martin tilbragt utallige timer i både gravemaskin og lastebil, og han har også vært sprengningsbas. Han kjenner altså bransjen rimelig godt, noe som kommer godt med når han nå tar fatt på vervet som styreleder i MEF.

Gult er kult

Historien om Nordbø Maskin handler om vekst og vilje til å satse. Arbeidslysten var det i hvert fall lite å si på.

– De første årene jobba vi som gale alle tre og tok på oss alt av oppdrag, enten det var massetransport, tomtegraving eller kjøring av rundballer. Det var lange dager og kvelder, og i helgene skrudde vi på maskiner og utstyr. Når jeg ser tilbake på det, var det en utrolig kjekk tid, sier Martin.

Et av bedriftslederens mer vellykkede grep, kom nærmest ved en tilfeldighet. Da han skulle kjøpe sin første nye Scania lastebil, i 1996, spurte selgeren hvilken farge han ville ha.

– Flere av de andre maskinentreprenørene i regionen hadde allerede «sine» farger, som blå, rød og grønn, så jeg bestemte meg der og da for å finne en som skilte seg ut. Jeg så på fargekartet til selgeren og pekte på gul. «Den vil jeg ha», sa jeg. Markedsføringsmessig er nok det noe av det smarteste jeg har gjort. De gule bilene har blitt vårt varemerke.


Martins tre store lidenskaper er fotball, musikk og maskiner. – Å være fotballsupporter innebærer utrolig mye smerte og lidelse, og bittelitt glede. Jeg er nesten litt misunnelig på de som ikke bryr seg om fotball, som slipper å engasjere seg i dette, sier han og ler.


Martin brenner for flere ulike saker, men det viktigste for tiden er å få jobbene ut. I hans hjemfylke Rogaland er det nesten ingen nye jobber på gang, så det er ganske dramatisk. Legg for øvrig merke til bildet av hjemmebanen til Everton som fyller hele veggen i bakgrunnen. Han drikker også kaffe av en Everton-kopp.

Aldri vært i juridisk tvist

Til tross for stor vekst, har visse grunnverdier i bedriften aldri endret seg.

– Vi kommer fra et kristent, konservativt hjem. Selv er jeg ganske så liberal, men barnetroen og verdiene har jeg med meg, og det har satt noen rammer for hvordan jeg ønsker at ting skal være. Pappa sa alltid at du skal kunne stå for alt du gjør. Ikke bli tatt i juks og fanteri. Den leveregelen prøver vi fortsatt å følge, sier Martin.

Kanskje er *det* også noe av forklaringen på en statistikk få andre større entreprenører kan vise til.

– Vi har faktisk aldri vært i en juridisk tvist med en kunde. Det har vært noen mindre konflikter opp gjennom årene naturligvis, og jeg har rådført meg med jurister av og til, men vi har alltid funnet en løsning gjennom dialog, sier han.

– Jeg er veldig ærlig som person. Det betyr samtidig at jeg ikke aksepterer å bli løyet til. Det er med juks og løgn at man gjerne ender i retten. Vi skal ikke drive med juks og fanteri her i bedriften. Det er jeg veldig klar på.

Ikke overfladisk

Martin beskriver seg selv som en leder som engasjerer seg mye i mennesker rundt seg. Det er både en styrke og en svakhet, mener han.

– Jeg prøver å «se» folk og være en god lytter. Hvis folk får utfordringer i livet, så er jeg en person som de tør å åpne seg for, og det bidrar til at jeg involverer meg mye i mennesker. Jeg er i hvert fall ikke overfladisk, sier han.

Historien om anleggsleder Kristoffer Østbø illustrerer dette poenget. Østbø startet som 16-åring i Nordbø Maskin og ble etter hvert en god venn av Martin. Da Kristoffer fikk alvorlig kreft, besøkte Martin ham på sykehuset hver eneste dag. Han døde i 2024.

– Det er noe av det verste jeg har opplevd. Kristoffer var en fantastisk flott fyr, og det gjorde forferdelig vondt da han forsvant. Jeg var med å bære kista hans i begravelsen, forteller Martin alvorlig mens han ser opp på et fotballskjerf på kontorveggen. Et minne fra en kamp han og Kristoffer var på sammen.



Maskiner er en av Martins store lidenskaper. På Kvitsøy, der Nordbø-brødrene vokste opp, har de bygget sitt eget maskinmuseum, fylt med egenrestaurerte Brøyt-, Åkerman- og Scania-klenodier. Denne rammestyrte dumperen av typen Moi D2 vil nok ende opp på museet når den har blitt restaurert. – Da broren min var ung, kjørte han en dumper helt lik denne. Og jeg syntes den var kjempestor, forteller Martin.

– Det er kanskje en svakhet som leder å være så involvert i de ansatte. Samtidig velger jeg å se på det som en styrke at jeg faktisk er der for dem. Døra til kontoret mitt står alltid åpen – bokstavelig talt – og hit kan alle komme inn hvis det er noe.

Kompromissløs vinnerskalle

Så, tilbake til Martins store lidenskaper i livet. La oss starte med fotballen.

– Jeg vokste opp med Tippekampen på 80-tallet. Everton var veldig gode på den tida og keeperen Neville Southall var mitt store forbilde. Dermed ble Everton laget mitt, forteller han.

Det var også naturlig å holde med Viking, ettersom Martin vokste opp i Stavangerregionen. I tillegg har han i en årrekke vært trener for sine tre sønner på lokallaget Brodd.

– Alle tre lagene er viktige for meg, men jeg er nok aller mest knyttet til Everton. Sønnene mine, Lukas (15), Mathias (19) og Jonas (21), er like fotballinteresserte som meg. Men Mathias har dessverre blitt Arsenal-fan, for onkelen hans prakka på ham Arsenal-drakt omtrent før han kunne gå, sier Martin og ler.



Martin er veldig opptatt av å representere og ivareta alle MEFs medlemsbedrifter. – En tremannsbedrift i Alta har kanskje andre utfordringer enn en bedrift med 300 ansatte i Bergen, sier han.

– Det er utrolig hyggelig å kunne dele fotballinteressen med gutta. To ganger i året reiser vi til England og ser kamper – som oftest Everton. Da Everton spilte sin siste kamp på gode, gamle Goodison Park i fjor, var jeg der sammen med Lukas. Etter kampen ble alle flaggene senket til halv stang, før lysene ble slukket seksjon for seksjon. Det var nesten som en begravelse og mange gråt. Det var en veldig spesiell opplevelse.

Fremdeles spiller Martin fotball én gang i uka, som den eldste på Nordbø Maskins eget bedriftslag, hvor sønnen Jonas også er med.

– Da jeg var ung spilte jeg stopper og back. Jeg var en typisk vinnerskalle, som aldri ga meg. Jeg har aldri trukket meg i en duell i mitt liv. Barna har nok dessverre arvet litt av det, for vi er bedre vinnere enn tapere, alle fire.

På scenen med Nick Cave

Musikk er Martins andre store lidenskap. Kanskje enda større enn fotballen.

– Det er i hvert fall det jeg har brukt aller mest tid på privat. Jeg spiller ikke selv, men jeg er veldig glad i å høre på musikk og jeg drar mye på konserter. Blant artistene jeg hører mye på er Eric Clapton, Mark Knopfler, Tom Petty, Van Morrison, Nick Cave og andre i samme sjanger. Men den aller største favoritten er Bob Dylan. Jeg har vært på flere titalls konserter med ham, forteller Martin engasjert.

Hans sterkeste konsertminne er nok likevel da Nick Cave inviterte ham og en kamerat opp på scenen under en konsert i Grieghallen.

– Åtte tomannsbord var plassert på scenen, like ved flygelet hans. Vi fikk sitte ved ett av bordene og ble påspandert en flaske vin. Etter konserten kom han bort og håndhilste på oss alle sammen. Det var litt av en opplevelse.

Eget museum

Den tredje lidenskapen er selvsagt maskiner. På Kvitsøy, der Nordbø-brødrene vokste opp, har de bygget sitt eget maskinmuseum, fylt med egenrestaurerte Brøyt-, Åkerman- og Scania-klenodier.

– Vi kjøper og restaurerer maskiner vi enten har hatt eller skulle ønske vi hadde hatt, smiler Martin. Han forteller at hele 20 maskiner og biler er utstilt på museet.

– Blant annet har vi en Åkerman H3 og en Åkerman H7 – to gravemaskiner som er prikk like de vi starta med i firmaet. Og vi har en av de aller siste Brøytene som ble produsert, en Brøyt X21 TL serie 2.

Skal lede hele MEF

Nordbø Maskin har vært medlem i MEF siden 1995, og Martin har tidligere vært styreleder både i MEF og OKAB lokalt. Han har sittet i MEFs hovedstyre siden 2018, og på landsmøtet i juni i år ble han altså valgt til styreleder for hele organisasjonen. Han har klare tanker om hva han skal fokusere på framover som styreleder.

– Jeg er veldig opptatt av å representere og ivareta alle medlemsbedriftene. Det er et vidt spekter av både størrelse og fagfelt på bedriftene. En tremannsbedrift i Alta har kanskje andre utfordringer enn en bedrift med 300 ansatte i Bergen, sier han.

– I tiden som kommer vil jeg reise en del rundt og bli enda bedre kjent med organisasjonen og våre medlemmer. Jeg tror ikke det er praktisk mulig for MEF å vinne alle kampene. Derfor har jeg lyst til å finne ut hvilke saker som vil få størst positive konsekvenser for bransjen og medlemmene hvis vi vinner frem, og hvilke saker vi har best muligheter for å lykkes med. Så kan vi sette inn ressursene på dem, sier han.

– Hvis noen medlemmer lurer på noe eller har lyst til å ta opp noe med meg, kan de sende meg en e-post (martin@nordbomaskin.no), så skal jeg svare så godt jeg kan.

– Få prosjektene ut!

I kraft av å være bedriftsleder har Martin Nordbø flere saker han brenner for, som for eksempel stadig økende byråkrati i bransjen. Den aller viktigste, som han allerede har skrevet om i Anleggsmaskinen, er likevel å få jobbene ut.

– Jeg har kanskje ikke god nok oversikt over situasjonen i hele landet ennå, men her i Rogaland er det nesten ingen nye jobber på gang. Det verste er at også de prosjekterende har lite å gjøre, for det betyr at det ikke kommer noe neste år heller. Det er svært bekymringsverdig. Akkurat nå er det færre enn ti jobber ute på Doffin, sier han og ser på skjermen foran seg.

– Vanligvis er det minst tre ganger så mange prosjekter å regne på, så dette er ganske dramatisk. Nordbø Maskin har aldri hatt så kort horisont som nå. Når vi ser på byggebørsen i Rogaland, så ligger det jo gryteklare prosjekter der, men av en eller annen merkelig grunn kommer de ikke ut. Jeg begriper det ikke, sier han oppgitt.

Likevel ser han ikke helt mørkt på fremtiden for bransjen.

– Nei, vi må ikke gi opp. Vi kommer oss gjennom dette. Det blir nok tøft i år og neste år, men slik jeg tolker markedet så håper og tror jeg at det vil løsne utover i 2028, avslutter han. ●

«Jeg tror ikke det er praktisk mulig for MEF å vinne alle kampene. Derfor har jeg lyst til å finne ut hvilke saker som vil få størst positive konsekvenser for bransjen og medlemmene hvis vi vinner frem.»

