



**Nr 1 1999**

**HÅLTAGNINGSENTREPRENÖRERNA INOM BYGGENTREPRENÖRERNA**



**UR INNEHÅLLET:**

**STÄMMAN**

Yrkeslegitimation

7

**LAS VEGAS**

World of Concrete

12

**EDI-AVTAL**

Elektronisk handel

15

# Nu även i Stockholm

- **Omsättning av kärnborr**
- **Lager av våtkapklingsor, nya och begagnade kärnborr, segment, torrkapklingsor m.m.**

Vi har i samarbete med Bo Levin AB, ett av Stockholms ledande sliperier av hårdmetallverktyg, startat en omsättningservice samt ett komplett lager av diamantverktyg.



Vi har även sedan tidigare ett mindre lager av kärnborr och våtkapningsklingsor i södra delen av Stockholm hos Mattsson Smides AB, Elektravägen 39, 126 30 Hägersten, tel. 08-18 99 66. Huvudansvarig för försäljningen i Stockholm och Mälardalen är Jan Müller, tel. 0155-26 09 11, 070-561 24 64, fax 0155-26 09 13, e-post muller.jalim@telia.com

## Vi har som tidigare omsättningservice även på följande platser:

- Båstad:** Jack Midhage AB, tel. 0431-71 000, fax. 0431-754 70  
**Göteborg:** Jack Midhage Diamond Production AB, tel. 031-19 88 80, fax. 031-19 88 17  
**Hässleholm:** Alf och Andreas Jonasson, distriktsansvariga Syd, tel. 070-880 81 91  
**Vimmerby:** Lage Lindersson, distriktsansvarig Ost, tel. 070-856 77 62  
**Ljusdal:** Rolf Sjölund, distriktsansvarig Nord, tel. 070-684 58 00

 **Midhage**

Jack Midhage AB  
269 21 Båstad  
E-mail: info@midhage

Tel: 0431-71 000  
Fax: 0431-75 470  
www.midhage.se

# Rot-avdraget... Tack för att du fanns!

Ordföranden  
har ordet



**Jakten på skötsamma fortsätter emedan bovarna klassas som patienter.**

**Byggtreprenörernas organisationsutredning** går mot ett färdigt förslag. Vi som varit inblandade har haft det jobbigt och mycket tid och kraft har tagits i anspråk, varför en viss handlingsförlamning noterats. Samtidigt har orderingången i företagen ökat otroligt och personalen inte räckt till, vilket är extremt när det gäller januari och februari. Kan det bero på att ROT-avdraget upphör i mars?

Jag tror att ROT-avdraget har varit en bidragande orsak till att vi har haft en sådan god sysselsättning under 90-talet. Dessvärre upphör detta, så vi får väl lämna över jobben till den svarta sektorn som utför arbeten utan gällande försäkringar. Man tar bort ett av motiven för fastighetsägare att anlita seriösa företag, som betalar skatt och arbetsgivaravgifter. Staten har alltid varit bättre på att jaga de

skötsamma än att motverka dem som missbrukar systemet. De löntagare som betalar skatt kontrolleras in på bara kroppen, kontroll av arbetsgivare, sparkonton, aktier m.m. Hur många register som helst får samköras. Om någon frivilligt söker bidrag får inte ett enda register samköras för att förhindra missbruk. Man ska ha i åtanke att fastighetsskatten infördes för att finansiera statliga lån till bostäder. ROT-avdraget är bara en återbetalning av skatt. Men tar man bort ROT-avdraget och inte låter momsens vara avlyftbar på bostäder bäddar man för svartjobb.

Vi får väl se om vi får mindre att göra när det försvinner, kanske ett sätt att hålla kvar folk i arbetslöshet.

*Gunnar Landborg*

## REDAKTION

**Ansvarig utgivare** HIB INFO nr 1/1999  
Gunnar Landborg.

**I redaktionen:** Jan Skårstedt,  
Stefan Loman.

**Produktion:** Conceptum AB.

**Grafisk Form:** Elit-Typografi.

**Annonser** Bokas på telefon:  
08-774 40 41, Gunnar Landborg.  
Fax 08-774 33 03.

**Adress** för material till tidningen:

**HIB -INFO**  
**DISAB Hålltagning AB**  
Fornborgsvägen 20  
141 33 HUDDINGE

### Annonsprislista

1/1-sida	8.000:-
1/2-sida	6.000:-
Omslag 3	1/1-sida 9.600:- 1/2-sida 7.200:-
Omslag 4	1/1-sida 11.200:- 1/2-sida 8.400:-
Färg sid 4	1-4 färger 2.400:-

## Bästa Läsare

Det handlar en hel del om IT i det här numret. Många småföretagare tycker att stegen in i datoråldern är tunga. Med all rätt!

