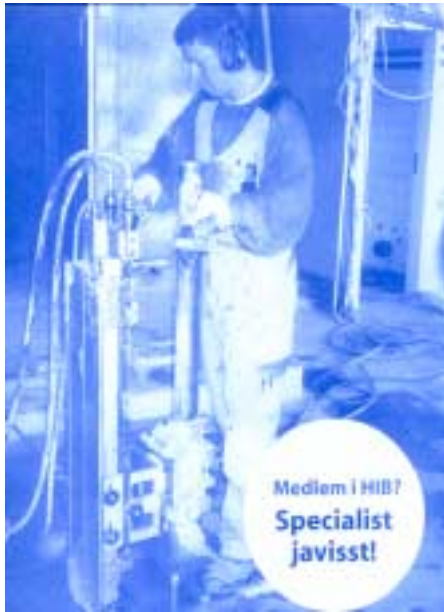


# HiB-INFO

Nordens största tidning för håltagning  
Nummer 2  
2002

Facktidningen  
för håltagare!!!



## -Vill du bli medlem i HiB?

Ta då kontakt med vårt kansli:  
 Telefon 08-698 58 00  
 Fax 08-698 59 01  
 Epost [haltagning@bygg.org](mailto:haltagning@bygg.org)



### HiB:s syfte och mål:

- att öka respekten för håltagare som yrkesgrupp
- att löpande utveckla yrkesutbildningen
- att påverka beslut som gäller oss som arbetsgivare
- att förbättra vår situation som underentreprenör
- att ständigt skapa bättre arbetsförhållanden för personalen
- att föra dialog med leverantörerna
- att vara en mötesplats för branschen

### HiB's styrelse

#### Ordförande samt ansvarig för HiB-Info

Leif Sjögren, Hålgruppen i Helsingborg AB  
 Tel: 042-16 22 79, fax 042-16 18 81  
 E-post: [leif.sjogren@halgruppen.se](mailto:leif.sjogren@halgruppen.se)

#### Vice ordförande samt möten och studieresor

Magnus Juthage, Specialhåltagning i GBG AB  
 Tel: 031-47 12 93, fax 031-47 12 02  
 E-post: [info@specialhaltagning.nu](mailto:info@specialhaltagning.nu)

#### Kassör

Rikard Johansson, Rijo Håltagning AB  
 Tel: 0410-254 60, fax 0410-256 05  
 E-post: [info@rijo.se](mailto:info@rijo.se)

#### Utbildning, hemsida samt IT

Calle Bendefors, A-Borrning i Falköping AB  
 Tel: 0515-182 40, fax 0515-196 86  
 E-post: [aborkkalle@swipnet.se](mailto:aborkkalle@swipnet.se)

#### Utbildning, hemsida samt IT

Tel: Tomas Fredriksson, SHC Håltagning AB  
 011-12 39 30, fax 011-10 31 78  
 E-post: [tomas.fredriksson@shc-holemaking.se](mailto:tomas.fredriksson@shc-holemaking.se)

#### Maskinfrågor

Richard Danielsson, D/M Håltagarna AB  
 Tel: 08-80 71 29, fax 08-704 89 10  
 E-post: [richard@dmhaltagarna.se](mailto:richard@dmhaltagarna.se)

#### Maskinfrågor

Kentth Elfström, AB Såg & Betongbörning  
 Tel: 031-52 01 10, fax 031-52 90 50  
 E-post: [kentth.sag-borr@swipnet.se](mailto:kentth.sag-borr@swipnet.se)

#### Sekreterare

Lars Sandström, Sveriges Byggindustrier  
 Tel: 08-698 58 00, fax 08-698 59 01  
 E-post: [lars.sandstrom@bygg.org](mailto:lars.sandstrom@bygg.org)

### HiB's medlemslista över leverantörer

#### Dimas AB

Lars Högrell/Per Hellström  
 Box 2098, 550 02 JÖNKÖPING  
 Tel: 036-570 60 23, Fax: 036-570 60 10  
 E-post: [lars.hogrell@dimas.se](mailto:lars.hogrell@dimas.se)  
 Hemsida: [www.dimas.com](http://www.dimas.com)

#### Eurodima AB

Torsten Samuelsson  
 Elektravägen 10, 126 30 HÄGERSTEN  
 Tel: 08-556 321 90, Fax: 08-556 321 99  
 E-post: [sverige@eurodima.com](mailto:sverige@eurodima.com)  
 Hemsida: [www.eurodima.com](http://www.eurodima.com)

#### Globe-Tool AB

Magnus Nilsson  
 Backa Bergögatan 9, 422 46 HISINGS BACKA  
 Tel: 031-52 27 00, Fax: 031-52 27 80

#### Hagby-Asahi AB

Karl-Johan Lindahl  
 Box 4, 713 21 NORA  
 Tel: 0587-845 11, Fax: 0587-845 80  
 E-post: [hagby@hagby.se](mailto:hagby@hagby.se)  
 Hemsida: [www.hagby.se](http://www.hagby.se)

#### Hilti Svenska AB

Sören Pedersen  
 Box 123, 232 22 ARLÖV  
 Tel: 040-53 93 00, Fax: 040-43 51 96  
 E-post:  
 Hemsida: [www.hilti.com](http://www.hilti.com)

#### HRA Industriprodukter AB

Mikael Andersson  
 Box 2053, 433 02 PARTILLE  
 Tel: 031-44 50 70, Fax: 031-44 26 70  
 E-post: [info@hra.se](mailto:info@hra.se)  
 Hemsida: [www.hra.se](http://www.hra.se)

#### Jack Midhage AB

Peter Logan/Peter Petersson  
 Box 1070, 269 21 BÅSTAD  
 Tel: 0431-710 00, Fax: 0431-754 70  
 E-post: [info@midhage.se](mailto:info@midhage.se)  
 Hemsida: [www.midhage.se](http://www.midhage.se)

#### Jernevik Maskin AB

Owe Persson  
 Tagenevägen 1, 422 59 HISINGS BACKA  
 Tel: 031-52 01 16, Fax: 031-52 90 50  
 E-post: [info@jernevik.se](mailto:info@jernevik.se)  
 Hemsida: [www.jernevik.se](http://www.jernevik.se)

#### Norddiamant AB

Thomas Forsgren  
 Ytteringvägen 21, 915 31 ROBERTSFORS  
 Tel: 0934-107 80, Fax: 0934-555 73

#### Olssons Diamantverktyg AB

Kåre Kihlgren  
 Västra vägen 98, 546 31 KARLSBORG  
 Tel: 0505-188 84, Fax: 0505-449 71  
 E-post: [kare.kihlgren@olssondiamondtools.se](mailto:kare.kihlgren@olssondiamondtools.se)  
 Hemsida: [www.olssondiamondtools.se](http://www.olssondiamondtools.se)

#### SP-Ortens Diamant AB

Stefan Larsson  
 Terrängvägen 17, 129 48 HÄGERSTEN  
 Tel: 08-97 76 77, Fax: 08-88 07 47  
 E-post: [sp.ortens@swipnet.se](mailto:sp.ortens@swipnet.se)  
 Hemsida: [www.diamantorten.se](http://www.diamantorten.se)

#### Tyrolit Svenska AB

Magnus Carlsson  
 Broenge 1-9, DK-2635 ISHÖJ  
 Tel: +45 4355 7435, Fax: +45 4355 7460  
 Epost: [magnus.carlsson@tyrolit.com](mailto:magnus.carlsson@tyrolit.com)  
 Hemsida: [www.tyrolit.com](http://www.tyrolit.com)

HiB's medlemslista	4
Byggutbildning populär hos ungdomar	6
40% positiva till byggarbete efter BI's kampanj	6
Information om och från IACDS	7
Oseriösa företagare	8
Lönsamhet som f-skattare?	8
En försäljare i Borås eller glappande käftar	9
Två välkända stockholmsföretag går samman	10
En av branschens legender	10
Bebosa 2002, Nürnberg	12
Rätt lönebildning tryggar sysselsättningen	14
Avtal för HiB's medlemmar	14
iX-15, den nya generationens väggsåg	15
Hur fungerar våra sågklingor och borrhonor?	16
Electrolux förvärvar världsledande tillverkare	16
Ny handslip och torrsug från Hilti	17
Stöder vid byggen för 1,4 miljarder	17
När skall branschen ställa krav på företagen	17
Risky business	18
Öppet hus i Göteborg	18
Därför skall du ringa till Karin	19
Nytt lagförslag kan ändra turordning vid konkurs	20
Säkrare krediter med HiB's avtal	20
Bygglexicon	20
Antalet medlemmar i HiB ökar	21
Mässkalender	22
Seminarie serie för byggchefer	22
Centrala inköpsavtal för medlemmar	22

## Internet verkar vara ointressant för en del



Bredband installeras för fullt i varje hem och allt fler företag har en ständig uppkoppling till internet. Att internet har kommit för att stanna håller nog de flesta med om. Det betalas räkningar, man söker efter en passande bättre begagnad bil, läser kvällstidningen m.m. Användningsområdena är många! Vad kan då våra leverantörer erbjuda oss håltagare? Vi har vid tidigare tillfälle bevakat denna del av marknadsföring och har återigen surfat ut på nätet. Vår upptäckt var mer eller mindre skrämmande!

### Besvikelsen var stor

En del företag har inte ens orkat med att göra en hemsida på svenska. Det gäller både stora nationella företag som mindre företag. Eurodima uppdaterade sin sida den 23/10-2001 och har fortfarande inte gjort någon sida på svenska trots att man vid tidigare tillfälle utlovat en svensk version. Tyrolit har "hottat" upp sin sida, men att göra om den till svenska har man inte lagt tid och pengar på. Skamligt

är ordet! Olssons Diamantverktyg köptes upp av Diamond Boart, men något om det kan man inte finna på deras hemsida som uppdaterades den 31/1-2000.

### En del kan sin sak

Hagby har alltid haft en bra hemsida och har sedan i höstas även lagt ut sin egen tidning "Nyvässat". Ett bra initiativ som bör berömmas! Dimas ändrade sin profil i höstas och så gjorde även hemsidan. En proffsig hemsida med mycket intressant information. Midhage har en informativ hemsida, men har inte uppdaterats på ett tag såg det ut som. Jerneviken uppdaterade sin hemsida i mars och är således mycket aktuell för tillfället.

### E-order är på gång

E-order är något nytt som vi har väntat på en längre tid. SP-Orten började med detta i slutet av förra året och i början av februari släppte HRA sin butik för e-order. Det finns många fördelar med e-order och personligen hade jag sett att fler skaffade butik för e-order. Fördelarna är många!

### Vi som kunder måste skapa behovet

Bristen på aktuell information från våra leverantörer kan bero på att vi som kunder ej påpekar detta för våra leverantörer. Behovet och efterfrågan är kanske inte så stor i skrivande stund, men den leverantör som är först kan lätt skapa sig en konkurrensfördel. Det får mig osökt att tänka på ett gammalt talesätt: "det är bättre att leda utvecklingen än att följa den".