Martin Nordbø, styreleder i MEF





MEF har i flere år hatt båt i pollen i Arendal. Her møtes MEF-medlemmer, politikere og samarbeidspartnere.

Fra beredskap til leverandøransvar på Arendalsuka



Sted: Arendal

Arendalsuka går for å være Norges viktigste møteplass for næringsliv og organisasjoner, og mange politiske debatter. Da Anleggsmaskinen besøkte arrangementet onsdag 12. august, sto både beredskap, infrastruktur og ansvarlige leverandørkjeder høyt på agendaen.

Tekst og foto: Njål Hagen – nh@mef.no

Arendalsuka 2026 samlet som vanlig tusenvis av deltakere til fem dager med debatter, foredrag og samtaler. På bryggekanten lå også Maskinentreprenørenes Forbunds (MEF) båt, som fungerte som møteplass for medlemmer, politikere og samarbeidspartnere gjennom uka.

Her traff Anleggsmaskinen blant andre tidligere samferdselsminister Ketil Solvik-Olsen (FrP), som var innom for samtaler med bransjefolk. Flere MEF-medlemmer kom også om bord i båten og benyttet anledningen til å diskutere både anleggsmarkedet, offentlige investeringer og framtidige rammevilkår.



Det er MEF region Sørvest representert ved distriktssjef Julie R. Falch (t.v.) og regionsjef Marie Oftedal (t.h.) som «styrer skuta» i Arendal. MEF-sjefen Julie Brodtkorb (i midten) deltok i mange debatter under arrangementet.

Beredskap i fokus

Et av arrangementene som samlet stor interesse denne dagen, var Statens vegvesens debatt «Når riksveier blir krigsveier – hvordan skal vi ruste opp veinettet for krig og krise?» i Samferdselsteltet.

Bakgrunnen er et økt fokus på totalforsvaret, kombinert med en mer urolig geopolitisk situasjon og stadig flere klimarelaterte hendelser som utfordrer transportinfrastrukturen. En sentral problemstilling var hvordan veinettet kan gjøres mer robust når både Forsvaret og det sivile samfunnet blir stadig mer avhengige av pålitelig transport.

I panelet satt blant andre statssekretær Jakob Vorren (Ap), direktør for drift og vedlikehold i Statens vegvesen Bjørn Laksforsmo, oberst Stig Taraldsen fra Forsvarets logistikkorganisasjon samt Bård Hoksrud (FrP) og Trond Helleland (H).

Flere av innlederne understreket betydningen av transportinfrastruktur som en del av Norges samlede beredskap. Budskapet var tydelig, nemlig at uten veier med tilstrekkelig kapasitet og bæreevne blir også den militære mobiliteten svekket.

NATO-krav

For anleggsbransjen er dette et tema som blir stadig mer aktuelt. Entreprenørene spiller en nøkkelrolle når eksisterende infrastruktur skal vedlikeholdes, forsterkes og bygges ut for å møte framtidige beredskapskrav. Det er uttalt at det skal komme mer bevilgninger til utbygging av infrastruktur i forbindelse med Norges forpliktelser overfor NATO.

NATO krever at medlemslandene bruker en bestemt andel av sitt brutto nasjonalprodukt (BNP) på forsvarsutgifter. Alliansen vedtok et nytt mål om å øke denne andelen til 5 prosent av BNP innen 2035, der det tidligere tradisjonelle målet var på 2 prosent. Det ligger an til en fordeling på 3,5 prosent til forsvarsutgifter i henhold til dagens definisjon, mens 1,5 prosent er utgifter fra sivil sektor som bidrar til å understøtte militær evne og styrke motstandsevnen, herunder blant annet infrastruktur.

Både Bård Hoksrud og Trond Helleland uttrykte bekymring for at det ikke vil bli bevilget penger til nye infrastrukturprosjekter, men at allerede planlagte prosjekter legges inn under NATO-målet.

– Dessverre vil vi nok se at det ikke blir nye veiprosjekter av disse pengene, men at allerede igangsatte og planlagte prosjekter vil legges inn under 1,5 prosenten, sier Bård Hoksrud, da vi prater med ham etter arrangementet.

Hvem har ansvaret?

Et annet aktuelt tema på Arendalsuka var hvordan bygg- og anleggsnæringen skal håndtere stadig strengere krav til ansvarlighet i leverandørkjedene.

Onsdag stilte MEFs regionsjef Marie Oftedal på vegne av forbundet i Etisk handel Norges arrangement «Forenkling er i vinden – hvordan kan bygg- og anleggsbransjen ha stålkontroll på leverandørkjeden?». Hun steppet inn for administrerende direktør Julie Brodtkorb, som måtte prioritere politikere for å diskutere dieselavgiften.

Debatten tok utgangspunkt i utfordringene knyttet til åpenhetsloven og næringens ansvar for å avdekke og forebygge brudd på menneskerettigheter og uverdige arbeidsforhold hos leverandører og underleverandører.

Utgangspunktet for diskusjonen var blant annet Etisk handel Norges nye stålveileder, som skal hjelpe virksomheter med å håndtere risiko i verdikjeder der utfordringene ofte kan være store.

– Vi i MEF er for en forsvarlig handel og sikre hvor varene og leveransen kommer fra. Men bransjen har allerede et stort rapporteringskrav og i mange tilfeller er det også dobbel og trippelrapportering. Dette er utfordrende for de fleste av våre medlemmer, sier Marie Oftedal.



Her deltar Julie Brodtkorb i debatten «Hvem bygger Norge i krise?». (Foto: Marie Oftedal)



Deltakerne i debatten «Forenkling er i vinden – hvordan kan bygg- og anleggsbransjen ha stålkontroll på leverandørkjeden?». Fra venstre: Silje Marie Rosenlund, ordstyrer og seniorrådgiver i Etisk handel Norge, Marie Oftedal, regionsjef i MEF, Audun Blegen, adm.dir. i EBA, Siri Martinsen, statssekretær (Ap) og Heidi Furustøl, daglig leder i Etisk handel Norge.

Byggenæringen som samfunnsbygger

Tidligere i uka deltok også Julie Brodtkorb i debatten «Hvem bygger Norge i krise?», arrangert av Betong Norge og Norsk Stålforbund. Her sto byggenæringens rolle i norsk beredskap sentralt.

Hvordan kan Norge redusere avhengigheten av ustabile internasjonale leverandørkjeder? Hvordan sikrer vi tilgang på byggematerialer når situasjonen blir krevende? Og hvilke politiske grep må til for å styrke næringens evne til å levere når samfunnet virkelig trenger det?

Spørsmålene peker mot en utvikling som blir stadig tydeligere på Arendalsuka, nemlig at bygg- og anleggsnæringen ikke lenger bare omtales som en næring som bygger veier, bygg og annen infrastruktur. Den blir i økende grad sett på som en del av samfunnets beredskap og motstandskraft. ●



Fra Statens vegvesens debatt «Når riksveier blir krigsveier – hvordan skal vi ruste opp veinettet for krig og krise?». Fra venstre: Arne Eithun, ordstyrer og kommunikasjonsleder i Statens vegvesen, Trond Helleland (H), Bård Hoksrud (FrP), Jakob Vorren (Ap), Stig Taraldsen, oberst, og Bjørn Laksforsmo, direktør, drift og vedlikehold i Statens vegvesen.



Bygger kunstgressbane høyt over hovedstaden

På Voksentoppen i Oslo forvandler anleggsgartner- og landskapsentreprenør Agaia en nedslitt asfaltbane fra 1980 til en moderne kunstgressbane.

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

Med nytt kunstgressdekke, ny belysning og gjenbruk av eksisterende granittkantstein skal den lille nærmiljøbanen bli et samlingspunkt for barn, unge og beboere i området. Agaia er totalentreprenør for Bymiljøetaten Oslo kommune på prosjektet, som har en kontraktssum på ca. 5,5 millioner kroner (inkl. mva.).

Liten bane – stor betydning

Voksentoppen ligger langt over Oslo sentrum; enda høyere opp i terrenget enn Holmenkollen, på grensen til Nordmarka. Vi tropper opp en pen augustdag for å ta prosjektet i nærmere øyesyn, og der møter vi Agaias prosjektleder Kent Åsen. Han beskriver prosjektet som relativt enkelt i omfang – det er på ingen måte blant hovedstadens største idrettsprosjekter – men betydningen lokalt er likevel stor.

– Dette er en gammel håndballbane og balløkke som sårt trengte en oppgradering. Det var en asfaltflate som var delvis merket opp, med litt forskjellig utstyr, som basketkurver og håndballmål. Ønsket fra Bymiljøetaten var å utbedre området og gjøre det om til en moderne kunstgressbane, sier Åsen.

– Vi etablerer nå en femmerbane med kunstgressdekke, nytt lysanlegg, gjerder og ballfangernett. Det blir vel en av de mindre kunstgressbanene her i byen, men den vil nok være svært kjærkommen for barn og unge i nærområdet. Både skole og barnehage ligger like i nærheten og banen blir åpen for allmenn bruk.

På Voksentoppen gjøres en gammel håndballbane og balløkke om til en kunstgressbane som blir åpen for allmenn bruk.





Den kommende femmerbanen blir nok en av de mindre kunstgressbanene i byen, men den vil være svært kjærkommen for barn og unge i nærområdet, ifølge Agaias prosjektleder Kent Åsen.

Fra venstre: Maskinfører Stanislaw Cyperski, prosjektleder Kent Åsen og spesialarbeider Krzysztof Zygadlo sjekker at ting går etter planen.

I tillegg skal det lokale idrettslaget Try benytte den, forteller han.

Gjenbruk av stein

Den nye banen på Voksentoppen får et areal på omtrent 1125 kvadratmeter. Som en del av Agaias kontrakt kommer også etablering av en ny handicap-parkeringsplass på rundt 150 kvadratmeter, ved siden av banen.

Prosjektet hadde oppstart i juni og skal etter planen være ferdig i oktober i år. Arbeidene innebærer at eksisterende asfalt fjernes, før banen bygges opp igjen med nye kanter og nytt kunstgressdekke. En viktig del av arbeidet er gjenbruk av eksisterende granittkantstein.

– Vi gjenbruker storgatesteinen som allerede ligger her. Gjenbruk er jo i vinden nå, men det er også helt riktig å gjøre her, slår prosjektleder Åsen fast.

I tillegg etableres nytt flettverksgjerde og ballfangernett rundt banen, og ikke minst et nytt belysningsanlegg, som Agaias underentreprenør Omexom tar seg av. Utenfor selve banen skal det plasseres to benker og en avfallsdunk.

DUSTEX
The bio-based road binder
MILJØVENNLIG BINDEMIDDEL FOR VEG
• Et Borregaardprodukt
• Klimanøytralt og EPD sertifisert
• Støvbinding av grusveger og anleggsplasser
• Til nedfresing/stabilisering av bærelag i veg
OBS! OBS! Møt oss på Dyrsku'n
11.-13. september Stand nr. i102
(Anleggsmaskinavdelingen)
DYRSKU'N

Flatland AS
Transport • Vegservice
Mer info: Tlf. 90 57 00 15 • www.flatland.as



Det graves grøfter for å etablere nytt belysningsanlegg til banen.

– Det er et relativt enkelt anlegg med få elementer, men alt skal være på plass for at det skal fungere så godt som mulig som nærmiljøanlegg, sier Åsen.

Overraskelser i bakken

Det er ikke uvanlig at det dukker opp uventede forhold på anleggsprosjekter. Det er tilfellet også her. Da Agaia startet arbeidene med å fjerne den gamle asfalten, var ikke grunnen under asfalten helt som forventet.

– Vi oppdaget et ekstra lag med asfalt under bakken. Det viste seg at det har blitt avrettet og asfaltert over det opprinnelige asfaltdekket på et tidspunkt, forteller Åsen.

Akkurat da Anleggsmaskinen er på besøk har det også dukket opp noe annet uforutsett:

– Da vi gravde nedover ved hjørnet av banen her borte, for å etablere fundamenter til det nye belysningsanlegget, så støtte vi på fjell. Det må vi nå pigge bort før vi kan fortsette, sier han.

Ingen masseutskifting

Et annet tema har vært grunnforholdene under banen. Vanligvis ville massene blitt skiftet ut under et nytt kunstgressanlegg. Det gjøres ikke på Voksentoppen.

– Et viktig premiss i prosjektet er å utnytte den eksisterende baneoppbygningen der dette er teknisk forsvarlig. Det utføres nødvendige lokale tiltak og avretting slik at den ferdige banen tilfredsstiller prosjektets funksjons- og kvalitetskrav. Dette begrenser samtidig behovet for nye masser og transport, forklarer Åsen.



Banen ligger delvis innenfor et naturvernområde. Arbeidene gjennomføres derfor kun innenfor den eksisterende idrettsflaten, helt uten inngrep i omkringliggende skog og vegetasjon.

«Banen ligger delvis innenfor et naturvernområde. Arbeidene gjennomføres derfor kun innenfor den eksisterende idrettsflaten, helt uten inngrep i omkringliggende skog og vegetasjon»

Kent Åsen, prosjektleder i Agaia

Naturvernområde

Prosjektets beliggenhet skaper også litt spesielle rammer for gjennomføringen, og innebærer at logistikk og produksjon må planlegges nøye.

– Banen ligger delvis innenfor et naturvernområde. Arbeidene gjennomføres derfor kun innenfor den eksisterende idrettsflaten, helt uten inngrep i omkringliggende skog og vegetasjon, sier Åsen og viser frem prosjektbeskrivelsen hvor det står klart og tydelig at «kjøring med maskiner eller annen aktivitet som kan skade naturområdet skal ikke forekomme».

Elektriske maskiner

Miljøkrav fra byggherren setter også sitt preg på prosjektet.

– Kommunen stiller krav om utslippsfrie anleggsmaskiner. Her på prosjektet har vi en 8-tonns elektrisk gravemaskin og en 6-tonns batterielektrisk hjullaster, forteller Åsen.

– Massetransport, som for eksempel utkjøring av asfalten, utføres med biogass i samsvar med kontraktens krav.

Ikke gummigranulat

De senere tid har det vært mye fokus på miljøproblematikken rundt gummigranulatet som vanligvis brukes som innfyll i kunstgressdekker. På Voksentoppen har Oslo kommune valgt en annen løsning.

– Her skal det brukes sand som innfyll i kunstgresset, sier Åsen. Han presiserer samtidig at dette er et sommeranlegg.

– Det etableres ikke undervarme her, og det er heller ikke lagt opp til fast brøyting. Så i år blir det en kort sesong, smiler han, vel vitende om at banen skal stå ferdig i oktober.

Fullbookede baner

Selv om anlegget på Voksentoppen er blant de minste kunstgressprosjektene i Oslo, er det et viktig bidrag i den store sammenheng. Tilgang til baner er en kjent utfordring i byen og de større kunstgressbanene er ofte fullbooket. Sommerens fotball-VM har i dessuten skapt stor entusiasme blant barn og unge, og interessen for sporten er høyere enn på lenge. Dette prosjektet er derfor, sammen med andre pågående kunstgressbaneprosjekter, av stor betydning for å sikre aktivitetstilbud for barn og unge i en stadig voksende hovedstad. ●



Det er krav om utslippsfrie maskiner på prosjektet. Denne 8-tonneren har to separate batterier. Et tredje står til lading.





Ses vi på Dyrsku'n?
Kom og slå av en prat.
Du finner oss på
standplass i956.

AUKSJONEN

Norges største nettauksjon

REVOLUSJONEN FORTSETTER!

EUROCOMACH®

75TR – MER KONTROLL. MER KOMFORT. MER EFFEKTIVITET.



VI HAR NYE HJEMMESIDER
Skann QR-koden og besøk
www.vingemaskin.no

Se maskiner, utstyr, nyheter
og kontaktinformasjon.

VINGE maskin as

913 34 440
www.vingemaskin.no



Bergensfirma bestilte 30 elektriske Scania

De 30 nye el-Scaniaene er en kombinasjon av tippbiler, asfaltbiler, krokbiler, trekkvogner og kranbiler. Scaniaen på bildet har lav hytte (skal være normalhytte på bilene til Bjørnars Transport) og 3,55 m akselavstand. Scania kan levere el-biler med akselavstand ned i 3,25 m. (Foto: Scania)

Bjørnars Transport og Nytveit AS har inngått en avtale med Norsk Scania om levering av 30 nye elektriske lastebiler. De første bilene skal settes i drift fra starten av 2027, og skal både bidra til økt kapasitet og erstatte eldre elektriske kjøretøy.

Tekst: Redaksjonen – anleggsmaskinen@mef.no

Bjørnars Transport ble etablert i Bergen i 2000 med én tippbil. Selskapet fikk sin første elektriske lastebil i januar 2022, og siden da har veksten i stor grad kommet innen utslippsfri transport.

– Vi er et selskap som i hovedsak driver med transport av jord, stein og grus. Store masseforflytninger er det vi er mest glade i, sier daglig leder Bjørnar Pedersen.

Selskapet var den første norske transportøren som tok i bruk en elektrisk Scania tippbil. I dag teller bilparken 43 elektriske lastebiler som er i drift fra Bodø i nord til Suldal i sør og Hamar i øst.

– Det var mange som idioterklærte meg da vi kjøpte den første elbilen, men det har vist seg å være en riktig satsing. Mange av bilene går også på døgndrift, sier Pedersen.

Ingen forskjell

Ti av de nye lastebilene som skal leveres i 2027 skal inn i Bjørnars Transport, mens ti skal brukes i Nytveit AS, som Bjørnars kjøpte 70 prosent av vinteren 2025. De siste ti skal leveres i 2028. Nytveit har allerede fire elektriske lastebiler og planlegger en betydelig utvidelse av den utslippsfrie bilparken.

De nye kjøretøyene blir en kombinasjon av tippbiler, asfaltbiler, krokbiler, trekkvogner og kranbiler. Flere av dem skal også kunne brukes til vinterdrift og utstyres med brøyteutrustning.

Ifølge Pedersen har all vekst de siste årene kommet på elektriske lastebiler.



Scaniaselger Einar Gudegjerde (t.v.) og Bjørnar Pedersen, daglig leder i Bjørnars Transport «shake hands» etter bestillingen av 30 nye elektriske Scania. (Foto: Scania)

– Slik det har blitt, ser vi ingen begrensninger i bruken av elektriske lastebiler. Nå differensierer vi ikke på om kundene har bestilt en elektrisk bil eller ikke. Elbilene blir den nye normalen for oss og våre kunder, sier han.

Ladepunkter

For å sikre tilstrekkelig lading bygger Bjørnars Transport nå 55 ladepunkter i Bergensregionen. Anleggene skal dekke egne behov, men også tilby kapasitet til andre transportører.

Valget av Scania som leverandør kom etter en lang vurderingsprosess. Ifølge Pedersen var det helheten i tilbudet som avgjorde, med riktig kombinasjon av produkt, serviceavtale og økonomi. Samtidig bidro analyser fra Scania til å optimalisere bilenes batterikonfigurasjon for å oppnå best mulig balanse mellom rekkevidde, nyttelast og effektiv drift.

Uno X
TEXACO

Delo 400 XSP-SD SAE 5W-30
Én motorolje til hele maskinparken



- Reduser risiko ved feilbruk
- Redusert lagerbehov
- Effektiv ytelse og drivstofføkonomi

- En allsidig motorolje utviklet for et bredt spekter av tyngre kjøretøy og maskiner som gir enklere drift av blandet maskinpark.
- Utviklet for å redusere lagerbehov, kostnader og risiko for feilbruk.
- Syntetiske baseoljer sikrer god smøring ved lave temperaturer og bidrar til drivstofføkonomi og effektiv slitasjebeskyttelse.

FORHANDLER:
TESS
TEKNISK FAGHANDEL
Scan QR koden for å finne ditt nærmeste TESS servicesenter, eller gå inn på **www.tess.no**



Ny prøvestasjon løfter anleggsgartnerfaget

OKAB Hordaland og Nord-Rogaland har tatt i bruk en ny prøvestasjon for anleggsgartnerfaget ved Stend videregående skole i Bergen. Anlegget ble tatt i bruk i vår, og allerede før sommerferien hadde de første lærlingene gjennomført fagprøven.

Tekst og foto: Njål Hagen – nh@mef.no

På Stend videregående skole i Fana har det vært skoledrift siden 1866. I dag tilbyr skolen blant annet Vg1 Naturbruk med anleggsgartner og Vg2 Anleggsgartner. Dermed ligger forholdene godt til rette for å samle opplæring, fagprøver og bransjeaktiviteter på ett sted.

Det nye prøveområdet er etablert gjennom et samarbeid mellom OKAB Hordaland og Nord-Rogaland, Stend videregående skole og Vestland fylkeskommune. Da Anleggsmaskinen besøkte anlegget, møtte vi Geir Boge, daglig leder i OKAB, og opplæringskonsulent Stian Eikevik.

– Det gamle prøveområdet hadde vi hatt i tolv år og skolen ønsket å samle alt på ett sted, sier Geir Boge.

Den nye prøvestasjonen skal brukes til langt mer enn fagprøver. Området inngår i undervisningen for elevene ved anleggsgartnerlinjen, samtidig som bedrifter kan benytte anlegget til kurs og samlinger.

– Skolen, OKAB og bransjen jobber tett sammen og dette er vinn-vinn for alle involverte. Det er en god felles «drive» i miljøet, sier Boge.

Her er Even Borgen Steen fra Anleggsgartnermester Askeland AS i gang med fagprøven (han var også med på Yrkes-NM). Han og Even Alexander Fløtten fra Gravdal Hage & Anlegg AS, bygget båsene sammen på fagprøven, men det som er inni båsen bygget de individuelt. (Foto: Stian Eikevik)



Bedre rammer for fagprøvene

For anleggsgartnerfaget har det lenge vært en utfordring å gjennomføre fagprøver ute på ordinære anlegg. Hvert prosjekt er forskjellig, og det kan være vanskelig å sikre like forhold for kandidatene.