**HÅLTAGNINGSENTREPRENÖRERNA**  
inom Sveriges Byggingdustrier

#### **55:ans Borr och Bygg AB**

Magnus R. Runolfsson  
Box 1168, 141 24 HUDDINGE  
Tel: 08-464 9 88, Fax: 08-464 99 88

#### **ABC-Håltagar'n Knivsta Betonghåltagning AB**

Ola Gladh  
Ålgrysteavägen 149, 127 31 SKÄRHOLMEN  
Tel: 08-97 19 17, fax 08-464 81 71

#### **A-Borrning i Falköping AB**

Calle Bendefors  
Box 61, 521 02 FALKÖPING  
Tel: 0515-182 40, Fax: 0515-196 86  
E-post: aborrkalle@swipnet.se

#### **Allteknik i Kramfors AB**

Håkan Jonsson  
Elofsbacken 7, 872 63 KRAMFORS  
Tel: 0612-325 03, Fax: 0612-155 25  
E-post: allteknik@telia.com  
Hemsida: www.allteknik.nu

#### **A o Z Betonghåll AB**

Guy Zetterström  
Solviksvägen 1, 151 38 SÖDERTÄLJE  
Tel: 08-550 350 09, Fax: 08-550 197 80  
E-post: a-zbetonghåll@swipnet.se

#### **Arnessons Betongboring AB**

Mario Larsson  
Garvaregatan 7, 665 32 KIL  
Tel: 0554-400 00, Fax: 0554-400 47  
E-post: statt@arnessons-betongboring.se  
Hemsida: www.arnessons-betongboring.se

#### **Babbis Diamanthåltagning AB**

Håkantorp 1018, 735 91 SURAHAMMAR  
Tel: 0220-313 30

#### **Bejab Borr AB**

Bengt Olsson  
Box 2069, 871 02 HÄRNÖSAND  
Tel: 0611-245 97, Fax: 0611-274 45  
E-post: bejab@work.utfors.se

#### **Betonghåltagning i Göteborg AB**

Bill Dahlin  
Backa Bergögatan 4, 422 46 HISINGS BACKA  
Tel: 031-52 50 75, Fax: 031-52 50 56  
Epost: mail@betonghåltagning-gbg.se  
Hemsida: w1.315.telia.com/~31504616/

#### **Betonghåltagning Lars Hjalmarsson AB**

Nattvindsgatan 1, 652 21 KARLSTAD

#### **Betonghåltagning NBT AB**

Thomas Mickelsson  
Hammarby Kajväg 4, 120 30 STOCKHOLM  
Tel: 08-641 30 30, Fax: 08-641 31 30  
E-post: thomas@betonghåltagningnbt.se

#### **Betonghåltagningar Nordborr AB**

Björn Skogsäter  
Trådvägen 21, 831 52 ÖSTERSUND  
Tel: 063-10 65 91, Fax: 063-12 58 05  
Epost: conny.anjevall@bhtnordborr.nu  
Hemsida: www.bhtnordborr.nu

#### **Bergmans Betongdemolering AB**

Magnus Bergman  
Lasarettsvägen 19, 738 30 NORBERG  
Tel: 0223-205 60, Fax: 0223-205 60

#### **Bethåll AB**

Trotte Mårdberg/Torgny Svensson  
Skårvsta 517, 881 33 SOLLEFTEÅ  
Tel: 0620-13 540, Fax: 0620-13 361  
E-post: bethal-tm@telia.com

## HiB's medlemslista över håltagare

#### **Betongborrar'n i Sollentuna AB**

Hans Pettersson/Anders Jäderholm  
Sulkyvägen 2, Hus 26, 163 58 SPÅNGA  
Tel: 0227-145 15, Fax: 0227-140 80  
E-post: hassep@betongborrar.nu  
Hemsida: www.betongborrar.nu

#### **Betonghåll AB, Uppsala**

Gunnar Sandberg  
Danmarksgatan 43, 753 23 UPPSALA  
Tel: 018-17 19 60, Fax: 018-10 33 60  
E-post: gunnar@betonghåll.se  
Hemsida: www.betonghåll.se

#### **Betonghåll i Tumba AB**

Hans Hedlund  
Ångsvägen 3, 147 43 TUMBA  
Tel: 08-530 305 91

#### **Betonghåltagarna i Lidköping AB**

Ulf Hermansson  
Skaragatan 75, 531 40 LIDKÖPING  
Tel: 0510-54076066, Fax: 0510-54 76 67

#### **Betonghållsspecialisterna AB**

Christer Holm  
Åsmyravägen 2, 821 40 BOLLNÄS  
Tel: 0278-61 16 10, Fax: 0278-63 60 20  
E-post: ab.betonghållspec@telia.com

#### **Betongteknik Götesson & Söner, AB**

Åke Götesson  
PI 4246 A, 382 96 NYBRO  
Tel: 0481-200 63, Fax: 0471-133 36  
E-post: betongteknik@telia.com

#### **Borrb Bygg AB**

Fornbacken 13, 152 56 SÖDERTÄLJE  
Tel: 08-550 869 20

#### **Borr och Maskinteknik i Östersund AB**

Storlienvägen 44, 831 52 ÖSTERSUND  
Tel: 063-12 36 20

#### **Borrtjänst i Södermanland AB**

Stefan Gustavsson  
Jacobigatan 10, 647 31 MARIEFRED  
Tel: 0705-20 97 27, Fax: 0159-100 11

#### **Borrsvängen Jan Fransson AB**

Jan Fransson  
Åsleden 5, 746 52 BÅLSTA  
Tel 0171-55310, Fax 0171-55310  
E-post: janne@borrsvängen.se

#### **Boströms Borrtjänst AB, C D**

Conny Boström/Daniel Boström  
Box 2018, 871 02 HÄRNÖSAND  
Tel: 0611-240 58, Fax: 0611-266 56  
E-post: bostroms.borrtjanst@delta.telenordia.se  
Hemsida: www.borrtjanst.se

#### **BTG Demol AB**

Joakim Åhlman  
Stohagsgatan 6, 602 29 NORRKÖPING  
Tel: 011-10 18 81, fax 011-18 18 04

#### **Bygghjälpen i Borås AB**

Jan-Åke Anndertorn  
Vegagatan 1, 506 35 BORÅS  
Tel: 033-10 55 90, Fax: 033-10 55 92  
E-post: bygghjalpen@telia.com

#### **Byggnadsfirman Sven Hjertberg AB**

Sven-Åke Hjertberg  
Bygatan 3, 575 39 EKSJÖ  
Tel: 0381-137 44, Fax: 0381-160 04

#### **Byggtjänst Einar Johansson AB**

Peter Johansson  
PI 1242 A Stensjö, 310 50 SLÖINGE  
Tel: 0346-430 43, Fax: 0346-494 66  
E-post: exakt@byggtjanst.nu

#### **Casun AB**

Stefan Wallin  
Hovgatan 4, 854 62 SUNDSVALL  
Tel: 060-15 57 00, Fax: 060-15 60 84  
E-post: casun@casun.se

#### **Crilles Betonghåltagning AB**

Christer Rabe  
Tegelbruksvägen 1, 757 56 UPPSALA  
Tel: 018-42 10 20, Fax: 018-42 10 29

#### **Diamantborrarna AB**

Tor Wiedling Fernandes  
Box 8, 232 21 ARLÖV  
Tel: 040-53 40 30, Fax: 040-53 40 33  
E-post: mail@diamantborrarna.se  
Hemsida: www.diamantborrarna.se

#### **Diamanten Håltagning i Östergötland AB**

P-O Thörnros  
Finnögatan 5, 582 78 LINKÖPING  
Tel: 013-31 06 08, fax 013-14 54 56

#### **Diamanthåltagning i Katrineholm AB**

Sadelmakarbo. Eriksberg, 641 93 KATRINEHOLM  
Tel: 0150-339 34

#### **DIGO AB**

Stig-Åke Ahlm  
Box 513, 541 28 SKÖVDE  
Tel: 0500-41 88 20, Fax: 0500-43 80 20  
E-post: stig-ake.ahlm@digo.se

#### **DISAB Håltagnings AB**

Gunnar Landborg  
Fornborgsvägen 20, 141 33 HUDDINGE  
Tel: 08-774 40 41, Fax: 08-774 33 03  
E-post: disab.haltagning@telia.com

#### **D/M Håltagarna AB**

Richard Danielsson  
Ekbacksvägen 2, 168 69 BROMMA  
Tel: 08-80 71 29, Fax: 08-704 89 10  
Epost: richard@dmhaltagarna.se

#### **Entreprenadhåltagning AB**

Eva Amico  
Erikslundsgatan 3, 126 32 HÄGERSTEN  
Tel: 08-744 08 10, Fax: 08-744 08 11

#### **Göteborgs Betongboring AB**

Stenhusvägen 9, 463 35 GÖTA  
Tel: 0520-65 71 45

#### **Hovets Håltagning AB**

Jenny Lindsgatan 14, HÄGERSTEN  
Tel: 08-464 90 18

#### **Hålgruppen i Helsingborg AB**

Leif Sjögren  
Box 22 144, 250 23 HELSINGBORG  
Tel: 042-16 22 79, Fax: 042-16 18 81  
E-post: info@halgruppen.se  
Hemsida: www.halgruppen.se

#### **Hålmeter KN AB**

Jan Nilsson  
Tornväktargränd 10, 168 59 BROMMA  
Tel: 08-87 81 32, Fax: 08-87 39 76  
E-post: halmeterab@telia.com  
Hemsida: www.halmeterab.se

#### **Hålspecialisterna i Malmö AB**

Krister Nilsson/Roland Svensson  
Zenithgatan 66, 212 14 MALMÖ  
Tel: 040-30 10 07

#### **J.G. Diamantteknik AB**

Jan Gutelid  
Personnevägen 36, 129 35 HÄGERSTEN  
Tel: 08-464 85 25, Fax: 08-464 89 30  
Epost: janne.g@diamantteknik.se  
Hemsida: www.diamantteknik.se

**JL Betonghåltagning AB**

Jan Lemos  
Box 1137, 171 22 SOLNA  
Tel: 08-27 77 72, Fax: 08-82 03 62  
E-post: betonghaltagning.jl@telia.com

**Larsson Borr AB, Owe**

Owe Larsson  
Box 259, 611 26 NYKÖPING  
Tel: 0155-29 280, Fax: 0155-29 25 88  
E-post: owe.larsson.borr@telia.com

**LeMi Diamantborr AB**

Leif Hjalmarsson  
Apoteksgatan 5, 264 33 KLIPPAN  
Tel: 0435-130 49, Fax: 0435-130 49

**MSF Betonghåltagning AB**

Kumlahöjden, 195 92 MÅRSTA  
Tel: 08-591 430 12

**NCC AB, NCC Anläggning**

Lars-Erik Blom  
Box 486, 751 06 UPPSALA  
Tel: 018-16 15 14, Fax: 018-14 37 08  
E-post: lars-erik.blom@ncc.se

**NCC Diamant**

Lars Bengtsson  
Bultgatan 4, 302 44 HALMSTAD  
Tel: 035-18 72 60, Fax: 035-21 69 61  
E-post: lars.o.bengtsson@ncc.se

**NCC Rivtjänst**

Rune Pettersson  
Box 4055, 901 09 UMEÅ  
Tel: 090-16 80 00, Fax: 090-77 01 90  
Epost: runo.pettersson@ncc.se

**Nilssons Mark och Diamant**

Jan Hansson  
Pinnmogatan 1, 254 64 HELSINGBORG  
Tel: 042-25 72 70, Fax: 042-25 72 72  
E-post: nmd@telia.com

**PB:s Håltagning AB**

Peter Bäckström  
Skrågatan 21, 722 20 VÄSTERÅS  
Tel: 021-83 00 78, Fax: 021-83 00 78  
Epost peter.back.l@telia.com

**Peder Borrare och Söner AB**

Marcus Håkansson  
Hasslingegatan 31, 421 60 VÄSTRA FRÖLUNDA  
Tel: 031-47 04 70, Fax: 031-331 08 05  
E-post: peder.borrare@telia.com

**Peter Borrelit AB**

Tråkärrslättsvägen 42A, 427 51 BILLDAL  
Tel: 0707-31 09 13

**Pierre, Byggnads AB C**

Fredrik Pierre  
Box 11 083, 800 11 GÄVLE  
Tel: 026-18 65 80, Fax: 026-14 05 80  
Epost: info@pierre.se

**PP Säg och Borr i Gävle AB**

Pelle Palmqvist  
Atlasgatan 10, 802 86 GÄVLE  
Tel: 026-12 27 99, Fax: 026-51 62 91  
E-post: pelle.palmqvist@ppsagoborr.se  
Hemsida: www.ppsagoborr.se

**RIJO Håltagning AB**

Rikard Johansson  
Tingberga, 274 94 SKURUP  
Tel: 0410-254 60, Fax: 0410-256 05  
E-post: info@rijo.se

**RIVAB i Göteborg AB**

Bo Hörnquist  
Södra Hildedalsgatan 8, 417 05 GÖTEBORG  
Tel: 031-51 35 40, Fax: 031-51 62 28  
E-post: bo.hornquist@rivab.nu  
Hemsida: www.rivab.nu

**RIVAB i Göteborg AB**

Bo Hörnquist  
Södra Hildedalsgatan 8, 417 05 GÖTEBORG  
Tel: 031-51 35 40, Fax: 031-51 62 28  
E-post: bo.hornquist@rivab.nu  
Hemsida: www.rivab.nu

**Rivpartner AB**

Kurre Andersson, Sören Persson  
Flygplatsinfarten 10 B, 168 67 BROMMA  
Tel: 08-29 71 20, Fax: 08-28 26 05  
E-post: rivpartner@telia.com

**SHC Håltagning AB**

Tomas Fredriksson  
Box 269, 601 04 NORRKÖPING  
Tel: 011-12 39 30, Fax: 011-10 31 78  
E-post: tomas.fredriksson@shc-holemaking.se  
Hemsida: www.shc-holemaking.se

**SM Betongborrarna i Uppsala AB**

Lage Sundfors / Lorentz Melander  
Krassegatan 4, 754 47 UPPSALA  
Tel: 018-25 00 45, fax 018-25 00 45

**Sivox AB**

Håkan Siljelid  
Valutavägen 68, 129 34 HÄGERSTEN  
Tel: 08-726 92 57, fax 08-726 92 57

**Skanska Sverige AB**

Grundläggningsavdelningen  
Päder Mickels  
Industrivägen 6-8, 137 37 VÄSTERHANINGE  
Tel: 08-500 738 00, Fax: 08-500 738 15  
E-post: pader.mickels@skanska.se