– Det er vanskelig å tilpasse prøvene ute på anlegg. Nå kan lærlingene komme til «dekket bord» her ved skolen, sier Boge.

Han forteller at fylkeskommunen etter hvert ble en viktig samarbeidspartner i prosjektet.

– Vi har signert en femårsavtale med fylkeskommunen, sier han.

Avtalen sikrer at området kan brukes over tid, både til fagprøver, kurs og veiledning av lærlinger og bedrifter. Et viktig bidrag til etableringen kom fra Fyllingen Maskin, som leverte rundt 400 kubikkmeter masser til området.

– Vi er veldig glade for at de stilte opp og leverte masser til anlegget.

De første fagprøvene er gjennomført

Allerede i begynnelsen av mai ble de første fagprøvene arrangert på den nye prøvestasjonen.

– Vi skal ha tolv fagprøver i løpet av mai og juni, sier Stian Eikevik.

Eikevik har en sentral rolle i gjennomføringen av prøvene. Som koordinator i prøvenemnda sørger han for at alt er tilrettelagt når kandidatene skal opp til prøve.

– Jeg er ikke en av dem som bedømmer prøvene, men jeg kaller inn og legger til rette for at prøvene kan gjennomføres, sier han.

Med et fast prøveområde får både lærlinger og prøvenemnd en mer forutsigbar gjennomføring. Samtidig gir det mulighet til å utvikle anlegget videre etter hvert som behovene i faget endrer seg.

Bygget av elever og lærere

Da Anleggsmaskinen besøkte området, kom også faglærer Sveinung Berland innom. Han og elevene har vært med på å bygge opp prøvestasjonen.

– Byggeprosessen har vært et fint samspill mellom linjene og elevene, sier Berland.

Han forteller at skolen har et tett samarbeid med bransjen. Representanter fra næringen besøker jevnlig skolen for å informere om utviklingen i faget.

– Det er de som har den nyeste kunnskapen om blant annet regelverket og nyheter. Samtidig får de blitt kjent med elevene som går her, sier Berland.

Samarbeidet gir både elevene og bedriftene fordeler. Elevene får innblikk i arbeidslivet, mens bedriftene blir kjent med potensielle lærlinger før de søker læreplass.

Da vi var på besøk gjenstod en del arbeid før den nye prøvestasjonen kunne tas i bruk, men i løpet av forsommeren ble det gjennomført et stort antall fagprøver. Fra venstre: Geir Boge, daglig leder i OKAB, Sveinung Berland, faglærer ved Stend Vgs., og Stian Eikevik, opplæringskonsulent i OKAB.

Stor interesse for faget

Anleggsgartnerlinjen ved Stend har god søkning, og de fleste som begynner på Vg1 fortsetter videre til Vg2 før de går ut i lære.

Geir Boge mener engasjerte lærere er en viktig del av forklaringen.

– Det er til god hjelp når de har en engasjert lærer. Det gagner bransjen stort, sier han med et smil til Berland.

For å sikre rekrutteringen arrangerer skolen blant annet fagdager for ungdomsskoleelever og informerer aktivt om mulighetene som finnes i faget.

– Vi har fagdager for ungdomsskoleelever og vi er gode til å informere om hvilke muligheter som ligger i faget. Det gjør at vi får mange søkere, men alle som går her får læreplass hvis de ønsker, sier Berland.

Den nye prøvestasjonen er dermed mer enn bare et sted for fagprøver. Den er blitt en møteplass for elever, lærlinger, skolen og næringen, og et viktig bidrag til videre utvikling og rekruttering i anleggsgartnerfaget på Vestlandet. ●



I tillegg til fagprøver brukes anlegget av Vg1- og Vg2-elevene gjennom hele året. Da er det godt å kunne flytte undervisningen innendørs i vinterhalvåret.



Fra åpningen av den nye prøvestasjonen. Faglærer Sveinung Berland skjærer kakestykke mens Stian Eikevik (t.h.) og representanter fra bransjen følger spent med. (Foto: Geir Boge)



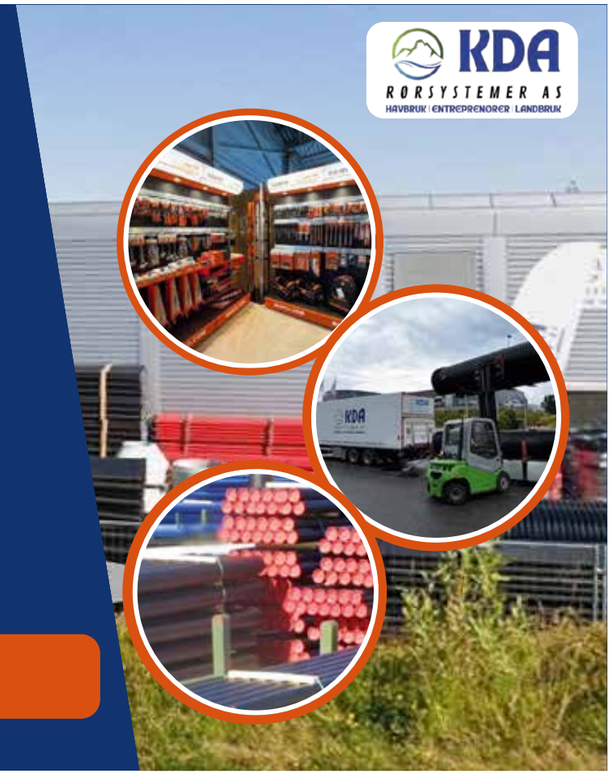
DIN LOKALE VA-GROSSIST

VI HOLDER ANLEGGET I GANG.

Rør, deler, verktøy og fagfolk -
på lager når du trenger det.

- GOD LAGERDEKNING
- RASKE LEVERANSER
- FAGLIG HJELP

RING OSS: 942 60 335
kenneth@k-da.no | k-da.no



www.k-da.no

TORP MASKIN

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

Ta kontakt for et godt tilbud

VAMA Product
PROFESJONELT VEIVEDLIKEHOLD



Vama HD U-plog

Arbeidsbredder fra 5 til 8,75 meter.



Vama Vingskuffe

Arbeidsbredder fra 3,35 til 6,70 meter.



Vama Strøvogner

fra 1,6 til 8 Kubik .



Vama U-plog

Arbeidsbredder fra 3,35 til 6,70 meter.



Vama Isskjær

Bredder fra 2,50 til 3,80 meter.



Vama Diagonalplog

Bredder fra 3,20 til 4,00 meter.

AEOLUS

KVALITETS ANLEGGSDEKK MED HØY SLITESTYRKE!

Aeolus anleggsdekk kjennetegnes av utmerket grep,
robusthet og god motstand mot skader,samt
et utmerket pris/produkt forhold.



IMPORTØR: Norgesdekk AS | T: 4000 1800 | www.norgesdekk.no

NORGESDEKK





Hillhead-messen arrangeres langt ute på landsbygda, en drøy times kjøring fra Manchester. Det var nesten 26 000 besøkende i løpet av de tre messedagene.

Årets Hillhead-messe ble den største i arrangementets 44 år lange historie.

HILLHEAD 2026: Ny rekord i steinbruddet

Da en av Europas største messer innen pukk, knusing, sortering og massegjenvinning gikk av stabelen i England i slutten av juni, ble det satt nye rekorder både for utstillere og besøkstall.

Tekst og foto: Njål Hagen og Runar F. Daler – anleggsmaskinen@mef.no



I den voldsomme varmen var iskremvognene svært populære.

Hillhead-messen, som arrangeres i et aktivt kalksteinsbrudd og er kjent for sine spektakulære live-demonstrasjoner, har siden starten i 1982 stadig utviklet seg, både i størrelse og faglig bredde.

Til tross for svært høye sommertemperaturer var aktiviteten stor gjennom hele arrangementet, og årets utgave ble den største i arrangementets 44 år lange historie. Totalt deltok rekordhøye 627 utstillere, og allerede på åpningsdagen passerte over 9000 besøkende portene til messeområdet. Gjennom de tre messedagene ble det registrert nesten 26 000 besøkende. Rekordoppslutningen tyder på at det er investeringsvilje i den internasjonale anleggs- og mineralindustrien, selv om det er økonomisk usikkerhet i mange markeder.

Spesiell messe

Mens de fleste bransjemesser foregår i haller eller på utstillingsområder, arrangeres Hillhead i et aktivt steinbrudd. Det gir produsentene mulighet til å demonstrere maskiner og prosessutstyr under reelle arbeidsforhold. For mange besøkende er nettopp disse demonstrasjonene hovedgrunnen til å delta.

Messen hadde i år fire demonstrasjonsområder, inkludert den nye «Quarry Face»-arenaen, der publikum kunne se maskiner i arbeid mens demonstrasjonene ble kommentert og forklart. I tillegg var det kontinuerlige knuse- og prosessdemonstrasjoner i det såkalte «Crusher Alley».

Mer elektrifisering og smartere maskiner

Om det var én tydelig trend som preget Hillhead 2026, var det elektrifisering. Flere produsenter viste fram batterielektriske maskiner som er i ordinær drift, ikke bare som prototyper. Blant høydepunktene var helelektriske hjullastere, veihøvler og anleggstrucker, samt batterielektriske maskiner for asfalt- og veibygging. Hybridløsninger innen knusing og sikting fikk også betydelig oppmerksomhet.

En annen trend på messen var digitalisering og maskinstyring. Løsninger for maskinovervåking, flåtestyring, vedlikehold og sanntidsdata ble vist frem. Utviklingen peker mot stadig mer automatiserte og sammenkoblede arbeidsplasser, der drift, service og logistikk kan optimaliseres gjennom kontinuerlig datainnsamling.

Maskinnyheter og møteplass

Hillhead har tradisjon for å være arena for viktige produktlanseringer, og 2026-utgaven var intet unntak. Produsenter innen knusing, sikting, materialhåndtering og masseflytting benyttet messen til å vise fram nye modeller og teknologiske oppgraderinger. Besøkende fikk se alt fra store mobile knuseverk og sikteanlegg til de nyeste løsningene innen veiutstyr, tilbehør og spesialmaskiner.

Selv om teknologi og maskiner står i sentrum, er Hillhead selvsagt også en viktig møteplass for pukk-, stein- og massegjenvinningsindustrien, samt maskinentreprenører og -leverandører. Arrangørene legger ikke skjul på at messen handler vel så mye om nettverksbygging og kunnskapsutveksling som maskinsalg. Hillhead-direktør Richard Bradbury trakk frem samarbeidet mellom utstillere, besøkende og samarbeidspartnere som en avgjørende faktor bak messens suksess.

For norske besøkende er Hillhead en viktig arena for å se de nyeste maskinene, teknologiene og løsningene før de finner veien til det nordiske markedet. Anleggsmaskinen fikk se flere maskinnyheter, produktlanseringer og andre nyheter fra utstillerne.

Utstillerne tiltrekker seg oppmerksomhet på ulike måter.



Varmt og elendig logistikk

Det skal sies at den nevnte ekstremvarmen ble en real prøvelse for mange av de besøkende. Det var også en prøvelse å komme seg til og fra messen, på grunn av det vi ikke kan beskrive som annet enn elendig logistikk, kombinert med håpløst dårlig mobildekning i hele området. Planlegger du å besøke messen ved en senere anledning, anbefaler vi leiebil.



Messen arrangeres i et aktivt kalksteinsbrudd og er kjent for sine live-demonstrasjoner.



Per Olav Fredheim (t.v.), daglig leder i Fredheim Maskin, og Bjørn Inge Gjerde, selger, på standen Astec. Gjerde begynte som selger hos Fredheim Maskin 1. mars.

«NORSK» STACKER HOS TELESTACK

På standen til Astec møtte vi Per Olav Fredheim og Bjørn Inge Gjerde fra Fredheim Maskin AS. Den norske forhandleren av blant annet Telestack hadde tatt turen til Hillhead for å møte kunder og oppdatere seg på maskiner og utstyr.

På standen var en Telestack TCL1031 med Fredheim Maskin-logoen.

– Denne skal leveres til oss etter messa. Motorpakken som er påmontert har vi sendt fra Spydeberg. Vi har solgt mange av denne modellen og nå nylig kjøpte Flage Maskin to stykker, sier Per Olav Fredheim.

Telestack TCL1031 er 31 meter lang, har 1200 mm båndbredde og en kapasitet på opp til 1000 tonn per time. Stackeren er helelektrisk og kan leveres med on/off-motorpakke der nettstrøm ikke er tilgjengelig.

– Dette er ikke en ny modell og vi har levert mange av disse til norske kunder, sier Fredheim. Han forteller at kundene blant annet bruker Telestack TCL1031 til opplag etter knuseverk og skipslasting på havner langs kysten.



Fra venstre: Ruifeng Ou, salgssjef for Europa hos Mesda, Einar Årdal Øvstebø, daglig leder i Mineralteknikk, og Patric James O'Donnell, vice president Mesda Europa.

NORSK-KINESISK KNUSER

Mineralteknikk AS lanserte forhandleravtalen med kinesiske Mesda på Anlegg 2026 i Haugesund tidligere i år. Flere fra Mineralteknikk tok turen til Hillhead for å besøke Mesda-standen, og for å møte samarbeidspartnere og kunder.

Daglig leder Einar Årdal Øvstebø forteller at de gjennom et godt samarbeid med Mesda har utviklet knusere som er tilpasset det skandinaviske markedet.

På standen viste Mesda frem sitt nyeste hybride knuse- og sikteanlegg. På standen sto den beltegående kjefteknuseren J10H sammen med den nye slagknusermodellen F8H. Maskinene er utviklet med fokus på høy effektivitet, lave driftskostnader og reduserte utslipp.

Mesda opplyser at selskapet har mer enn 100 patenter og en markedsandel på rundt 60 prosent i Kina. Selskapet regner seg blant verdens ti største produsenter av mobilt knuse- og sikteutstyr.

KINESISKE PRODUSENTER VISTE SEG FREM

Hillhead har tradisjonelt vært dominert av britiske, tyske og nordiske produsenter. I 2026 var det imidlertid tydelig at kinesiske produsenter vil inn på markedet.

Maskinprodusenter fra Kina, som Mesda, Sany, XCMG og SDLG, brukte messen aktivt for å bygge merkevare og forhandlernettverk i Europa. Flere av disse har allerede norske eller nordiske representanter.

Sany hadde en av de største kinesiske standene på messen og viste både tradisjonelle maskiner og elektriske modeller. Blant nyhetene var den elektriske hjullasteren SW956E.

Også XCMG markerte seg. Selskapet har de siste årene fått økt fotfeste i Europa og er allerede representert i Norge.



Blant de kinesiske produsentene hadde Sany en av de største standene på Hillhead 2026. Produsenten viste fram både tradisjonelle maskiner og elektriske modeller.

NY GENERASJON HYDREMA-DUMPER

Hydrema benyttet Hillhead 2026 til å vise fram den nye leddumperen DT22, som tidligere i år hadde verdenspremiere på Conexpo-messen i Las Vegas.

DT22 er en 20-tonns dumper utstyrt med en Steg5-motor fra Cummins som yter 314 hk. Hydrema legger særlig vekt på høy stabilitet, lavt marktrykk og god framkommelighet i krevende terreng, egenskaper som har gjort produsentens dumpere populære. Modellen er utviklet som arvtaker til den velkjente 922G-serien og representerer en helt ny generasjon dumpere fra den danske produsenten.

Den nye serien består av flere varianter. Standardmodellen suppleres blant annet av DT22HM med økt bakkeklaring, den smale DT22 2.55 for trange arbeidsområder, og DT20 med ekstra brede dekk og svært lavt marktrykk.

Hydrema har også utviklet en helt ny førerhytte med forbedret komfort, bedre sikt og moderne betjeningsløsninger. En 10-tommers berøringsskjerm gir føreren tilgang til maskininformasjon og diagnostikk.



Hydrema DT22 ble vist for det europeiske messepublikummet på Hillhead etter å ha hatt verdenspremiere under Conexpo i Las Vegas tidligere i år.



JCBs nye 520X var en av de største nyhetene på Hillhead 2026. Med en vekt på 57 tonn er dette den største gravemaskinen produsenten har lansert.

HJEMMEBANE, NYE TUNGVEKTERE OG BESØK AV SJEFEN

Hos JCB var det flere nyheter og på åpningsdagen dukket også selveste sjefen, Lord Anthony Bamford (80), opp på standen for å se nærmere på de nye maskinene.

Den største nyheten var den nye 520X, den største og kraftigste gravemaskinen JCB har bygget til nå. Beltegraveren veier opptil 57 tonn og er utstyrt med en 298 kW (405 hk) Cummins X12-motor. Modellen er utviklet for krevende masseflytting, steinbrudd og mating av knuseverk, og markerer JCBs inntreden i 50-tonnsklassen. De viste også frem den nye 420X, en 40-tonns maskin rettet mot masseutgraving, rivning og pukkverk. Begge modellene inngår i produsentens satsing på større gravemaskiner for de mest krevende oppgavene.

JCB presenterte også de nye hjullasterne 480 og 490, med nyttelast på henholdsvis åtte og ni tonn. Maskinene er utstyrt med trinnløs CVT-transmisjon og er utviklet for høy produksjon innen steinbrudd, gjenvinning og massehåndtering.

En annen nyhet var den rammestyrte dumperen 715, som er en kompakt dumper med nyttelast på 12 750 kilo. Modellen er utviklet for effektiv transport på anleggsområder og i steinbrudd.

Blant øvrige nyheter viste JCB fram en ny 9-tonns Dual Drive-dumper, der føreren kan rotere sete og betjeningskonsoll slik at man alltid sitter vendt i kjøreretningen. Produsenten hadde også med den nye jordkomprimatoren VM138D.

De nye gravemaskinene 420X og 520X deltok dessuten i de daglige live-demonstrasjonene i steinbruddet, der publikum fikk se maskinene i arbeid under realistiske driftsforhold.



JCB-sjefen Lord Anthony Bamford (80) besøkte standen første messedag.



CB 715 er helt ny og har en nyttelast på 12 750 kg.





Blant nyhetene hos Develon var beltegraveren DX400HD-9 og leddumperen DA30-7.

SMARTE GRAVEMASKINER I FOKUS HOS DEVELON

Develon brukte Hillhead 2026 til å rette søkelyset mot selskapets nye Serie 9-gravemaskiner, representert ved modellene DX360LC-9 og DX400HD-9.

De nye maskinene bygger på en helt ny plattform med full elektronisk hydraulikkstyring og integrert kunstig intelligens. Teknologi som skal bidra til høyere produktivitet, bedre drivstofføkonomi og økt sikkerhet.

Den 37 tonn tunge DX360LC-9 deltok i de daglige demonstrasjonene i steinbruddet, mens den 42 tonn tunge DX400HD-9 var utstilt på standen sammen med DX230LC-9. De nye modellene er utstyrt med Develons egenutviklede DX08V-motor og skal være produsentens største teknologiske løft innen gravemaskiner på mange år.

På dumperfronten viste Develon den oppgraderte DA30-7, som har fått et helt nytt førerhus med blant annet en 12-tommers berøringsskjerm. Storebror DA45-7 deltok i maskindemonstrasjonene, mens selskapet også presenterte en ny 4x4-versjon av modellen, utviklet for å konkurrere med stive dumpere i 40-tonnsklassen.

Standen omfattet dessuten hjullasterne DL420CVT-7 og DL480-7, bulldoseren DD130-7 samt den nye minigraveren DX25Z-7, som fikk sin første opptreden på Hillhead. Samlet viste Develon fram et bredt maskinprogram der digitalisering og intelligente maskinsystemer står sentralt.



«DU SKAL ALDRI KNUSE ALENE»

Under slagordet «You'll never crush alone» var budskapet fra Wirtgen Group at kundene skal kunne dekke hele verdikjeden, fra knusing og sortering til asfaltlegging og komprimering med maskiner og utstyr fra dem.

På standen sto særlig Kleemann-maskinene i fokus. Wirtgen Group viste fram fem mobile knuseanlegg, blant annet kjeftknuseren Mobicat MC 110 EVO2 og den helelektriske slagknuseren Mobirex MR 100 NEOe. Sistnevnte illustrerer konsernets satsing på elektrifisering også innen mobile knuse- og sikteanlegg.

Innen veibygging fikk publikum se flere batterielektriske maskiner som hadde sin britiske debut. Oppstillingen besto av kaldfresen Wirtgen W 50 Re, asfaltutleggeren Vögele Super 1300-5e og tandemvalsen Hamm HX 70e. De tre maskinene viser hvordan deler av en tradisjonell asfaltjobb kan utføres uten lokale utslipp.

En av de mest omtalte nyhetene kom fra Benninghoven, som presenterte Multi Jet-brenneren. Ifølge produsenten er dette verdens første asfaltverksbrenner som er klargjort for produksjon av asfalt ved hjelp av grønt hydrogen. Målet er å legge til rette for CO_2-fri asfaltproduksjon i fremtiden.

På komprimeringssiden viste Hamm fram flere modeller rettet mot utleie- og entreprenørmarkedet. Blant disse var tandemvalsen HD 12 G VV og valsen HC 70i VIO.



Wirtgen Groups stand ga et tydelig bilde av konsernets retning med større fokus på elektrifisering, ved blant annet tandemvalsen Hamm HX 70e, asfaltutleggeren Vögele Super 1300-5e og i bakgrunnen skimtes kaldfresen Wirtgen W 50 Re. Alle tre er batterielektriske.

Vi reduserer klimautslippet!

Det er mange prosjekter på vei som vil kreve lavkarbonløsninger. Vi ønsker å være i forkant, slik at kundene kan møte både dagens og morgendagens krav



Ølen Betong

Telefon 5377 5200 mail@olenbetong.no

olenbetong.no

Ferdigbetong · Betongvarer · Betongelement

Trygg graving

Vi kjenner infrastrukturen

I over 20 år har vi levert påvisnings- og GIS-tjenester for flere av landets største netteiere og kommuner

130 feltteknikere med solid fagkompetanse lokaliserer og påviser infrastruktur over hele landet

Vår gravemeldingstjeneste gir deg informasjonen du trenger for å grave trygt – samlet på ett sted

Kompetanse du kan stole på.
Erfaring som gjør en forskjell.