**Specialhåltagning i Göteborg AB**

Magnus Juthage  
Ingela Gathenhielms gata 7  
421 30 VÄSTRA FRÖLUNDA  
Tel: 031-47 12 93, Fax: 031-47 12 02  
E-post: info@specialhaltagning.nu  
Hemsida: www.specialhaltagning.nu

**Specialhåltagning i Trestad AB**

Hans Andersson  
Kardanvägen 15, 461 38 TROLLHÄTTAN  
Tel: 0520-42 08 80, Fax: 0520-379 05  
E-post: specialhaltagning.thn@swipnet.se  
Hemsida: www.specialhaltagningthn.com

**Såg & Betongbörning AB**

Kentth Elfström  
Tagenevägen 1, 422 59 HISINGS BACKA  
Tel: 031-52 01 10, Fax: 031-52 90 50  
E-post: kentth.sag-borr@swipnet.se

**Såg & Betongbörning i Borås AB**

Lennart Karlsson  
Box 22 056, 504 11 BORÅS  
Tel: 033-13 56 00, Fax: 033-13 56 00

**Såg & Betongbörning i Huskvarna AB**

Lars Söderqvist  
Fridländers väg 12, 561 39 HUSKVARNA  
Tel: 036-13 52 93, Fax: 036-13 29 34

**Södertälje Borrteknik AB**

Lars O Eriksson  
Box 5029, 152 05 SÖDERTÄLJE  
Tel: 08-550 606 00, Fax: 08-550 636 00  
E-post: info@borrteknik.se  
Hemsida: www.borrteknik.se

**Södertörns Allservice AB**

Håkan Tingshagen  
Masugnsvägen 30, 168 67 BROMMA  
Tel: 018-445 08 40, fax 08-445 08 41

**TB:s Hålteknik AB**

Tommy Berndtsson  
Box 9219, 102 73 STOCKHOLM  
Tel: 08-658 22 25-44, Fax: 08-658 22 25

**TH Hålsystem AB**

Tommy Hald  
Tomträttsvägen 16, 129 31 HÄGERSTEN  
Tel: 08-18 67 41, Fax: 070-610 69 60  
E-post: mail@th-halsystem.a.se

**Tornbergs Betongbörning AB**

Kurt Tornberg  
Herrängsvägen 15, 144 64 RÖNNINGE  
Tel: 08-532 543 34, fax 08-532 543 34

**Totaldiamanten AB**

Tommy Alber  
Sångelekgatan 4C, 215 79 MALMÖ  
Tel: 040-94 90 05, Fax: 040-94 90 12  
Epost: totaldiamantenab@telia.com

**TP Betonghåltagning AB**

Teijo Penttinen  
Box 191, 746 24 BÅLSTA  
Tel: mobil: 070-760 41 10, Fax: 0171-545 10  
E-post: tpbetong@hotmail.com

**Ulvunda Byggnadsaktiebolag**

Luis Godinez  
Box 20160, 161 02 BROMMA  
Tel: 08-624 07 44, fax 08-661 65 40  
E-post: byggakuten@mailbox.calypso.net

**Umeå Hålteknik AB**

Rikard Mannelqvist/Karl-Olof Wiklund  
Uppförsbacken 1 M, 913 41 OBBOLA  
Tel: 090-77 93 00, Fax: 090-77 86 37  
E-post: umea.halteknik@telia.com  
Hemsida: www.umeahalteknik.com

**Vätterstadens Betongbörning AB**

Jonas Nors  
Box 9087, 550 09 JÖNKÖPING  
Tel: 036-14 75 10, Fax: 036-14 75 11

**Växjö Diamantbörning AB**

Staffan Samuelsson  
Bävervägen 10, 352 45 VÄXJÖ  
Tel: 0470-4449 35, Fax: 0470-249 35

**Öhlunds Borr**

Sjöbodavägen 5, 952 50 KALIX-NYBORG  
Tel: 0923-211 13

**Öfrasjö Bygg AB**

Sven Ivar Örjan Gustafsson  
Älgrtevägen 11 nb, 127 32 SKÅRHOLMEN  
Tel: 08-646 22 60  
Epost: ofrasjo@wineasy.se

# Byggutbildning populär hos ungdomar

För fjärde året i rad ökar också intresset för gymnasieskolans byggprogram i hela landet. Inför hösten 2002 har antalet förstahandssökande till detta program ökat med 11 procent jämfört med förra året. I och med årets ökning har antalet sökande mer än tredubblats sedan 1999.

– Det är glädjande att konstatera att den negativa uppmärksamhet branschen fått under den senaste tiden inte går ut över rekryteringen, säger Lars Tullstedt, ansvarig för rekryteringsfrågor hos Sveriges Byggindustrier (BI). Byggbranschen behöver påfyllningen så väl om några år, då de stora pensionsavgångarna börjar märkas på allvar.

## Många förstahandssökande

Det totala antalet platser på byggprogrammet är nu drygt 3 400 på landets skolor, men det finns mer än 4 800 förstahandssökande. Antalet platser har ändå ökat med 16 procent jämfört med föregående år. I Stockholms län har antalet platser ökat med 62 jämfört med förra året. – Nu behövs en diskussion kring ytterligare anpassning av antalet platser till det faktiska behovet på olika håll i landet. I Stockholms län finns exempelvis 13 procent av antalet platser totalt sett. Men byggmarknaden i Stockholm utgör samtidigt



Studenter vid byggprogrammet på Strömbackeskolan i Umeå.

25-30 procent av hela landets, säger Lars Tullstedt. – Stora ansträngningar måste också göras för att få fler kvinnliga sökande till byggprogrammet, fortsätter Tullstedt. Det är också viktigt att eleverna får bra information inför grenvalet inom byggprogrammet så att vi inte får brist på yrkesarbetare inom vissa områden. Vi behöver exempelvis fler som väljer betong-, anläggnings- och golvyrket.

## Ökning även till högskolan

Nu kommer äntligen den ökning av antalet högskoleingenjörer med bygginriktning som branschen har kämpat för. Jämfört med förra

året ökade antalet förstahandssökande med 39 procent till landets högskolor med byggutbildning. Nu är det 861 som vill läsa bygg i första hand. – Ökningen sker jämnt över landet och det blir spännande att se om även andelen kvinnor ökar ytterligare. Bland dem som faktiskt började föregående höst var det 36 procent kvinnor. En mycket god siffra om man jämför med andra ingenjörsutbildningar, säger Lars Tullstedt.

*Antina-Maria Hessel*

# 40% positiva till byggarbete efter BI:s rekryteringskampanj

Sveriges Byggindustrier har under de senaste åren bedrivit årliga kampanjer för att öka intresset för byggsektorns yrken och därigenom locka fler sökande till postgymnasiala studier. Årets kampanj har nu utvärderats av Sifo genom 500 telefonintervjuer. Målgruppen för undersökningen är personer på 18-25 år som uttrycker ett intresse när det gäller möjligheten att fortsätta studera.

## Positivt påverkade

Bland dem som observerat BI:s kampanj råder

uppfattningen att goda karriärmöjligheter, gott om jobb samt att alla kan få jobb – såväl kvinnor som män – kännetecknar branschen. Fyra av tio som observerat kampanjen anser sig ha blivit positivt påverkade av den och 36% av alla intervjuade personer, oavsett om de observerat kampanjen eller ej, kan tänka sig att arbeta inom byggsektorn. Bland dem som inte kan tänka sig det, är skälet ”annat intresse” och inte direkt relaterat till byggbranschens för- eller nackdelar. Hela 68% av dem som observerat kampanjen påstår sig ha sett BI:s TV-reklam. Kreativt arbete, stor frihet och att skapa något

bestående... är de totalt högst rankade fördelarna med ett arbete inom byggsektorn. Främst Produktion, sedan Projektering och (långt efter) Förvaltning är de arbetsområden som intresserar dem som tänkt sig en framtid i byggbranschen.

*Joakim Grufman*

# IACDS – en världsorganisation för håltagare

På mötet i Bologna i november ställde en leverantör frågan om standardisering av hur man anger effekten på ett hydraulaggregat. Idag anges t ex elmotorn eller hur många ampere som stoppas in. De tyckte att det viktiga vore väl att mäta och ange hydraulpumpens utgående effekt, vilket vi tyckte var rimligt. Men då det är en leverantörsfråga skickade vi det på remiss till våra leverantörer för att inhämta deras åsikter eftersom en standardisering inte går att genomföra om inte de flesta är överens. Dröm om vår förväning när vi fick detta fax från Owe Persson. Vi återger texten ordagrant: "Braun Hydraulic Compact. Vilken idiot vill veta detta genom en centralorganisation som IACDS. Givetvis företaget som tillverkar produkten och marknadsför produkten. Detta är väl ingen

fråga för IACDS. Detta kallar jag produkters marknadsanpassning till slutanvändaren, det kan de ta reda på själv, eller Hagby-Asai som marknadsför produkten i Sverige. Är det sånt skit vi skall hålla på med inom HiB och kostar 50.000 tusen per år. Kopior till styrelsen hälsningar Owe Persson."

## Standardisering inom branschen

Att en person som Owe Persson, som anser sig ha erfarenhet av branschen, faxar ovanstående förstår vi inte. Först och främst kostar inte HiB:s arbete i IACDS 50 miljoner om året. Om det gjorde det skulle HiB ha gått i k k för länge sen. Vi förstår inte att en person som Owe Persson är rädd för standardisering inom branschen, då det skulle gynna entreprenörerna att kunna jämföra produkterna. Däremot förstår vi

rädslan hos företag som kopierar andras produkter och inte vet vad de sysslar med. Om man kopierar andras hydraulsågar eller aggregat och inte kan mäta värdena förstår vi att man inte vill ha standard. Eller att man kopierar andras borrarutrustningar eller stämp och inte vet att det finns olika stålqualiteter eller man är dålig att mäta så man inte får samma precision. Marknadsför företaget sig dessutom genom att snacka skit om kollegor, konkurrenter och personer, förstår vi rädslan för att hitta sätt att jämföra produkter och få en kvalitetsmärkning. En av de viktigaste uppgifterna för IACDS borde vara att arbeta med standard, miljö och arbetsförhållanden, vilket vi hoppas få fortsätta arbeta med.

*Gunnar Landborg samt Jan Lemos  
(svenska delegater i IACDS)*

## Nytt inom IACDS

I samband med BeBoSa mässan i Nürnberg, träffades några av delegaterna i IACDS för ett informellt möte. Mötet var inte beslutsfattande utan liknade mer en öppen diskussion om diverse branschfrågor samt vad föreningen skall arbeta med framöver. Det var inte utan att det märktes en viss stolthet hos delegaterna när det framkom att föreningens dokument om toleranser och begränsningar inom håltagningsbranschen, använts för att lösa en rättslig tvist. Det var en kanadensisk entreprenör som kommit i konflikt med sin beställare angående toleranserna på ett utfört arbete. Dokumentet var inte ens antaget av den kanadensiska branschorganisationen, men då inget annat fanns att tillgå, användes detta som vägledande och domen föll till entreprenörens fördel.

## Föreningens uppgifter

En av föreningens uppgifter blir att arbeta vidare med att ta fram internationell standard på flera områden. En annan intressant sak som var uppe för diskussion var den om utbyte av personal över landgränserna. Flera tyckte det skulle vara bra om man kunde skicka personal på t. ex ett stipendium för en tid hos en entreprenör i ett annat land, antingen som en belöning eller för vidareutbildning i yrket. Man kan också tänka sig ett utbyte av personal när ett land har högkonjunktur och ett annat har lågkonjunktur. Vi vet ju själva hur svårt vi har att hitta dugligt folk när det finns mycket jobb. Då skulle det sitta fint om det fanns ett system att få hit fullt kunniga håltagare som sitter på lådan i ett annat land. Frågan kommer upp till behandling under mötet i

Stockholm. Vi måste först g o d k ä n n a respektive lands yrkesutbildning, så vi vet att det är kunnigt folk vi pratar om. En annan sak för föreningen att arbeta med är den

om EU's nya förslag till direktiv när det gäller buller och vibrationer i arbetslivet. Frågan ligger på parlamentets bord nu och skulle klubbats redan i november förra året, men tack vare ett ramaskri från stora delar av Europa har beslutet först flyttats fram till våren 2002 och nu ytterligare några månader. Om förslaget antas kommer vår arbetssituation förändras avsevärt. När det gäller buller påverkas vårt yrke så markant, då vi använder hörselskydd hela tiden (hoppas jag). Direktivets förslag innebär att gränsen för närhörselskydd skall användas sänks från 90 till 85 dB.