Geomatikk

geomatikk.no

Har spart to millioner liter diesel

Mesta har spart nesten to millioner liter diesel med overgang til elektriske varebiler.

Av: redaksjonen – anleggsmaskinen@mef.no

Elektriske varebiler har spart Mesta for nærmere to millioner liter diesel på fire år. I 2022 tok selskapet beslutningen om at alle nye varebiler som hovedregel skal være elektriske. I dag har Mesta en bilpark med 330 varebiler og pickuper som er elektriske, noe som gir en elbilandel på om lag 30 prosent. Og flere er i bestilling.

– Vi skal levere drift og vedlikehold av kritisk infrastruktur på en måte som også kutter utslipp. Elektrifisering av varebilparken er et av de mest konkrete grepene vi kan ta nå, sier Mestas konsernsjef Sturla Magnus i en pressemelding.

Stor utslippsreduksjon

Ifølge meldingen betyr to millioner liter diesel mindre i forbruk en reduksjon i CO2-utslipp på 4000 tonn.

El-varebilene gir også lavere driftskostnader. Mesta har tidligere etterlyst klimakrav i kontraktene fra fylkeskommunene og Statens vegvesen. Dette kommer nå i stadig større grad. Mestas overgang gjør det enklere å møte klimakravene, men Magnus understreker at «skiftet til elektriske varebiler» kom før man begynte å stille klimakrav i kontraktene.

– Mesta ville være i forkant av disse kravene og denne strategiske beslutningen viste seg å være riktig, påpeker Magnus, og viser til Mestas strategiske uttalte mål om «bærekraft i alt vi gjør».

Over hele landet

De elektriske varebilene brukes i dag i mange ulike kontrakter, fra drift og vedlikehold på riks- og fylkesveier til spesialoppdrag som grunnundersøkelser, tunnel-, bro- og kaiarbeid samt fjellsikring. Varebilene er i arbeid over hele landet, fra Agder i sør til Kirkenes i nord.

– Vi har byttet ut varebiler til elektrisk også der det ikke er et eksplisitt krav, fordi det gir umiddelbare utslippskutt og gjør organisasjonen bedre rigget for framtidige kontrakter og strengere krav, sier Magnus.



Mesta kjøper inn om lag 150 elektriske varebiler årlig. Selskapet har siden 2022 spart to millioner liter diesel på denne satsingen. (Foto: Mesta)

Halve varebilparken elektrisk

Mesta sikter stadig høyere i jakten på utslippsreduksjon.

– Vi kjøper inn om lag 150 elektriske varebiler årlig. I løpet av neste år vil vi ha halve varebilparken på elektrisk drivlinje, sier Tore Ødegård, maskinsjef i Mesta.

Han understreker at el-varebilene går på kontrakter i alle fylker i hele Norge.

Mesta jobber, ifølge meldingen, også systematisk med å tilrettelegge for lading på rigg- og oppmøtesteder, og med planlegging som gjør at bilene kan lades mest mulig over natta. ●





Lavbudsjett-stylet Ranger

Flere billeverandører tilbyr stylingutstyr og ombygginger til sine pickuper, men da gjerne til relativt store summer. Anleggsmaskinens tidligere annonseselger «pimpet» pickupen med deler som hovedsakelig er kjøpt på Ali Express.

Tekst og foto: Njål Hagen – nh@mef.no



SKILLER SEG UT: Bjørnulf Lie har fått en kul pickup for relativt billig penge.

Bjørnulf Lie jobbet som annonseselger for Anleggsmaskinen i mange år og han har interesse for alt som har motor, det være seg biler, motorsykler, båter, firehjulinger osv. For en stund tilbake begynte han som bilselger hos Flisa Bil i Innlandet og snakker nå bil hele dagen.

Da han fikk tilbudet om å kjøpe en godt brukt 2018-modell Ford Ranger Wildtrak privat, slo han til.

– Den er fin å dra båthenger med og i tillegg er det jo tøft med pickup, sier Lie. Rangeren er utstyrt med en 3,2-liters dieselmotor, automatgir og bar preg av å ha vært godt brukt.

– Den hadde en del småbulker, ikke minst var baklemmen godt bulket. Hele stylingprosjektet startet fordi jeg ønsket å gjøre den fin å se på uten å koste på oppretting og lakkering. Den grønne og matte folien kamuflerer mye av småbulkene i karosseriet, mens plastdekslet på bakluka dekker over bulkene der, sier han.

Artig prosjekt

Av ren nysgjerrighet begynte Lie å sjekke hva som finnes av stylingdeler til Ranger på nettet. Han fant fort ut at det finnes et stort antall produsenter i Kina, og mange av disse selger gjennom Ali Express. Så etter hvert begynte det å komme mange postforsendelser til Flisa, og etter noen få uker var Rangeren totalforvandlet for en relativt billig penge.

– Dekk, felger og frontbøyle er vel det eneste som ikke er kjøpt via nettet, sier Lie. Mens alt det andre, som Vevor takgrind, LED ekstralys, grill, vindavviser, panserscoop, skjermbreddere, lyktebeskyttelse (foran og bak) og deksel til bakluke er kjøpt via den kinesiske nettsiden.

– Det har vært et artig prosjekt og jeg har fått en kul pickup for ca. 40 000 kroner i ekstrautstyr, sier den alltid like blide Bjørnulf Lie. ●





Magnus Engesbak (20) og Adrian Steinbru Lindgren (19), fra henholdsvis Vik i Sogn og Ulefoss i Telemark, gleder seg over å ha bestått fagprøven og er nå fagarbeidere innen fjell og bergverk. (Foto: Nils Bernt Rinde, Nye Veier)

Satser på lærlinger

Siden 2016 er mer enn 1,4 millioner arbeidstimer utført av lærlinger i Nye Veiers utbyggingsprosjekter. Like før ferien bestod hele 13 lærlinger fagprøve i prosjektet E39 Mandal-Blørstad i Lindesnes, Agder.

Av: redaksjonen – anleggsmaskinen@mef.no

Tydelige kontraktskrav om bruk av lærlinger i utbyggingsprosjekter har gitt resultater over tid, skriver Nye Veier i en pressemelding. Lærlingekravene skal bidra til å sikre rekruttering av nye fagarbeidere til en næring som har stort behov for kompetanse i årene fremover.

Viktige lærlinger

– Skal vi sikre nok kompetanse til å bygge og drifte framtidens infrastruktur, må vi investere i de unge som skal overta etter oss. Derfor er lærlinger en viktig del av våre prosjekter, sier Asbjørn Nilsen Aadnevig, direktør sikkerhet, organisasjon og digitalisering i Nye Veier.

– Når vi stiller krav om lærlinger i kontraktene våre, bidrar vi ikke bare til rekruttering. Vi gir også unge mennesker verdifull erfaring fra noen av landets største og mest komplekse anleggsprosjekter, sier han.

Ofte har entreprenørene som har bygget for Nye Veier overoppfylt kravet om syv prosent lærlingeandel i prosjektene.





Oscar Coll Birkeland (20) fra Sauda har bestått svenneprøven innen betongfag. (Foto: Nils Bernt Rinde, Nye Veier)

– Vi er blitt tatt veldig godt vare på. Fantastisk bra arbeidskolleger som vil oss vel, og et læringsmiljø som er trygt og inspirerende. Det er en plass man har lyst å være, enes de to om.

I kontraktene stiller Nye Veier krav om minst syv prosent lærlinger og minimum 50 prosent faglærte innen bygg- og anleggsfagene. Hæhre Entreprenør bygger ny, trafikksikker E39 mellom Mandalskrysset og Blørstad i Lindesnes på oppdrag for Nye Veier. Totalentreprenøren har en lærlingeandel som er høyere enn kravet fra byggherre.

Oscar Coll Birkeland fra Sauda er i full sving med broarbeider på E39-prosjektet. 20-åringen er også blant dem som bestod fagprøven rett før det var duket for velfortjent ferie. Nå er han fagarbeider innen betong og fortsetter jobben i firmaet Contur. Veien inn i faget var litt tilfeldig.

– Jeg kjenner noen som driver med faget, og ble nysgjerrig. Jeg liker meg veldig godt, og vi er en fin gjeng som jobber sammen. Jeg liker å være ute i all slags vær og det er fint å kunne bruke kroppen i arbeid, sier Birkeland.

Skryter av arbeidsmiljøet

Magnus Stadheim Engesbak (20) fra Vik i Sogn og Adrian Steinbru Lindgren (19) fra Ulefos i Telemark, er blant de 13 som nylig har bestått sin fagprøve. Begge kan nå titulere seg som fagarbeider innen fjell og bergverk. De skryter av oppfølgingen de har fått fra Hæhre.

Gode læringsarenaer

– Store anleggsprosjekter handler ikke bare om å levere et godt sluttprodukt, men også om å utvikle menneskene som skal bygge og drifte fremtidens infrastruktur. Lærlingene får være en del av et profesjonelt prosjektmiljø, med dyktige fagfolk rundt seg som kan dele erfaring og kunnskap, sier Nye Veiers prosjektsjef på E39 Mandal-Blørstad, Anita Enebakk.

– Bygg- og anleggsbransjen trenger flere fagarbeidere. Da må vi som byggherre ta ansvar for å skape gode læringsarenaer og bidra til at flere fullfører fagutdanningen. Jeg synes entreprenørene våre har vært gode til å følge opp kravet om lærlinger, avslutter hun. ●

«Jeg liker meg veldig godt, og vi er en fin gjeng som jobber sammen. Jeg liker å være ute i all slags vær og det er fint å kunne bruke kroppen i arbeid.»

Oscar Coll Birkeland

Disse lærlingene på prosjektet E39 Mandal-Blørstad er i sommer tildelt fagbrev og kompetansebevis:

- **Vetle Snerten:** Fagbrev maskinfører
- **Esten Kveberg:** Fagbrev maskinfører
- **Ida Margaretha Bergersveen:** Fagbrev maskinfører
- **Oliver Haave Langrekken:** Fagbrev maskinfører
- **Sander Flattum:** Fagbrev maskinfører
- **Stian Skotte:** Fagbrev bergsprenger
- **Bente Morset:** Fagbrev bergsprenger
- **Embrik Gederaas:** Kompetansebevis maskin
- **Petter Kristiansen:** Kompetansebevis maskin
- **David Østgård:** Kompetansebevis maskin
- **Magnus Engesbak:** Fagbrev bergsprenger
- **Adrian Lindgren:** Fagbrev bergsprenger
- **Ola Hagen Hella:** Kompetansebevis maskin

MAKIN' 3D
MACHINE CONTROL
Makin' 3D Compactor
• Viser posisjon og antall passeringer visuelt på kart, fra flere maskiner i sanntid.
• Lagrer data for kvalitetskontroll og rapportering.
• Visuell kontroll over komprimeringsnivåer.
• Unngå over- eller underkomprimering.
• Synkroniserer data til skyen i sanntid.
• Fargekodede kart med CMV-verdier.
• Fungerer mot totalstasjon.
• API-integrasjon med Gemini og Infrakit.
MASKINSTYRING.COM

EKSPERTER PÅ MAGNETER
Siden 1980 har vi produsert kraftige metallseparatorer og løftemagneter for tøffe miljøer. Vi er de eneste i Norden som tilbyr både reparasjoner og service av magneter.
elme MAGNETS
Quality lifting
elmemagnets.com
info@elmemagnets.com
Tel: +46 476-150 05
ÄLMHULTS EL-MEK AB



I juli var det oppstart av Jon Kjosås' gamle BM-Volvo T400 Buster fra 1969, utstyrt med et Hymas type 4 graveaggregat, ved Norsk vegmuseum på Lillehammer.