## Olika problemställningar uppstår

Andra yrkesgrupper kan få det knepigare, hur ska man t ex. agera i en orkester. En trumpet kan alstra ljud på upp till 140 dB. Ska alla orkestermedlemmarna sitta med hörselskydd? Det är dylika problemställningar som uppstår när man försöker skapa heltäckande föreskrifter. Vårt yrke kommer att drabbas i en mycket högre grad när det gäller vibrationer. Förslaget är uppdelat på hand/arm och helkroppsvibrationer. Som förslaget är skrivet, så kommer nästan ingen att få arbeta med en handhållen maskin typ vinkelslip,



slagborr eller bilningsmaskin under en hel arbetsdag. Det finns idag inga undersökningar som gjorts på hur mycket våra håltagningsmaskinervibrerar, därför har vi i HiB beslutat att tillsammans med maskinleverantörerna sätta samman en grupp som har till uppgift att ta fram mätvärden. När det gäller helkroppsvibrationer blir det i princip bara buss och taxichaufförer som får arbeta ett 8 timmars pass. Hur blir det för lastfordonsförare, bilningsrobot och pålkransmaskinister eller hur länge får man vistas på ett vibrerande fartygsdäck. Alla som varit i taxfree butiken på en Finlandsfärja vet hur mycket det skramlar i hyllorna. Frågeställningen är mycket komplicerad och en hel del undantag kommer säkert att krävas, också hur mätningen av allt skall utföras och värderas ute i det praktiska arbetet, då allting vibrerar olika vid olika förutsättningar och miljöer.

## Stort intresse från utlandet

Det gavs oss också tillfälle att informera om programmet för Stockholms mötet i augusti. Intresset från utlandet att komma är mycket stort, så vi kan nog se fram emot en kul och intressant vecka under sommaren.

*Jan Lemos*

HIB-INFO 07

# Oseriösa företagare

Rivning och håltagningsbranschen har alltid haft problem med oseriösa företagare vilket är mycket beklagligt för de företagare som är seriösa. Att konkurrera mot dessa är i stort sett omöjligt då allt fler byggföretag enbart ser på prislappen. I slutändan kan det bli avsevärt dyrare för kunden, men i många fall ser man enbart kortsiktigt när man beställer håltagning och rivning. Hur löser man en skada som uppkommer pga. felaktig utförd håltagning när företaget saknar försäkring? Bristande kunskaper, oerfaren personal och mager maskinpark kan medföra att arbetet blir försenat vilket i sin tur kan innebära vite för byggföretaget! Dessutom riskerar man att anlita svart personal då många ej betalar skatter och avgifter. Är detta en risk som byggföretaget dvs. beställaren kalkylerar med?

## 200 kronor per timme

På sistone har redaktionen tagit del av ett fax som har skickats runt på västkusten. Ett oseriöst företag erbjuder sina tjänster för 200 kronor per timme och man utför allt typ av rivning samt håltagning. Vid närmare kontroll har företaget 17 betalningsanmärkningar och har dessutom varit utsatt för utmätning. Under dessa utmätningförsök har inget funnits att driva in! Om det aktuella företaget skall betala skatter samt avgifter och med ett litet pålägg för arbetskläder då kan man endast utbetala ca. 110 kr per timme till den anställde. Givetvis blir det inga pengar över till maskinkostnader eller andra utgifter såsom servicebil, lokalhyra, arbetsledning, bokföringskostnader m.m. I södra delarna av Sverige har man sedan ett par år tillbaka haft problem med polacker. Polackerna erbjuder sina tjänster för 100 kronor per timme och här pratar vi om en timlön på 60 kr. Då har vi givetvis förutsatt att han endast arbetar som hantlangare eller dylikt. Visst är det skrämmande! Hur skall vi som är seriösa kunna matcha dessa företag? Som seriös företagare skall man utbilda sin personal, köpa in den senaste utrustningen, upprätthålla dokumentation, arbeta efter miljöplan samt arbeta efter kvalitetshandbok. Utöver detta skall man ha en bra kassa så att man kan erbjuda upp till 60 dagars kredit samt lägga upp aconto och samtidigt betala dyra entreprenadförsäkringar.

## Räcker vår egen styrka

Nu kan man förstås fråga sig varför vi som seriösa företagare beklagar sig? Vår styrka som seriöst företag borde inte ha några problem med ”småskuttar” dvs. de oseriösa företagen som dumpar priserna anser

utomstående. Dock är det inte så i och med att kunderna vänjer sig vid en prisbild som är på tok för låg vilket i sin tur hämnar utvecklingen inom branschen. Personalen vill ha mer betalt, men vem skall betala deras lönehöjning? Hur skall man som företagare våga investera i ny och dyr utrustning när du vet att man inte får betalt för det. Kräsna kunder kan ringa och ”begära” att vi skall vara på plats inom en timme. Alla inom branschen känner säkert igen ”har ni en gubbe på lådan?”. Ibland dyker riktigt märkliga uppdrag upp som kräver både tankeverksamhet och komplicerad utrustning. I dessa fall passar det bra att ringa oss seriösa företagare i och med att ”småskuttarna” varken har kunskapen eller maskinerna som krävs för att utföra håltagningen. Hur länge orkar vi stå emot och bara utföra den typ av håltagning? Alternativet är förstås att ta rejält betalt för den håltagningen så att vi kan sitta på lådan resten av tiden.

*Patrik Sjögren*

# Lönsamhet som f-skattare?

Att enmansföretag har lägre omkostnader än större företag är förstås ingen nyhet och är egentligen ganska självklart. Dock skall omkostnaderna som finns fördelas på en person vilket gör att kostnaden i sammanhanget måste anses vara stor. Hur mycket måste egentligen en f-skattare debitera för att tjäna lika mycket som en anställd. Tja, för att få ut en timpeng på 130 kronor måste f-skattaren debitera 305 kronor per timme. I detta exempel har vi inte räknat med att f-skattaren är sjuk utan är fullt arbetsför hela året.

## Kräver obetalt arbete på sin fritid

Hur får man då fram den summan? Till att börja med utgår vi från lönen på 130:- och lägger sedan på 67% för att täcka omkostnader såsom semester, sociala avgifter, arbetskläder, försäkringar m.m. Utöver detta tillkommer sedan kostnader såsom företagsförsäkring, bilkostnader, revisor, handverktyg, telefon, porto, lokalhyra, fax, kopiator m.m. Denna kostnaden uppskattas till cirka 145.000 kronor per år och skall fördelas på 1350 timmar. Nämen hallå säger väl du nu! 1350 timmar på ett år? F-skattaren vill ha lön för

**-Du vet väl om att HiB finns på nätet?**

[www.haltagningsentreprenorerna.se](http://www.haltagningsentreprenorerna.se)

**-I dagsläget har HiB 94 medlemmar!**

**-HiB har varit verksamt i 15 år!**

1820 timmar, men kan oftast bara debitera 1350 timmar per år. Resterande timmar skall han titta på jobb, räkna på jobb, åka med kvitton, spilltider m.m. Nu kanske f-skattaren motiverar sitt frågeställande med att han kan sköta det på sin fritid. Okej, det är kanske möjligt. Detta gör han i såfall utan lön och då har man helt plötsligt avsevärt sämre betalt som f-skattare än som anställd.

## Maskinkostnader tillkommer

Man skall dessutom inte glömma bort att det tillkommer kostnader för håltagningsmaskiner såsom såg och bormaskin, bilningsmaskin, vattenslang, elkabel, expander, tejp, plast, diamantverktyg m.m. Med en enkel huvudräkning kommer man snabbt fram till att skillnaden med att arbeta som f-skattare och att vara anställd inte är så stor om man ser till lönen. Att friheten skulle vara större som f-skattare är nog överskattat. Hur många f-skattare arbetar inte dag och natt för att få verksamheten att gå runt? Alltså, att debitera mindre än 300 kronor per timme kan bara bero på okunskap!!!

*Patrik Sjögren*

## "FRÅN VAGGAN TILL GRAVEN"

Den 16- 20 oktober åker vi till Porto i Portugal för att lyssna på skattekonsulten Bo Johansson från Ernst & Young. Han ger oss praktiska råd och tips för att lösa problem som alla företag ställs inför. Under temat "Från företagets vagga till grav" får vi lära oss hur vi skall agera vid företagsstart, kompanjonavtal, vad gör vi med upparbetade vinster, vid avveckling, försäljning m.m.

Kurstid: ca 20 timmar.

Vi reser från Köpenhamn med Air France, kl. 19.30, anländer Porto kl. 20.45. Hemresan 19.30, anländer Köpenhamn 21.40. Vi bor, i delat dubbelrum, på Hotel Vila Galé, fyrstjärnigt, med frukostbuffé. Enkelrumstillägg SEK 700.

Kursen hålls på hotellet, **bindande anmälan** sker till Magnus Juthage.

Kursen är kraftigt subventionerad av HiB.

Kostnad: från Köpenhamn inkl fyra hotellnätter inkl frukost, flyg T.o.R och kursavgift = SEK 7.000 för HiB-medlemmar och SEK 10.000 för **icke** HiB-medlemmar..

OBS. Anmäl om Ni vill ha anslutningsflyg.

Insändes/faxas till:  
Magnus Juthage  
Specialhålltagning i Göteborg AB  
Ingela Gathenhielms gata 7  
421 30 VÄSTRA FRÖLUNDA  
Fax: 031-47 12 02

.....  
Företag

.....  
Antal personer

.....  
Enkelrum

.....  
Anslutningsflyg till/från

.....  
Adress

.....  
Postadress

.....  
Uppgiftslämnare

# En försäljare i Borås eller glappande käftar

Att försäljare är bra sagoberättare vet vi väl alla som haft besök av dem. Vem har inte hört historier som t.ex. om den nya 110-kronan som person X har kört 50 meter med och som går som ett skällat troll. Naturligtvis köper man ett sådant underverk, men när man vill reklamera den eftersom den bara gått 21 meter, får man höra att det inte är möjligt eftersom garantin ligger på 18 meter och att den gick 50 meter för person "X" beror på att det var speciellt gynnsamma förhållanden. Likadant hör man om fantastiska klingor som går hur långt som helst, men detta är ändå något som sker internt i branschen och man lär sig ju vilka som har bra produkter och vilka som bara har en stor trut. Det är värre när försäljarna kommer ut på arbetsplatserna och låter munnen glappa.

## Säljare med munläder

För många år sedan råkade jag ut för att en säljare för en stor och ansedd leverantör kommer ut med vajer till mig, men jag var då på lunch. Säljaren tar kontakt med platschefen för att lämna vajern. Platschefen frågar då hur lång tid det tar att såga 2 snitt i en granitvägg som är 2,3 m hög och 1,5 m tjock. Säljaren talar glatt om att med deras förträffliga vajer tar det en dag. Att graniten inte var injekterad och att ett sjuvåningshus stod ovanpå tog säljaren ingen hänsyn till i sin beräkning. Att sedan platschefen ville ha böter av oss för att det tog en vecka att såga och att han ansåg vår personal inkompetent är naturligtvis av underordnad betydelse, eftersom den trevlige och kunnige försäljaren talat om att det endast tog en dag att såga snitten med vajer. Med den bakgrunden blir jag förskräckt när jag läser "En förmiddag i Borås" som var införd i förra numret av HiB-

Info. I artikeln beskrivs hur det tar 30 minuter att flytta, montera och såga 2 x 2,1 lm i 0,25 m tegel. "30 minuter"... Att det dessutom tar 15 minuter att transportera in Minicuttern och snyggt bilar ner 1,2 m<sup>3</sup> tegel gör att hela historien låter som en saga eller så är det företaget det mest lönsamma i Sverige. Om det tar 30 + 15 minuter att göra en dylik öppning med artikelförfattarens fantastiska såg Frida och en klinga som han kanske påstår går 50 m<sup>2</sup> blir kostnaden per öppning ca 350 kr. Om man då debiterar ett par tusen kronor blir det en nätt förtjänst på 1.700 kronor per öppning.

## Ekvationen går inte ihop

Om man dessutom hinner med 10-11 öppningar om dagen ligger förtjänsten på 15-17.000 kronor per dag. Ungefär 2.000 kronor/timme och om personen i artikeln även arbetar 1830 timmar om året ger han en vinst på 3,66 miljoner och en omsättning på 4,58 miljoner. Att sedan företaget omsätter 2,6 miljoner på fyra anställda (650.000 kr/anställd, vilket är ganska normalt) gör ju att man inte får ekvationen att gå ihop, om det inte är så att personalen bara arbetar 1,5 mån/år eller att man inte haft sägen tillräckligt länge så att det inte gett utslag i bokslutet. Visst är det fantastiskt att leka med siffror? Allra helst när man översätter dem från försäljarnas munläder. Jag tvivlar inte på att produkten är bra, att de flesta gör sitt jobb, men håll er till hela sanningen och ta inte bara ut delar av den. Det får bara konsekvensen att vi håltagare uppfattas som skojare. Om Lennart i Borås säger 10 öppningar om dan inklusive bilning, så måste alla som inte klarar detta vara klåpare. Våra kunder uppfattar det så! Om vi skall ha en debitering av 2.500 kronor/timme och en förtjänst på mer än 2000 kronor/timme

ute på byggen, måste vi vara ett gäng stora skojare, vilkas priser ligger alldeles för högt.