Fra arbeidsjern til museumsmaskin

Da Jon Kjosås besøkte Norsk vegmuseum på Lillehammer tidligere i sommer, var det ikke bare et gjensyn med en gammel maskin. For den erfarne entreprenøren fra Kvam handlet det om å vise fram en viktig del av sin egen historie, og samtidig gi liv til en maskin som var med på å legge grunnlaget for et langt yrkesliv i anleggsbransjen.

Tekst og foto: Njål Hagen – nh@mef.no

Maskinen det dreier seg om er en BM-Volvo T400 Buster fra 1969, utstyrt med et Hymas type 4 graveaggregat. Traktorgraveren var en av de aller første maskinene Kjosås anskaffet da han startet egen virksomhet, og etter mange år på ulike hender har den fått sin plass i samlingen ved Norsk vegmuseum.

Starten på et entreprenørliv

Jon Kjosås er kjent for mange i Hardanger. Gjennom flere tiår bygget han opp entreprenørselskapet som til slutt fikk navnet Kjosås Maskin AS. I tillegg har han markert seg som musiker og forfatter, blant annet med lokalhistoriske bøker om mennesker, maskiner og arbeidsliv i regionen.



Jon Kjosås måtte demonstrere hydraulikken på den gamle traktorgraveren.

I februar 1970 kjøpte han BM-Volvoen hos Kvam Samvirkelag i Øystese. Graveaggregatet hadde han allerede anskaffet året før fra AS Sætre Bygg i Bergen. Med Hymas-aggregat, halvbelter og skjær ble maskinen en fullt operativ traktorgraver som straks ble satt i arbeid.

Samme år etablerte Kjosås firmaet Jon Kjosås Maskinstasjon. Det som startet med én traktorgraver utviklet seg etter hvert til en betydelig entreprenørvirksomhet. Kjosås ledet selskapet i 41 år før han pensjonerte seg i 2011 og solgte bedriften til Opedal & Sønner.

Grøfter, tomter og veiarbeid

Den kompakte traktorgraveren fikk en aktiv karriere i de første driftsårene. Hovedoppgavene var graving av tomter og grøfter, men maskinen ble også benyttet i enkelte oppdrag for Statens vegvesen.

Etter bare halvannet år i tjeneste ble den byttet inn hos Eik & Hausken. Sommeren 1971 investerte Kjosås i en større Ford County med Hymas 41-graver og laster, noe som markerte neste steg i utviklingen av maskinparken.

Den gamle BM-Volvoen fortsatte imidlertid livet hos nye eiere. I 1981 ble den kjøpt av Gjermund Valland fra Norheimsund, som beholdt maskinen fram til 2010. Da fikk Kjosås muligheten til å kjøpe tilbake sitt gamle arbeidsjern.

Omfattende restaurering

Etter å ha fått maskinen tilbake tok Kjosås fatt på et omfattende restaureringsarbeid. Som pensjonist kunne han bruke den tiden som var nødvendig for å sette traktorgraveren tilbake i god teknisk stand. Resultatet ble en maskin som igjen framstår slik den gjorde da den bidro til å bygge opp bedriften hans tidlig på 1970-tallet. Restaureringen sikret samtidig at et viktig stykke norsk entreprenørhistorie ikke gikk tapt.

I november 2025 ble maskinen kjøpt av Norsk vegmuseum. Dermed ble den bevart for framtiden som et eksempel på de små, allsidige maskinene som preget norsk anleggsvirksomhet i tiårene etter krigen.

En populær Volvo-modell

BM-Volvo T400 Buster var en av de mest populære traktormodellene i sin tid. Modellen ble produsert fra 1964 til 1969 og var en videreutvikling av BM 320. Traktoren var utstyrt med en tre-sylindret Perkins dieselmotor på 47 hestekrefter og fikk blant annet direkte innsprøytning, forbedrede skivebremser og en ny 8+2-girkasse.

Den robuste konstruksjonen gjorde at modellen fikk rykte som en driftssikker sliter. Over 25 000 eksemplarer ble produsert, og mange av dem fant veien til både jordbruk og entreprenørvirksomhet.

Graveaggregatet på Kjosås-maskinen kom fra Hymas i Brumunddal. Selskapet startet produksjon av traktorgravere allerede i 1955 og utviklet seg senere til en betydelig produsent av gravemaskiner. Navnet Hymas var en forkortelse for «HYdraulisk MASkin», og produktene fra Brumunddal fikk stor betydning for mekaniseringen av norsk anleggsbransje.

I dag står den restaurerte BM-Volvoen som et håndfast minne om en tid da mange entreprenører startet med én maskin og stor arbeidsvilje. For Jon Kjosås representerer den mer enn stål og hydraulikk. Den forteller historien om starten på et livsverk. (Kilder: Norsk vegmuseums digitalmuseum og boken «Ei suksesshistorie om menneske og maskiner gjennom 50 år») ●



Jon Kjosås og kona Eva Tyssebotn giftet seg i 1971. Gjennom hele yrkeslivet har Eva stått ved hans side og bidratt til å holde orden på kontoret og sørge for at de ansatte hadde det bra. Selskapet ble MEF-medlem i 1974.



BRANSJEOVERSIKTEN

Er du leverandør til bransjen og vil være med i registeret? Ta kontakt med Anita Madshus, e-post: anita@a2media.no, tlf: 901 10 688

Abax AS
3264 LARVIK
Tlf: 22 22 22 99
kundesenter@abax.no
www.abax.no

Andreas Stihl AS
3202 SANDEFJORD
Tlf: 33420505
info@stihl.no
www.stihl.no

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

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS
6010 Ålesund
Tlf: 70 15 40 00
leasing.norway@bnpparibas.com
www.leasingsolutions.bnpparibas.no

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

C. Grindvold AS
0976 OSLO
Tlf: 22 82 00 00
firmapost@grindvold.no
www.grindvold.no

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

DRIV energi AS
Postboks 343,
3301 Hokksund
Tlf: 32 75 90 80
post@drivenergi.no
www. drivenergi.no
Facebook og Instagram:
@drivenergi

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

Entrack AS
Framveien 2,
2264 Grinder
Tlf: 62 94 54 40
firmapost@entrack.no
www.entrack.no

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

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

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

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

Furnes Jernstøperi AS
2335 STANGE
Tlf: 62 53 83 00
salg@furnes-as.no
www.furnes-as.no

Hardlife AS
5309 Kleppestø
Tlf: 56148000
info@hardlife.no
www.hardlife.no

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

If Skadeforsikring NUF
Postboks 240,
1326 Lysaker
Tlf: 02400
www.if.no

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

KDA Rørsystemer AS
Tlf: 942 60 335
post@k-da.no
www.k-da.no

Keddell & Bommen AS
0374 Oslo
Tlf: 22 06 15 00
olje@keddell.no
www.keddell.no

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

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

NCGeo AS
1339 Vøyenenga
Tlf: 67 17 75 15
post@ncgeo.no
www.ncgeo.no

Norva 24 AS
6783 Stryn
post@norva24.no
www.norva24.no

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

Rototilt AS
2020 SKEDSMOKORSET
Tlf: 21 01 91 50
info@rototilt.com
www.rototilt.no

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

Scandia Maskin AS
3039 Drammen
Tlf: +47 32 21 00 50
post@scandiamaskin.no
www.scandiamaskin.no

Smartdok AS
Snømusstien 1,
9512 Alta
Tlf: 904 03 333
norge@smartdok.com
www.smartdok.com

SMP Parts Norge AS
3516 Hønefoss
Tlf: 32875850
norge@smpparts.com
www.smpparts.com/no

Spartveit AS
3261 Larvik
Tlf: 911 26 949
tes@spartveit.no
www.spartveit.no

Storebrand
Postboks 500,
1327 LYSAKER
Tlf: 22 31 50 50
post@storebrand.no
www.storebrand.no

Systemblokk
3804 Bø i Telemark
Tlf: 35 06 00 00
mail@systemblokk.no
www.systemblokk.no/steinsenteret-bo

Volvo Maskin AS
Postboks 1104 Drøbak City,
1442 Drøbak
Tlf: 66 81 86 86
salg.volvomaskin@volvo.com
www.volvomaskin.no

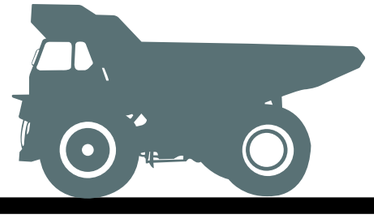
Wdf Isolasjon AS
4886 Grimstad
Tlf: 47 23 03 85
dagfinn@wdf.no
www.wdf.no

WIKS AS
1617 Fredrikstad
Tlf: 950 71 777
kontor@wiks.no
www.wiks.no

Ølen Betong AS
Tlf: 53 77 52 00
mail@olenbetong.no
www.olenbetong.no

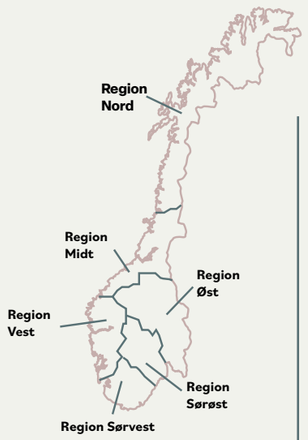
Østcom AS
2212 Kongsvinger
Tlf: 628 14 600
salg@ostcom.no
www.ostcom.no







MEF-nytt



MEF-nytt gir et innblikk i forbundets arbeid og aktiviteter i hele landet.

Servicekontoret
Fred Olsens gate 3
0152 Oslo
Telefon: 22 40 29 00
firmapost@mef.no
www.mef.no

Region Øst
Rudsflata 1
2360 Rudshøgda
Telefon: 958 72 000
region.ost@mef.no

Region Sørøst
Broen 6
3170 Sem
Telefon: 913 27 357
region.sorost@mef.no

Region Sørvest
Kontor i Kristiansand:
Vige Havnevei 4, 4633 Kristiansand
Kontor i Stavanger:
Vassbotnen 23, 4033 Stavanger
region.sorvest@mef.no

Region Vest
Eidsvågbakken 1
5105 Eidsvåg
Telefon: 99 42 89 00
region.vest@mef.no

Region Midt
Hornebergvegen 7 A
7038 Trondheim
Telefon: 948 78 000
region.midt@mef.no

Region Nord
Kontorer i: Hammerfest,
Tromsø og Bodø
Telefon: 95 84 50 50
martin.gronnslett@mef.no

Seksjon Ressurs og miljø
- Skog
- Boring og fundamentering
- Gjenvinning
Fred Olsens gate 3,
0152 Oslo
Telefon: 22 40 29 00
seksjonressursogmiljo@mef.no

MEF AVD. SKOG

MEDLEMSBESØK HOS HÅVARD KRAABØL

MEF Skog har besøkt Håvard Kraabøl, som driver skogsdrift med base i Brumunddal og har to lag i arbeid for Glommen Mjøsen. Under besøket fikk de se nærmere på maskinene og løsningene som brukes i den daglige driften.