## Lönsamhetsproblem

Tvärtom har vi lönsamhetsproblem i branschen med ojämn sysselsättning och höga investeringskostnader. Att det även är lönsamhetsproblem för en del leverantörer beror väl inte bara på att deras produkter inte motsvarar vad de lovar utan även att de påverkas av konjunkturen. Det är naturligt att barn växer upp och vi som har berättat sagor för våra barn förstår när de inte längre tar sagorna på allvar. Men vi har förstånd att inte berätta sagor för håltagare, då ju meningen inte är att dessa ska somna. Jag har ett bra förslag: döp de mest fantastiska produkterna till Tant Grön, Tant Brun, Tant Gredelin och Farbror Blå, så vet vi i vilken värld de hör hemma. Alternativt omskola de mest fantastiska säljarna till dagisfröknar, för på dagis finns en stor lyssnarskara, som kanske tar dem på allvar.

*Gunnar Landborg*

# En av branschens legender

Bror Österman, skaparen av Zohrosågen samt grundare av Ess-Borr, är en av håltagningsbranschens legender. Vi hade det stora nöjet att träffa honom på Kongressen under elitloppssöndagen. En alltid lika trevlig och angenäm pratsund tillsammans med en pigg pensionär.



# Två välkända stockholmsföretag går samman

DM Håltagarna och Södertälje Borrteknik med företag i stockholmsregionen har beslutat att gå samman och gjorde så den 2 maj 2002. Richard Danielsson och Torbjörn Andersson på DM Håltagarna har med över 20 år i branschen haft en diskussion om hur man skall kunna utveckla branschen för att kunna möta de kraven som ställs med hänsyn till kvalitet och arbetsmiljö.

Lasse Eriksson på Södertälje Borrteknik som varit en av de ledande i branschen under sina

23 år tyckte att en förändring av sitt företag var tvunget. DM Håltagarna med verksamhet i Stockholm och Växjö var intresserade när Lasse Eriksson tillfrågade dessa om intresset fanns av att köpa verksamheten. Detta ledde i sin tur till att personerna i fråga har diskuterat övertaget det senaste halvåret. DM Håltagarna tar över verksamheten i Södertälje Borrteknik där Lasse Eriksson fortfarande kommer att finnas kvar.

*Patrik Sjögren*



# FÖRSÄKRING SOM SÄKERHET

Försäkring som Säkerhet ger beställaren ett väsentligt bättre skydd än traditionella bankgarantier. Genom effektiv administration är handläggningstiden kortare och premien lägre än för traditionella bankgarantier och alternativa byggsäkerheter.

## Under entreprenadtiden

Under entreprenadtiden är fullgörandeförsäkringen avsedd att säkerställa entreprenadens fullgörande. Säkerheten är 10% av kontraktssumman oavsett kontraktsform. Om entreprenören inte uppfyller sina förpliktelser enligt avtalet kan beställaren rikta anspråk mot försäkringsbolaget. Fullgörandeförsäkringen ersätter beställarens merkostnader och viten till följd av väsentligt kontraktsbrott.

## Under garantitiden

Under garantitiden, d v s tiden från godkänd slutbesiktning till godkänd garantibesiktning, gäller säkerheten de fall när entreprenören inte kan infria sitt garantiåtagande. Säkerheten är 5% av kontraktssumman enligt AB 92 och 10% av kontraktssumman enligt ABT 94. Garantitiden löper normalt 2 år, men kan ställas även upp till 5 år. Säkerheten kan växlas mot redan utställda bankgarantier och tecknas för nya entreprenadkontrakt.

## Solvensprövning

För att komma i åtnjutande av försäkring som säkerhet krävs ett godkännande i en solvensprövning som ombesörjs av BRIM, samt medlemskap i Sveriges Byggindustrier. Solvensprövningen sker löpande, normalt årsvis.

**Försäkringsgivare:** Försäkringsbolaget Zürich

**För offert:** Ifylld beställningsblankett, beställningsskrivelse samt senast reviderade årsbokslut skickas till:

BRIM, Bygginde Riskmanagement

Box 19565, 104 32 STOCKHOLM

Tel: 08-441 89 70, Fax: 08-441 80 70

**BRIM**  
Bygginde Riskmanagement AB

## ANNONSERA I NORDENS STÖRSTA TIDNING FÖR HÅLTAGNING!

**Genom att annonsera i HiB-Info når du ut till ca. 95% av samtliga håltagningsföretag i Sverige, Danmark, Norge, Finland, Island samt Estland och Litauen. Utöver detta skickas även HiB-Info till rivningsföretag i Sverige. HiB-Info delas även ut på samtliga byggmässor i Sverige.**

**BOKA DIN ANNONS REDAN I DAG:**

**RING 0708-55 40 40 ELLER FAXA 042-16 18 81**

**EPOST [patrik.sjogren@telia.com](mailto:patrik.sjogren@telia.com)**

# BeBoSa 2002, Nürnberg

World of Concrete känns alltid tung eftersom de amerikanska maskinerna ställs ut där. BeBoSa känns lätt och smidig och framför allt är Nürnberg närmare än New Orleans. Om man tittar närmare på dessa båda mässor märks det att byggbranschen har stora problem runt om i världen liknande Sveriges byggkris i början av 90-talet. I USA hade utställarna reducerats med 2/3, då de asiatiska företagen saknades och likaså många amerikanska. Efter att ha besökt BeBoSa Fredrikshafen, Håltagningshallen på Bauma 98 och 01 samt BeBoSa Nürnberg 00, som alla varit stora mässor med leverantörer från hela Europa som utställare, kan man bara konstatera att hallen på BeBoSa 2002 ökade tom och ödslig.

## **Bebosa var en värdig efterträdare**

På 80-talet fanns World of Concrete Europe, som cirkulerade mellan Europas huvudstäder och många med mig har väl ansett att BeBoSa har varit en värdig efterträdare. Att mässan bara var hälften så stor som tidigare och att Tyrolit, Eurodima, Diamantboart, Gölz och många andra saknades, sänker ju inte kvalitén på de som



är kvar, utan ger dessa mer utrymme. Hydrotech hade en monter tillsammans med Harley Davidsson där HD dominerade så stort att man inte visste om det var motorcykelmässa eller om det var reklam för håltagningsföretag ägt av MC-gäng. Dimas, världens största på diasidan och Hilti på handmaskiner och dia hade stora montrar och fin presentation av produkterna. Det som kännetecknar båda företagen är att man alltid blir vänligt bemött och på ett sådant sätt att man känner sig unik. De har duktig och kunnig personal som är beredd att svara

på alla frågor även dumma sådana. Eftersom jag även börjar känna en del entreprenörer i Europa är det trevligt att gå runt och prata, höra om konjunkturens problem och utvecklingen i andra länder.

## **Europa kommer ifatt oss**

Att man sedan blir bjuden på mackor och öl hos Dimas och Gula Änkan med tilltugg hos Hilti gör ju inte att man missar att beskåda innehållet i montrarna. Tyska föreningens monter hade även medlemslänternas loggor och det var med stolthet jag konstaterade att vår logga var med. På maskinsidan kan konstateras att Europa har kommit ifatt oss utvecklingsmässigt. Om några år måste vi anpassa oss efter dem, då utvecklingen går fort. Om man bara tittar på det faktum att elsågen kommit tillbaka och börjar bli lika effektiv som hydraulsågen och nästan lika





lätt, förstår man att något händer där nere. Det finns 4-5 fabriker på elsågsidan. Om vi fortfarande tror vi är bäst och förblir konservativa kommer vi att bli kraftigt på efterkälken. Det är därför viktigt att vi besöker mässor och håller kontakt med leverantörer, vågar testa och komma med synpunkter så kommer vi att fortsätta vara med att driva branschen framåt.

#### En kär bekant

En kär bekant som ofta finns med på mässorna är Jack Midhage med Diatip. Att det i två montrar fanns konkurrerande maskiner för omsättning av borrar räknas inte, eftersom de var som en Nissan Micra mot en BMW i prestanda. Jack är alltid glad,

positiv, pigg och ser ut som en ungdom, så man måste verkligen beundra honom för hans entusiasm.

#### Imponerad av lyftbockar

Två produkter eller montrar som jag stannade länge i för att titta på var dels Feltes med lyftbockar och blockhiss för att transportera block från väggen. Första gången jag stötte på Feltes var 1996 på BeBoSa i Friedrichshafen. Även då tyckte jag det var bra produkter. Lätta att montera och transportera och gjorda av aluminium och därför lättviktiga. Att det dessutom finns bra kringutrustning som t.ex. väggfästen, visar att det är ordentligt genomtänkt. Att det blir betydligt dyrare än att spika ihop något

provisoriskt är ganska självklart. Men tänker man säkerhetsmässigt är alternativet bara ett och i förlängningen blir proffsaggregaten billigare i alla fall för den som är säkerhetsansvarig. Under de sex år som jag sett lyftanordningarna har det inte dykt upp någon återförsäljare i Sverige, vilket är synd.

#### Smidig plattform i aluminium

En annan produkt som fäste min uppmärksamhet var Siedra med sin plattform att lägga mellan två stegar. Plattformen var utdragbar så man kunde anpassa den till den längd man behövde. Naturligtvis var även den i smidig aluminium. Som vanligt när man besöker BeBoSa blir man inbjuden att delta i galamiddagen. Så efter långa dagar på mässan torsdag och fredag och middag på kvällen så behöver man inte vaggas till sömns på hotellet. När sedan flyget landade på Arlanda på lördagen var man nöjd och glad att komma hem och få möjlighet att krama sin egen kudde.

*Gunnar Landborg*



# Rätt lönebildning tryggar sysselsättningen

Löneökningarna i byggsektorn har under det senaste året varit betydligt högre än inom tillverkningsindustrin och näringslivet i genomsnitt. Preliminära siffror för den senaste 12-månadersperioden visar en löneökningstakt på drygt 6% för byggsektorn, att jämföra med ca 3-4% för näringslivet i genomsnitt.

Vad gäller lönebildningen skiljer byggsektorn ut sig från flertalet andra större branscher på flera olika sätt:

- Större andel ackord, som dessutom omförhandlas åtminstone var 12e vecka.
- Vikten av att färdigställa byggprojekten gör att företagets motståndskraft mot löneökningar blir liten. Det kostar alldeles för mycket i viten om bygget inte blir klart i tid. Också detta skyndar på löneglidningen och därmed byggkostnaderna.
- En hög relativ lönenivå. I förhållande till genomsnittet i industrin är byggarbetarlönerna 15-20% högre.
- En relativt sett hög löneökningstakt. Ändå sedan 1998 har lönerna ökat snabbare i byggsektorn än genomsnittet för industrin. Under det senaste året har skillnaden varit hela 3%.

Löneökningarna i byggnadsindustrin har dessutom haft en svag koppling till hur produktiviteten förändras. En naturlig utgångspunkt är att löneökningen kopplas till produktivetsförbättringen. Den kopplingen är dock betydligt svagare i byggsektorn än för industrin i genomsnitt. Korrigerat för produktivetsförändringen (dvs löneökning minus produktivetsförändring) ligger lönekostnadsökningen i byggsektorn varje år efter 1993, utom 1996, högre än i t ex verkstadsindustrin.



Lönerna är tillsammans med byggmaterialkostnaderna också den kostnadspost som stigit snabbast inom byggsektorn under det senaste decenniet. Löneutvecklingen i byggbranschen riskerar därmed att bli ett problem som inte bara hotar byggsektorn utan även den samhällsekonomiska stabiliteten i stort. För byggsektorn leder det till stigande byggkostnader och därmed även till högre hyresnivåer. Det leder till lägre byggvolym och till ökad arbetslöshet inom sektorn.

För samhällsekonomin i stort kan en fortsatt relativt sett snabbare lönekostnadsökningen i byggsektorn leda till en tickande inflationsbrasa via byggpriserna. Det riskerar också att leda till att för tillväxten nödvändiga infrastrukturinvesteringar inte ryms inom budgetramarna och inte blir av. Men den största faran är nog att en hemmamarknadssektor, där den internationella konkurrensen i hög grad saknas blir löneledande, vilket hotar konkurrenskraften i näringslivet i stort.

Till detta kommer att det krav som Byggnads fört fram om ett återtagande av lönenivån förutsätter en fortsatt löneökningstakt under de kommande åren som är 2-3 % högre per år än genomsnittet för näringslivet. Detta understryker än tydligare problemen ovan.