OPPSETT AV SMARTMEF

MEF Skog møtte Andreas Varli fra Varli AS på Myklegard i forbindelse med oppsett av SmartMEF.

MEDLEMSBESØK I SKOGEN

MEF Skog har vært på besøk hos Brede Lauten i Skogkurs og Jon Arne Borg Engø i Sorka Skog. Under besøket var blant annet HMS i skogbruket tema.





ANLEGGSPRATEN

Har du fått med deg MEFs egen podkast: Anleggspraten? Du finner den på Spotify eller Apple Podcast. Hør Julie Brodtkorb i samtale med spennende gjester.

FØLG MEF OG OKAB

i sosiale medier for siste nytt og oppdateringer i bransjen:

Facebook.com/mefnorge
Facebook.com/okabnorge
Instagram.com/mef_norge
tiktok.com/@bli.anleggsarbeider

REGION VEST

NYE HANDELSAVTALER I SOGN OG FJORDANE

MEF avd. Sogn og Fjordane har inngått nye handelsavtaler med Nordea Finans og JobbPartner. Avtalen med JobbPartner gjelder arbeidsklær og sikkerhetsutstyr, med vekt på god veiledning og service ved kjøp. Avdelingen ser fram til et godt samarbeid med begge aktørene i tiden om kommer.





REGION NORD

30-ÅRSJUBILEUM OG 25 ÅR I MEF

Trulssen Maskin AS har feiret 30 år som bedrift, og 25 år som medlem i MEF. Jubileet ble markert på historiske Skrolsvik fort på Senja, sammen med bransjekollegaer, samarbeidspartnere og andre gjester. **Takk for en fin markering!**







SOMMERMØTE HOS NASTA

MEF avd. Nord-Rogaland og Hordaland arrangerte sommermøte i Nastas nye lokaler i Arna. Over 80 deltakere fikk en guidet presentasjon av prosjektet Arna-Stanghelle, ledet av en prosjektleder fra Fellesprosjektet.

SMÅKRAFT-FORUM I LOEN

MEF deltok på Småkraftforum i Loen for å løfte medlemmenes saker.



REGION MIDT

NYE FAGARBEIDERE I MØRE OG ROMSDAL

OKAB Møre og Romsdal gratulerer 15 lærlinger som nylig har bestått fagprøven. Fagbrevene er tatt innen anleggsmaskinførerfaget, vei- og anleggsfaget, anleggsmaskinmekanikerfaget, skogfaget og veidrift- og veivedlikeholdsfaget. **Vi gratulerer alle og ønsker dem lykke til videre i faget.**





REGION ØST

NYE MEDLEMMER I REGIONEN

Oslo/Akershus:
- **Romerike Graving og Transport AS**, Algarheim

Østfold:
- **Lindquist AS**, Halden
- **Hvitsten Maskin AS**, Hobøl

Vi ønsker dere velkommen og ser frem til å bli kjent med dere!



MÅNEDENS LÆRLING I JUNI

I sommer tok vi en prat med **Henning Presthegge Mork (20) fra Isola Skifer Rogne AS i Valdres**. Henning er lærling i fjell- og bergverksfaget med fordypning bergsprengning, og trives med en arbeidshverdag der ingen dager er helt like. Her går det i alt fra boring, utlasting og knusing til fjellsikring, sveising og verkstedarbeid. Bakgrunnen har han fra Teknologi og industrifag og Arbeidsmaskiner ved Valdres vidaregåande skule, og utenom jobb liker han å skru bil og være sosial med kompisgjengen.



Signering mellom regionsjef Leiv Peter Blakstad i MEF og regionsjef Cato Jensen i Brødrene Dahl VMT Øst.

FORNYELSE AV HANDELSAVTALE FOR ØSTFOLD

I juni ble det signert ny og forbedret avtale mellom MEF Østfold og Brødrene Dahl. De nye vilkårene gjelder tilbake til 01.01.2026. **Takk for godt samarbeid og forbedrede vilkår.**

ÅRETS LÆRLING 2025 I REGION ØST



I juni hadde vi gleden av å overraske **Sander Ekeli hos Råde Graveservice** med utmerkelsen Årets lærling 2025 i OKAB Øst. Geir-Inge Mosling og Svein-Erik Bergseth Vefsnmo fra OKAB Øst møtte opp med diplom, gave og kake for å markere den flotte prestasjonen. Sander har gjennom læretiden vist en imponerende innsats, stor faglig interesse og en holdning som gjør ham til et forbilde for andre lærlinger. Arbeidsgiver beskriver ham som blid, lærevillig og ansvarsbevisst. Egenskaper som er svært verdifulle i anleggsbransjen. Vi setter stor pris på den innsatsen lærebedrifter som Råde Graveservice legger ned for å utvikle framtidens fagarbeidere, og det er ekstra hyggelig å kunne løfte fram unge talenter som virkelig utmerker seg. **Gratulerer så mye med den velfortjente utmerkelsen, Sander!**





BESØK HOS STANGE ASFALT

Bård Hoksrud besøkte Stange Asfalt for å høre hvordan økte dieselpriser påvirker entreprenørbedriftene. Besøket kom i stand på initiativ fra ordfører i Stange, Truls Gihlemoen. Under møtet fortalte bedriftene om utfordringene de høye drivstoffkostnadene skaper i driften, og betydningen av at avgiftskuttet videreføres.



REGION SØRVEST

ARENDALSUKA 2026

Arendalsuka 2026 er over, og det ble en fin uke hvor Region Sørvest var til stede hele uka. Julie Brodtkorb løftet viktige saker for anleggsbransjen gjennom debatter om beredskap og krisehåndtering, vann- og avløpsutfordringer, inkludering i skolen og behovet for mer effektive og seriøse leverandørkjeder. Marie Oftedal deltok i debatten om åpenhetsloven, med budskap om at seriøsitet kombineres med mindre unødvendig byråkrati. MEF-båten i Pollen har vært en viktig møteplass gjennom hele uka, godt ledet av Julie Rosenlind Falch, som har sørget for at MEF var synlig, tilgjengelig og representert der beslutninger og samarbeid bygges. Takk til alle som besøkte båten vår, og bidro med gode innspill. Vi reiser hjem med nye relasjoner, verdifulle innspill og mange møter allerede avtalt utover høsten!

POLITIKERBESØK

Trygve Slagsvold Vedum og Geir Pollestad (SP) besøkte Joakim Hetland i Bjelland AS for en god anleggsprat 18. august. Fikk også en hyggelig prat med Fredrik Skurve i Skurve Maskin AS. Veldig fint at politikere kommer på besøk for å høre hvordan situasjonen er for bransjen.



REGION SØRØST

NYTT MEDLEM I BUSKERUD

MEF avd. Buskerud ønsker **Mivax Anlegg AS** velkommen som nytt medlem i MEF.



Til minne om **Jorun Jørgensen**



Det er med sorg vi mottok budskapet om at Jorun Jørgensen gikk bort 27. mai, 89 år gammel. Med hennes bortgang har entreprenørbransjen i Troms mistet en av sine virkelige pionerer, og mange av oss har mistet en god venn, kollega og tillitsvalgt.

Jorun var gjennom store deler av sitt yrkesliv en sentral del av familiebedriften Norvald Jørgensen AS på Gibostad. Sammen med ektemannen Norvald Jørgensen, som var daglig leder i selskapet, bygget hun opp en virksomhet som ble kjent og respektert langt utover Senja. Mens Norvald ledet den daglige driften, hadde Jorun en nøkkelrolle i administrasjon, organisering og utvikling av bedriften. Hun representerte en generasjon kvinner som tok et stort ansvar i entreprenørbedriftene, ofte uten den oppmerksomheten de fortjente.

Gjennom sitt arbeid i Maskinentreprenørenes Forbund satte Jorun tydelige spor etter seg. Bedriften ble medlem i MEF i 1974, og hun ble tidlig en aktiv deltaker på møter og samlinger. Jorun hadde sterke meninger, stort engasjement og en ekte interesse for næringens utvikling.
I 1979 skrev hun historie i MEF, som første kvinnelige styremedlem. Dette var en tid hvor entreprenørbransjen utelukkende var bekledt med menn, så dette var et viktig og modig steg. Hennes valg markerte begynnelsen på en utvikling som senere skulle åpne dørene for langt flere kvinner i næringen.

Jorun satt i MEF-styret i elleve år, hvorav ti år som styreleder. I denne perioden gjorde hun en fremragende innsats for avdelingen og medlemmene. Hun var tydelig, uredd og kompromissløs når hun mente noe var viktig for bransjen. Samtidig hadde hun et varmt engasjement for menneskene rundt seg og et sterkt ønske om å utvikle organisasjonen videre.

Ett av områdene hun brant særlig for, var kvinnenes plass i entreprenørnæringen. Hun var initiativtaker til prosjektet «Administrasjonsopplæring av kvinner i maskinentreprenørbransjen», et kurs som ble utviklet av MEF Troms og gjennomført i 1993. Mange vil i dag se dette arbeidet som en tidlig forløper til det kvinnearbeidet og den nettverksbyggingen som senere har fått en naturlig plass i organisasjonen.

For dem som møtte Jorun på årsmøter og andre samlinger, var hun en person man lyttet til. Hun sa tydelig fra når hun mente noe burde endres, og hun var alltid opptatt av hvordan bransjen kunne bli sterkere og bedre.

På vegne av Maskinentreprenørenes Forbund Troms ønsker vi å rette en stor takk for alt Jorun gjorde for entreprenørnæringen, organisasjonen og menneskene rundt seg. Arbeidet hun la ned og sporene hun satte etter seg vil bli husket.

Vi lyser fred over Jorun Jørgensens minne.

Maskinentreprenørenes Forbund Troms



CIRCLE K extra

Firmakort-kunder får flere belønninger!

Med Circle K extra telles hvert besøk på Circle K-stasjonene, både private besøk og besøk med Circle K firmakort - kjøp av drivstoff, lading, bilvask og mat og drikke.

Hvert 5. besøk gir en valgfri belønning - som velges i appen.
Men, firmakortet må først registreres i extra.

Hvordan gjør du det?

1. **Last ned**
   Last ned extra-appen og registrer deg
2. **Legg til kortet**
   Konto, Lommebok og velg PRO-kort
3. **Start oppsamling av belønninger**
   Samle ved hvert eneste besøk



Merk at du samler besøk med ditt firmakort, men du må benytte din private betalingsløsning for å innløse belønningen etter at den er valgt i appen. Et firmakort kan kun linkes til én extra-konto.

LAST NED CIRCLE K-APPEN I DAG!

Skann for å laste ned

CIRCLE K pro