Att se över löneprocessen och lönesystemen i byggsektorn förblir därför givetvis en huvudfråga för Sveriges Byggindustrier. Mer företagsanknutna medarbetaravtal är en nödvändighet för att få till en hållbar och modern lönestruktur. Det skulle både de anställda och företagen i byggbranschen liksom samhällsekonomin tjäna på.

Lars Jagrén

## Avtal för HiB's medlemmar

### Rabattavtal med leverantörer av tjänster som är konkurrensneutrala

#### Sverige Bygger

Information om byggobjekt, ca 30% rabatt.  
0650-151 50.

#### CreditSafe

Kreditupplysningar, ca 50% rabatt.  
031-725 50 15 (Anna Klint)

#### BRIM

Sakförsäkringar, ca 50% billigare än "vanliga" bolag  
08-441 89 70 (Anders Croon)

#### Statoil

Bensin, diesel, olja m.m.  
08-429 63 00

#### Tele 2

Mobiltelefon, 24 mån avtal med möjlighet till förlängning 12 mån  
0200-226 226 (Gunilla Lernman)

#### Europolitan Stores AB

Rabatter/avtal, 20%, på tillbehör gällande butikspriser.

*Mer information kan du få om du tar kontakt med vårt kansli.*



AB SP-ORTENS  
DIAMANT

Den lilla experten på  
diamantverktyg för  
håltagare och byggare.

Terrängvägen 17  
129 43 Hägersten  
08-977 677

[www.diamantorten.se](http://www.diamantorten.se)

# iX-15, den nya generationens väggsåg

Hydrostress nya elektriska väggsåg iX-15 har dubblat sin styrka, men har halverat sin vikt. Skärkapaciten har i jämförelse med sin "lillasyster" dubblats! Väggsågen klarar sågklingor upp till Ø1200 mm och klarar ett sågdjup på 50 cm. Drivsystemet är kompatibelt med det nya wiresystemet SK-B. För första gången i världshistorien har man en wiresåg med elektrisk drivenhet som väger under 30 kg. Priset för iX-15 ligger i samma prisläge som en normal hydraulisk väggsåg. Drivsystemet är otroligt litet och i stort sett krävs det kunskap om 1000 Hz-teknologin för att förstå hur det egentligen går till. Jämfört med 8 kW drivenheten så har man halverat vikten och dubblat sågkapaciteten. Numera kan man såga lika djupt med en elektrisk såg som man kan med en hydraulisk såg. Kontrollenheten går att koppla till 16A, men går att koppla in på 32A också. Att styra och köra sågenheten är nästan löjligt enkelt. Om man anger sågklingans storlek och anger periferihastighet så räknar sågen själv ut den optimala rotationshastigheten.

## Demokörning fick oss att häpna

Vår demokörning av sågen fick oss att häpna då vi fick se kapaciteten. Först ett styrsnitt och sedan fullt djup. När den skulle kapa armeringsjärn förstod man att den hade den utlovade kapaciteten. Vi kunde således inte bli mer än imponerade! En praktisk och fiffig sak vare konstruktionen av sågskyddet. Sågskyddet ökade sin storlek samt minskade sin storlek vartefter klingan och sågmotorn rörde sig. Om man jämför kapaciteten med hydraulsågarna så kan vi utan att ljuga säga att den är fullt jämförbar. Skall vi kika lite på



de övriga elsågar som finns så är kapaciten avsevärt högre på iX-15. Priset på iX-15 är kanske en aning högt, men som vanligt gäller den gamla klyschan "man får vad man betalar för". Vart vill vi då komma med detta? Jo, behöver man en ny väggsåg och vill kombinera detta med den senaste tekniken så är valet inte så svårt. Vill man bara komplettera befintlig maskinpark med en elsåg för mindre sågarbete då är nog priset lite väl högt för det man tänker utnyttja den till. iX-15 kostar ca. 235.000 kronor och det är åtminstone 100.000 kronor mer än Hiltis elsåg och kanske 80.000 kronor mer än en vanlig hydraulsåg oavsett tillverkare. Dock en

mycket fin såg så valet är ditt när du står inför nya inköp..

*Patrik Sjögren*



# Hur fungerar våra sågklingor och borrhonor?

Hur fungerar våra sågklingor och borrhonor egentligen? För de personer som arbetar inom branschen är det en självklarhet, men för de personer som endast har viss kontakt med vår bransch eller är nybörjare inom yrket är det förstås en gåta hur våra verktyg egentligen skär i materialet. Till att börja med så är det diamanter som skär och som många säkert vet är diamant det hårdaste material som finns eller en kvinnas bästa vän. Välj själv! Om vi skall börja med sågklingorna är det två faktorer som avgör. Dessa faktorer är ett härdat stålblad av hög kvalitet även kallat stamblad samt segmenten som sitter på stambladet. Segmenten sitter upphöjda samt med jämna mellanrum och gör så för att få rätt kylning med hjälp av vatten eller luft. Samtliga sågklingor är lasersvetsade vilket är en förutsättning om man skall såga torrt. Alternativ till lasersvetsning är silverlödning, men detta gör att segmenten ej tål samma höga värme. Därför är det i princip enbart borrhonor som silverlödas. På senare tid har även lasersvetsade borrhonor framtagits, men är i dagsläget ett mycket dyrt alternativ för kunden.

## Segmentens uppbyggnad

Hur är då segmenten uppbyggda? Jo, man blandar olika diamanstorlekar i en metallblandning och denna blandning trycks sedan ihop under högt tryck och hög värme. Segmenten görs alltid bredare (ca. 3,5-5,5 mm) än stambladet och detta för att segmenten skall få frigång från stambladet. Om segmenten slits för mycket på bredden då kommer stambladet att ta emot och omöjliggör sågning. Därför är det vanligt att man tillverkar sandwichsegment dvs. segment med hårdare bindning på yttersidorna och mjukare bindning i mitten. Vad är då en hård respektive mjuk bindning? Metallblandningen har för uppgift att binda fast diamanterna i segmentet. För att få en optimal verkan av segmentet väljer man att ha en hård bindning för mjukt material och en mjuk bindning för hårt material. Tegel är mjukt och granit är hårt! Materialet man sågar i har för uppgift att slita på bindningen så att den kan släppa fram nya diamanter vartefter diamanterna slits. Ett abrasivt (slitande) material såsom tegel sliter mer på bindningen och kräver att man har en hårdare bindning som håller kvar diamanterna längre. Granit är hårt och kräver en mjukare bindning som släpper diamanterna tidigare. För 15-20 år sedan valde branschen att dela

upp verktygen i olika färger för att underlätta valet av segment. Gult var anpassat för hårt material (granit), rött för mjukt material (tegel), blått för normal sågning (betong) samt svart för extremt mjukt material (asfalt).

## Viktigt med rätt val

Om verktygen inte skär med önskad hastighet eller slits för fort då har man med all säkerhet gjort ett felaktigt val av verktyg. En svart klinga i granit skulle sluta med att sågen skulle stå och hoppa utan att såga samtidigt som en gul klinga i asfalt skulle slitas upp på två sekunder. Rätt val av verktyg är a och o! För att göra det ännu svårare är rätt mängd kylvatten också viktigt. För mycket kylvatten gör att man forslar bort för mycket kaks (kylvatten blandat med frisågat material) som har för uppgift att slita på bindningen

så att nya diamanter kommer fram. I detta fall säger man att man glasar eller polerar verktyget. Diamanterna blir runda och mister sina skärande egenskaper. Detta resulterar i att man får hjälpa verktyget att ta fram en ny omgång diamanter. Lättast är att använda en flex (en typ av slipmaskin med speciellt framtagen skiva) och slipa bort ett tunt lager av bindning. Använder man för lite kylvatten kan segmentet bli alldeles för varmt vilket gör att diamanterna brinner upp och mister då sina skärande egenskaper. Dessutom riskerar man att segmenten lossnar från stambladet eller borrhonan. Givetvis kan det också sluta med att kakset sätter igen såg/borrsnittet och gör att verktyget sätter sig i materialet.

*Patrik Sjögren*

## Electrolux förvärvar världsledande tillverkare av diamanterverktyg

Electrolux har tecknat avtal om att förvärvar Diamant Boart International S.A., världsledande tillverkare och distributör av diamanterverktyg och annan utrustning för byggnads- och stenindustrin. Säljare är den brittiska investeringsfonden Candover. Köpeskillingen uppgår till 1.700 Mkr på en skuldfri basis. Förvärvet förväntas vara slutfört per den 30 juni 2002 och är beroende av nödvändiga myndighetstillstånd. Diamant Boart hade 2001 en omsättning på 2.500 Mkr och 2.000 anställda. Huvudkontoret är beläget i Bryssel.

## Blir världens största tillverkare

”Diamant Boart passar utmärkt med vår nuvarande verksamhet och vi kommer i och med förvärvet att bli världens största tillverkare av diamanterverktyg för byggnads- och stenindustrin, säger Bengt Andersson, Chef för affärsområde Professionella Utomhusprodukter. ”Diamant Boart är ledande när det gäller teknisk utveckling inom detta område och den positionen kommer att stärkas ytterligare under vårt ägande.”

Förvärvet förväntas ge ett årligt tillskott på 200 Mkr till Electrolux-koncernens rörelseresultat. Electrolux hade 2001 en försäljning på 1.300 Mkr inom produktkategorierna kapmaskiner och diamanterverktyg. Verksamheten är en del av affärsområdet Professionella Utomhusprodukter och produkterna säljs under varumärkena Dimas och Partner.

## Två företag med samma inriktning

För den svenska marknaden innebär detta köp att Olssons Diamanterverktyg i Karlsborg numera ingår i samma koncern som Dimas. Enligt våra källor kommer båda företagen att fortsätta sin verksamhet som tidigare utan några förändringar. Detta är nog det mest korrekta man kan göra då Olssons Diamanterverktyg sedan tidigare är stora på marknaden i Sverige och att slå ihop bolagen innebär nog att man förlorar/tappar kunder till andra leverantörer.

*Patrik Sjögren*

## Ny handslip och torrsug från Hilti

Vi har haft den stora äran att få provköra den nya handslipen och h torrsugen från Hilti. Tidigare har man varit hänvisad till DC-125 med en Ø125 boomerangskiva, men med den nya Ø150 boomerangskivan har man tillgång till en kraftfullare maskin samt större avverkningsyta. En nyhet är också torrsugen VCD 50 som är framtagen till handslipen DG 150. Genom att nyttja denna sug kan man reglera så att torrsugen endast är påslagen när man trycker på handtaget på slipen. Man slipper således trycka av



strömbrytaren på båda maskinerna. Prisbilden för ett komplett paket med slip, sug och en slipskiva ligger på ca. 23.000 kronor. Enligt uppgift går det bra att köpa slipen separat, men någon prisuppgift på enbart denna har vi ej kunnat få fram.

### PS 20, värd att nämna igen

Fler nyheter från Hilti som är värda att nämna är PS 20 som vi uppmärksammat tidigare. Slå på, kalibrera och scanna, så enkelt undviker du obehagliga överraskningar. Du arbetar effektivare och säkrare tack vare snabb och exakt positionering av armeringsjärn, kopparrör och strömförande ledningar. Genom att undvika en enda skada så har PS 20 betalat sig.

*Patrik Sjögren*



## Stölder vid byggen för 1,4 miljarder

Varje år stjäls det för 1,4 miljarder på landets byggarbetsplatser, visar en undersökning av Sveriges Byggindustrier. Beställningsjobb och organiserad brottslighet ligger bakom stölderna, som uppgår till mellan 12 000 och 13 000 årligen, enligt undersökningen. Dessa siffror är betydligt högre än vad Brottsförebyggande rådet, Brå, kommit fram till. Brå räknar med att anmälda stölder och inbrott legat på mellan 7 000 och 8 000 per år den senaste femårsperioden. - Anledningen till skillnaden är att vi också räknar med de brott som inte anmäls, säger Andreas Brendinger, chef för region Väst, och tillägger höga självrisker gör att det för många inte lönar sig att anmäla stölder till polisen varför byggföretaget tar kostnaden själv. *Källa: BI*

## När skall branschen ställa krav på företagen

I nuläget kan vem som helst starta ett håltagningsföretag och det utan några som helst krav på kompetens inom området. När skall beställarna ställa krav på företagen? Yrkesutbildad personal är ett första steg vilket kan jämföras med det yrkesbevis en elektriker måste ha för att få utföra elinstallationer. En kvalificerad arbetsledning med utbildning inom arbetsmiljö samt yrkesbevis i kombination med krav på ISO9002 samt certifikat utställt av branschorganisationen kommer nog att krävas för att branschen skall saneras från oseriösa. I Holland ser vi exempel på företag som har certifikat för bl.a ISO9002 och håltagning (se nedan). Vem är det som sätter stopp för denna utveckling som borde vara självklar? Är det beställarna som vill hålla nere prisbilden genom att gynna oseriösa som struntar i utbildning och arbetsmiljö? Skall branschen överleva måste vi se långsiktigt på vårt handlande.

*Patrik Sjögren*



# FRIBERG TRADING AB

VERKTYG OCH MASKINER



*Vi saluför även Cardi och Weka!*

**035-406 30**

Fax 035-409 30

Krontorpsvägen 19, 302 65 HALMSTAD

# Risky business

Under början av 90-talet togs en rad politiska beslut som tillsammans innebar att bostadsbyggandet avstannade. Från en nivå på 70 000 bostäder per år sjönk bostadsbyggandet till 10 000 -15 000 bostäder per år. Sedan dess har bostadsbyggandet ökat igen, men ligger fortfarande på en mycket låg nivå.

## Lägst i hela OECD

Bostadsbyggandet i Sverige har utpekats som det lägsta i hela OECD-området. Det låga bostadsbyggandet har inneburit att Sverige som enda OECD-land har ett krympande bestånd i betydelsen att förslitningarna överstiger investeringarna.

Ytterligare en konsekvens av att bostadsproduktionen avstannade under 90-talet ser vi idag – 53 procent av befolkningen bor i en kommun där det råder bostadsbrist.



Varför bygger vi då inte fler bostäder trots stor bostadsbrist?

## Ett enkelt svar

Ett enkelt svar på den frågan är att vi bygger det som någon (byggherren) beställer. Men då dyker nästa fråga upp, varför beställer ingen bostäder i de kommuner där det råder bostadsbrist? Svaret på den andra frågan är betydligt svårare att svara på. Kombinationen av en djup lågkonjunktur, en misslyckad marknadsanpassning och avreglering samt en orimlig skattebelastning har lett till ett orimligt lågt bostadsbyggande. I samband med skattereformen steg skatternas samlade andel av hyran i nya bostäder till mer än 60 procent.

Boendekostnadernas andel av den disponibla inkomsten ökade till de högsta i världen, från 22 procent till 32 procent. Det innebar en höjning med 45 procent. Samtidigt minskades byggsubventionerna, vilket innebär att byggandet och boendet idag har blivit en av samhällets viktigaste inkomstkällor.

## Långsiktiga spelregler

Eftersom staten inte längre står för kostnaderna eller risken, krävs det att någon annan tar på sig den rollen. Det vill varken entreprenörerna eller byggherren (beställaren) göra. För att få fart på byggandet utan subventioner måste vi ha en väl fungerande bostadsmarknad med långsiktiga spelregler. För det krävs en väl fungerande hyresmarknad, flera alternativa upplåtelseformer och framför allt ett minskat skattetryck på byggandet och boendet.

*Jessica Johansson, ansvarig för bostadsbyggande på Sveriges Byggindustrier*

# Öppet hus i Göteborg

Olssons Diamantverktyg har flyttat sin göteborgsfilial till nya fräscha lokaler. Numera finns man att finna på Backa Bergögata 15 med ett fantastiskt fint läge med strandtomt vid Göta Älv. Flyttlasset gick i slutet av förra året och man hade öppet hus den 8 februari. Ett femtio-tal intresserade håltagare tittade förbi på visning av lokaler samt en mindre maskinvisning.

## Permanent utställningsdel

Det fanns sågbord, bensindrivna motorkappar, asfaltssågar modell större, stativ från HRA, golvsågar från Savi, Weka bormaskiner i ”DB-blått”, Zohrro-sågen monterat på Olssons borrstativ, Pullmans våtsugar, golvslipmaskiner samt det vanliga håltagsortimentet. Man skall förstås inte glömma sugstosen som gjorde stor succé på Nordcon i höstas. I utställningsdelen som är permanent finns allt från täckningsmaterial till vattenkopplingar, snabbstämp med baljor samt tryckbehållare. Jan Månsson samt Nicklas Viking är Olssons Diamantverktygs representanter i Göteborgsområdet och är dessutom ansvariga för b.l.a. södra Sverige.

*Patrik Sjögren*



# Därför skall du ringa till Karin!!!

Sveriges Byggindustrier har förstärkt sin kompetens inom entreprenadjuridiken genom att anställa de båda juristerna Jens Lundgren och Karin Nordström. Jens kände vi på pulsen i förra numret av HiB-Info och nu har "turen" kommit till Karin.

**Hej Karin och välkommen till Sveriges Byggindustrier, fast det var ju ett tag sedan så Du har ju redan hunnit bli gammal i gården. En kvinna i vår bransch är ju tyvärr ingen vanlig syn! Så min första fråga måste bli: - Vad gör Du här?**

Ja det kan man undra ibland... Skämt åsido, innan jag kom hit jobbade jag som jurist på en myndighet och efter det inom Regeringskansliet med EU-frågor, men det lockade att återknyta till byggbranschen eftersom jag är uppväxt i en "byggarfamilj". Detta kombinerat med ett intresse för arkitektur, design och byggnadsvård valde jag 4-årig byggnadsteknisk linje på gymnasiet, så jag har faktiskt en examen som byggnadsingenjör i bagaget.

**-Varför jurist?**

Att det blev just juristutbildningen kan jag faktiskt tacka en lärare jag hade i anläggningsteknik på gymnasiet för. Han frågade mig om jag hade funderat på att bli jurist, för det behövs jurister med förståelse för de tekniska frågorna, och han trodde jag skulle passa bra för det. Så på den vägen är det... När jag tog examen som byggnadsingenjör 1991 var som bekant arbetsmarknaden i branschen inte den bästa. Alternativet blev istället att studera vidare, och influerad av min lärare sökte jag juristlinjen. Men det var snubblande nära att jag valde samhällsplanerarlinjen istället.

**-Här i HiB är de flesta småföretagare. Ett stort företag har mer än sex anställda. Har Du någon småföretagserfarenhet?**

Jag är uppvuxen inom en egenföretagarfamilj i byggbranschen, så man kan nog säga att jag har småföretagarperspektivet i mig sedan barnsben.

**-Var är Du uppvuxen?**

I Täby, en förort norr om Stockholm. Men, även om jag är uppvuxen i Stockholmstrakten har jag faktiskt hyfsad koll på att Sverige är större än vad som ryms inom Stockholms tullar. Min släkt härstammar från Orsa och Falun i Dalarna, och där tillbringar jag fortfarande en hel del av min lediga tid.



**-Vad gör Du mera på Din fritid?**

Jag och min sambo har en stuga i Stockholms skärgård, så där tillbringar vi en hel del tid, vi har en liten segelbåt också, så sommartid hittar man oss ofta på någon liten holme långt ut i Stockholms ytterskärgård. Alternativt susar vi gärna fram längst Sveriges mindre landsvägar i vårt hobbyprojekt, en Volvo P1800 från 1967. Vintertid är det skidåkning som gäller, både på längden och utför på telemarksskidor, men i brist på snö i Stockholmstrakten får långfärdsskridskoåkning duga som substitut.

**-Du är ju entreprenadjurist så Dig och Din kollega Jens kan vi ju alltid ringa ang. våra dagliga problem. Men Du är ju dessutom inriktad på frågor om offentlig upphandling och på EU-frågor. Hur kan vi utnyttja Ditt kunnande där och vilka frågor skulle Du vilja informera oss om inom det området?**

-Ni kan t.ex. vända er till mig om ni deltar i en offentlig upphandling, t.ex. den egna kommunens, och tror att ni inte har blivit korrekt behandlade, eller om ni vill ha allmän information om hur det regelverket fungerar. Just på området offentlig upphandling händer det mycket just nu. Det är en hel del ändringar på gång, både i EU-direktiven som ligger till grund för lagstiftningen och även i de svenska reglerna

för mindre upphandlingar, under de s.k. tröskelvärdena, så det kommer säkert att finnas ett behov av information om de nya reglerna.

När det gäller EU-frågorna är det min roll att försöka hålla lite koll på det som händer på EU-nivå och som kan ha betydelse för byggbranschen, så om ni t.ex. har hört rykten om att det är på gång några nya märkliga EU-regler som kommer att påverka er verksamhet kan ni höra av er till mig, så ska jag försöka hjälpa er med mer information.

**-Under den tid Du arbetat här är det något Du redan nu vill förmedla som skulle underlätta livet för oss småföretagare? När Jens fick samma fråga sa han: - "Skriv och underrätta. Skriv hellre en gång för mycket än en gång för lite". Men mellan Dig och mig. Det säger alla manliga jurister till alla sin klienter! Småföretagare tycker det är tråkigt att skriva och sedan har man inte tid och dessutom ett företag att sköta! Finns det inget annat gott råd som Du kan ge?**

Mitt råd måste nog tyvärr bli lite detsamma som Jens: Använd papper och penna, i alla fall för att fästa det allra mest grundläggande på papper när ni träffar avtal; kontraktssumma, kontraktstid, vad man har kommit överens om ska utföras och vilka som är parter i överenskommelsen. Som torr jurist kan man ju inte annat än konstatera att i många fall skulle ett sådant väldigt enkelt pappersarbete kunna rädda hem mycket av pengarna i händelse av en tvist. Dessutom kan det bidra till att undvika många av tvisterna, vilket givetvis sparar både pengar och tid, och framför allt ger er mer tid att sköta ert företag... Ett annat råd gäller offentlig upphandling: När man deltar i en offentlig upphandling är det jätteviktigt att man med sitt anbud verkligen skickar in all den information som den upphandlande enheten kräver i förfrågningsunderlaget, annars kan man åka ur upphandlingen på ren formalia, t.ex. att man inte skickat med ett intyg som efterfrågades. Det håller alltså inte att tänka att "det kan jag komplettera med i efterhand, om jag får jobbet", för då kan loppet redan vara kört.

**Uppvuxen i byggbranschen, byggnadsingenjör och entreprenadjurist. Glad, pigg och trevlig - kan det bli mer rätt?!**

*Lars Sandström*

# Nytt lagförslag kan ändra turordning vid konkurs

När ett företag går i konkurs är det inte bara det företaget som drabbas utan även alla andra företag som det har kontakt med. Det kan vara kunder, underleverantörer eller andra mindre fordringsägare. Det är viktigt när man kreditbedömer en kund att man även kontrollerar dess kunder och leverantörer om man har möjlighet till det. Detta med anledning av att om företagets leverantörer går i konkurs kan det också påverka det egna företaget. För små leverantörer kan det räcka med ett par kreditförluster för att de skall gå i konkurs. Att ett företag går i konkurs kan ge en dominoeffekt på kundens kunder och leverantörer vilket kan vara förödande för hela företagsgrupper.

## Ändring av turordning

Turordningen som gäller i dag vid en konkurs är att bankerna först tar sin del av de tillgångar som finns i företaget. Efter bankerna är det staten som står på tur att ta del av de tillgångar som konkursen lämnar efter sig. Först längre ner på listan kommer leverantörer och andra mindre fordringsägare. Dessa kallas oprioriterade konkursfordringar för att de just är oprioriterade i det stora sammanhanget. I de allra flesta fall finns det inga tillgångar kvar för de leverantörer som är oprioriterade. Enligt det nya förslaget som riksdagens lagutskott presenterar skall bl.a. turordningen ändras. Man föreslår att bankerna endast får ut hälften av in-teckningsunderlaget. Vidare vill man att staten helt skall avstå sin

förmånsrätt i form av skatter och avgifter. De fordringsägare som i dag är oprioriterade får enligt förslaget dela på det som har blivit över när bankerna har fått ut hälften av de in-teckningar som fanns i företaget. I GP den 23 maj 2002 säger konkursadvokaten och lagutskottets förste vice ordförande Rolf Åbjörnsson - ”Genom att staten har förmånsrätt för skatter och avgifter är det nästan omöjligt att förhandla med staten om ett ackord. Bankerna har heller inget intresse av rekonstruktion. De har så bra säkerhet att de gärna sätter bolaget i konkurs.”

## Större chans att få utdelning

Lagförslaget kommer förmodligen att medföra att leverantörer som drabbas av att en kund går i konkurs har större chans att få ut sina utestående fordringar, då de inte längre är oprioriterade. Detta leder i sin tur till att man inte kommer att se samma kedjereaktioner när det ena företaget efter det andra får svårigheter p.g.a. att en stor kund får ekonomiska problem för att en kund i sin tur får problem. Ett sätt att undvika konkursförluster är att lägga upp sina kunder och andra viktiga samarbetspartners på kreditbevakning. Om någon av kunderna t.ex. får en ansökan om betalningsföreläggande får man omedelbart ett meddelande via e-post samma dag som ansökan kommer in till myndigheten. Eftersom man får informationen så snabbt har man möjlighet att på ett tidigt stadium vidta åtgärder.

*Källa: Högia Ekonomi & Creditsafe*

# Bygglexikon

Vi återupptar en gammal tradition och återkommer således med vårt ”bygglexikon”. Byggbranschen är full av fackord och förkortningar. En del är självklara för vissa personer, men är rena rama grekiskan för andra...

## APD-plan

Arbetsplatsdispositionsplan. Upprättas av entreprenören för att få en så effektiv och säker arbetsplats som möjligt. Visar bl a var bodar och kranar skall stå, tillfälliga ledningsdragningar och upplag.

## Chamottering

Anbringande av chamotte (bränd och vanligen krossad eldfast lera) eller kross av annat bränt material på ytan av t ex vått rätegel.

## Egenspänning

Inre spänning i en konstruktion som inte orsakas av någon yttre last. Kan uppstå i samband med t ex svetsning och valsning.

## Förtagning

Då man låter armeringen sticka upp en bit vid gjutning så man senare kan använda den att skarva nästa plans armering vid. Kan även förekomma utan armering.

## Gjutfog

Vid längre uppehåll under pågående gjutning av betong, finns risk för att en sk gjutfog bildas. Denna kan försvaga konstruktionen och ge ful yta. Gjutfog kan även vara avsiktlig om man t ex vill att eventuella sprickor ska uppkomma just där.

## Korrosion

Angrepp på metaller och legeringar genom kemiska och/eller elektrokemiska reaktioner mellan materialet och dess omgivning. Kräver tillgång på vatten (eller hög RF) och syre. Svaveldioxid och klorider kan öka korrosionshastigheten avsevärt.

## Naja

Binda samman t ex armeringsstänger med ståltråd.

## Skjuvspänning

Spänning parallellt med ett plan.

## Tretong

Varumärke för en typ av betong med sågspånsinblandning.

# Säkrare krediter med HiB's avtal

Samtliga medlemmar i HiB har möjlighet att teckna ett unikt avtal med Creditsafe. Allt du behöver är dator och internet. Logga in med användaridentitet och lösenord och på bara några sekunder får du den information du önskar. Creditsafe visar alltid dagligt uppdaterad och fräsch information. CreditSafe erbjuder dig kreditupplysnings-tjänster via internet. Du får på din datorskärm snabbt och enkelt upp den information du söker för att kunna göra en kreditbedömning på ett företag eller en privatperson. Företagsfakta ger dig information om bokslut, nyckeltal, styrelse,

firmatecknare, och betalningsanmärkningar i alla svenska företag. Företagsfakta innehåller även antal anställda, branschkod, bransch i klartext, revisorskommentarer samt om revisionsberättelsen är tillstyrkt. Ett överskådligt räkneverk håller reda på antal förbrukade upplysningar samt information om vilka företag och personer som omfrågats. Rating ger dig besked hur hög kreditvärdighet ett företag har på en skala från 0 till 100. Mer information om detta unika avtal får du genom att kontakta vårt kansli.

*Patrik Sjögren*

# Antalet medlemmar i HiB ökar

För ett år sedan skrev jag ett inlägg i HiB-Info och kände mig stolt när vi hade värvat nya medlemmar till föreningen. I detta inlägg trodde och hoppades jag på att vi skulle nå 100 medlemmar inom ett år. När man nu tittar tillbaks under året som gått och räknar ihop antalet medlemsföretag då kan man inte bli mer än stolt när man upptäcker att den aktuella siffran är 94 stycken.

## Intresset för medlemskap är stort

Det är roligt att notera att intresset för medlemskap i HiB är stort. Sedan årsskiftet har 21 företag ansökt om medlemskap i föreningen. 57 medlemsföretag är dessutom medlemmar i Sveriges Byggindustrier (BI). 25 medlemsföretag är enbart medlemmar i HiB och 12 medlemsföretag är leverantörer. Intresset för anslutning till BI har också ökat vilket är mycket positivt. Med ett ökat medlemsantal stärks organisationen och på det sättet får vi en större tyngd i lobbyingarbetet. Tillsammans är vi starka!

## Var med och påverka din vardag

Ett av huvudskälen till att vara med i en förening som vår är att man kan vara med och påverka sin egen vardag. Vill man vara med och påverka samt utforma framtiden

då är ett medlemskap i HiB ett måste! Som tack för ditt medlemskap skall vi ge dig den service och information som du behöver. En förening är inte bättre eller starkare än dess medlemmar, en splittrad bransch utan sammanhållning är en svag bransch. Till höger kan du se vilka de nya medlemmarna är och vi på redaktionen vill samtidigt passa på och hälsa dessa välkomna. Fler medlemmar är alltid välkomna!

## Vi vill att du skall bli medlem!

## Vi vill att du gör din röst hörd!

Du behövs och är välkommen... Hör av dig till Lars Sandström på telefon 08-698 58 00 så hjälper han dig med ansökan om medlemskap.

*Patrik Sjögren och Gunnar Landborg*

## Nya medlemmar sedan årsskiftet

Växjö Diamantborrning  
Borttjänst i Södermanland  
SM Betongborrharna i Uppsala  
BTG Demol  
Diamanten Håltagning i Östergötland  
Sivox  
Tornbergs Betongborrning  
Borr och Maskinteknik i Östersund  
Södertörns Allservice  
MSF Betonghåltagning  
Knivsta Betonghål  
ABC-Håltagar'n Knivsta Betonghåltagning  
Öhlunds Borr  
Hovets Håltagning  
Göteborgs Betongborrning  
Borrab Bygg  
Peter Borrelit  
Babbis Diamanthåltagning  
Diamanthåltagning i Katrineholm  
Betonghåltagning Lars Hjalmarsson



## Håltagarens bästa vän!

Sedan starten 1966, har Pullman utvecklat, tillverkat och marknadsfört bygg-, industri- och specialsugare. Företaget har sitt säte i Täby, 2 mil norr om Stockholm. Fabriken är sedan 1985 lokaliserad i natursköna Årjäng i Värmland. I nära samarbete med håltagare i Sverige har flera framgångsrika sugare tagits fram. PSS2000, slamavskiljaren, är ett exempel på hur Pullman leder utvecklingen. PV350P, våtsug med utkastarpump, har funnits på marknaden i 35 år och är en trogen arbetskamrat till många håltatagare. Sedan några år tillbaka har Pullman även en serie stoftsugare. PVL finns i tre modeller, konstruerade för hög prestanda och god filterekonomi.

Ring, maila eller faxa för mer information. Besök oss även på [www.pullman.se](http://www.pullman.se)



Pullman Scandinavian AB, Tel: 08-594 109 90, Fax: 08-756 95 04, E-post: [info@pullman.se](mailto:info@pullman.se)

## Mässkalender

Wast-Expo 2002  
Las Vegas, Usa  
7-9 oktober

Conex 2002  
Taejon, Korea  
10-15 oktober

Bauma China 2002  
Shanghai, Kina  
5-8 november

World of Concrete 2003  
Las Vegas, Usa  
3-7 februari

Byggmaskiner 2003  
Svenska Mässan, Göteborg  
11-14 mars

Intermat 2003  
Paris, Frankrike  
13-18 maj

Nordcon 2003  
Elmia, Jönköping  
21-23 augusti

## Seminarie serie för byggchefer

I höst genomför BI och Ledarna en seminarie serie som vänder sig till arbetsledare på byggarbetsplatser. Innehållet kommer att kretsa kring ”moderna medarbetarrelationer” och sätta arbetsledarnas chefsroll i fokus. Seminarierna, som är kostnadsfria, är tänkta att fungera som väckarklocka och stöd i frågor som rör lagmoral-coachning, hälsa-motivaton-stress och löneförhandlingar.

### Föreläsare

Rigmor Robert - expert på stress och livsbalans - och Bengt Wiström - f.d. landslagscoach i basket. Som moderator fungerar Johnny Sundin, alias universalkonsulten Runar Karlqvist...

### Ort och datum

Växjö 18 september, Umeå 24 september, Göteborg 9 oktober och Örebro 23 oktober.

Om utvärderingen ger ett positivt resultat planeras ytterligare seminarier på fler orter. Inbjudan och annonser är under produktion. Den första annonsen ser vi i tidningen Byggchefen redan nästa vecka. Då skickas också ett brev med förhandsinformation till förbundet Byggchefernas företrädare på arbetsplatserna. Vi kommer självfallet att bjuda in byggcheferna på BI:s medlemsföretag och hoppas att så många som möjligt av våra kolleger på BI har möjlighet att närvara. Inbjudan skickas ut i mitten av augusti men rita redan nu ett streck i kalendern.

## Centrala inköpsavtal för medlemmar

Nu är de centrala inköpsavtalen klara. Tack vare ett samarbete mellan Sveriges Byggindustrier BI och Maskinentreprenörerna ME kan vi nu erbjuda våra medlemmar en mängd förmånliga rabatter och gruppavtal. Samtliga avtal finns samlade i en folder som nu är på väg ut till alla medlemsföretag och BI-kontor. Fler ex beställer du från Tryckeriservice. Avtalen finns också på [www.bygg.org](http://www.bygg.org) och på Byggplatsen. Du som undrar över något är välkommen att kontakta Lars Jacobsson på Företagsenheten, tfn 040-35 26 45, eller Birgit Björk, BI Malmö, tfn 040-35 26 51.

## GLOBE-TOOL AB DIAMANTVERKTYG

TOOLGAL, LEVANTO,  
SHIBUYA, DR BENDER

**GÖTEBORG**  
Backa Bergögata 9  
422 46 Hisings Backa  
Tel: 031-52 27 00  
Fax: 031-52 27 80

**STOCKHOLM**  
Jenny Linds gata 16  
121 52 Hägersten  
Tel: 08-556 343 80  
Fax: 08-556 343 81

Allt fler upptäcker  
vår nya generation  
av diamantverktyg  
och vårt maskin-  
program

 **Midhage**<sup>®</sup>

Jack Midhage AB, Box 1070, 269 21 BÅSTAD  
Tel.: 0431-710 00 Fax: 0431-754 70  
info@midhage.se www.midhage.se

## VÄLKOMMEN TILL NORDENS STÖRSTA HÅLTAGNINGSKONFERENS!!!

Här träffar Du såväl internationella som svenska kolleger!

### PROGRAM IACDS 1<sup>o</sup>- 23 AUGUSTI

	Mån 19 aug	Tis 20 aug	Ons 21 aug	Tors 22 aug	Fre 23 aug
Kl. 09.00	Besöker Bomässan i Hammarby sjöstad. Bo 02. Alt. Golfävlingen HiB-Open, Viksbergs Golfklubb, Salem.	IACDS-möte  Alternativt Damprogram, Sightseeing i Stockholm	Till Skellefteå. Transporten under dessa 2 dagar sker med buss.	Forsrättning i Mårdsele-forsarna. Arrangör Forsknäckarna	
10.30		HiB:s Höstmöte	Studiebesök på Brokk		
12.00	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	
15.00	Skärgårdskryssning. Ångbåt och kräftor.  Här kommer även golfarna att kunna delta samt respektive	Forts. HiB:s Höstmöte	Transport till Hotell Lappland, Lycksele	Bastu- och bad i varmvattentunna i Vikheden. Avslutas med middag i Vikingahuset, Ekorrsele	
19.00		Middag i Stockholms stadshus	Norrländsk middag	Transport till Umeå	Avslutningsmiddag
21.00	Åter hotellet			Flyg till Stockholm	

För utförligt program hänvisas till vår hemsida: <http://www.haltagningsentreprenorerna.se/> vårt kansli. Håltagningsentreprenörerna, Box 7835, 103 98 STOCKHOLM  
Tel: 08- 698 58 00 eller vår resebyrå, se adress nedan.

#### Kostnader:

Måndag: Bo-mässan, kryssning och kräftskiva ca 500 SEK/person.  
För golfare tillkommer greenfee avgift, ca 250 SEK/person.  
Tisdag: Middag, Stockholms Stadshus, ca 1 500 SEK/ person.  
Onsdag: Skellefteå. Ung. pris inkl flyg, hotell, middag, forsrättning, 4 500 SEK

Hotell: Nordic Light Hotel: enkelrum ca 1.400 SEK dubbelrum ca 1.600 SEK

#### Anmälan görs till vår resebyrå, som är:

Design Resekonsulter 08, Stockholms Mässresor, Annika Wendell  
Box 623, 01 32 STOCKHOLM.  
Tel: +46 8 736 03 33 fax +46 8 31 69 83  
e-mail: [fairtravel@swipnet.se](mailto:fairtravel@swipnet.se)

**Anmälan snarast!**



**Den enkla vägen.  
Den kraftfulla vägen.  
Den kreativa vägen.  
Den snabba vägen.  
Den produktiva vägen.  
Din väg.**



**DIMAS**

**The smart way.**

Dimas AB, Box 2098, SE-550 02 Jönköping, Sweden.  
Telephone +46 36 570 60 00. Fax: +46 570 60 10.  
[www.dimas.com](http://www.dimas.com)