Innan man gjort ett antal kalkyler, skrivit in en gång poster i bokföringsprogrammet, skickat och tagit emot sina första e-postmeddelande, kollat på konkurrenternas hemsidor – så har man spenderat ett besvärande antal odebiterbara timmar.

Och det tar aldrig slut. Det kommer nya versioner av programmen just när man börjat känna sig lite hemmastadd med dem. Och när man skaffar något nytt förträffligt bransch-anpassat specialprogram till sin PC så "krockar" det med något annat i burken – och jobb som låg där inne bara försvann (Back up? Vadå?).

Nu ska vi börja med elektronisk handel också (jfr sid 9 och 15). Har dom som pratar om rationaliseringsvinsterna verkligen räknat med alla strultimmar vi drabbas av vid våra skärmar?

Visst blir det mycket Improduktiv Tid. Men som småföretagare har man inte så mycket att välja på. Det är bara att gilla läget, tempot och konkurrensen. Vinna eller förlinna.

Och handen på hjärtat, visst är det en härlig känsla när man lärt sig och det funkar. Bara en sådan sak som att räkna på jobb... Att ändra några siffror här och några där från förra gången, skriva in den nya kundens namn och printa ut eller maila iväg en proffsig offert med alla specifikationer.

Passera brytpunkten där datorn ger Intjänad Tid!

*Jan Skårstedt*  
REDAKTÖR

# Hela paketet



Besök oss på  
ByggMaskiner 99  
monter C 5:8

## Kompletta utrustningar

Nu hjälper Hagby dig med hela utrustningar. Du kan handla och få service på Stanleys alla hydrauliska verktyg, Cardi och Dr Benders bormaskiner samt SAVIs hela sortiment av golvsågar. Hagbys nya och mycket smidiga borrstativ Hagby ERGO 20hundra beställer du givetvis också av oss.

## Sortimentet växer

Hos Hagby finner du även ett komplett program för diamentverktyg: torrkapklingor och diamentvajer. Hagby har dessutom slipskivor, fräsverktyg – ja, allt du kan tänkas behöva.

## Hagby 20hundra – en succé

Den nya generationen diamentborkronor och diamentkapklingor har blivit mycket uppskattad. Med Hagby 20hundra arbetar du effektivare och snabbare samtidigt som du minskar kostnaderna.

Nu kommer också korttandade kapklingor som ökar skärförmågan ytterligare. Kontakta Hagby så får du veta mer.



**HAGBY**

Hagby Asahi, Box 4, 713 21 Nora  
Telefon 0587-145 00 Fax 0587-133 80

*Hagby Asahi ingår i Asahikonscernen som omsätter 2,8 miljarder kr och har produktionsanläggningar i 9 länder.*

# Ny organisation - Ny VD

Samtidigt som stämman har att ta ställning till den nya organisationen, tillträder en ny VD för Byggtreprenörerna. Jag har stora förhoppningar på både organisationen och Bo Antoni, som blir ny VD. Bo Antoni är född 1948, är civilingenjör och har arbetat 20 år inom NCC, fem år som VD för Sellbergs och sedan 1995 delägt och varit verksam inom Grävbolaget i Stockholm. Grävbolaget är ett anläggningsföretag med ett 25-tal anställda (1997 års siffror). Jag fick kontakt med Bo första gången när Jan Lemos och jag sökte Mål 4-pengar. Bo hjälpte oss med hur man skulle motivera ansökningarna.

Jag tyckte redan då att han hade god insikt i småföretagen. Med sin erfarenhet från stora och små företag tror jag att han är rätt person att hålla samman organisationen. Han har lång erfarenhet från byggbranschen och har som de flesta småföretagare stått med stövlarna i skiten.

Under de möten jag haft med Bo har han haft en vilja att lyssna, en nyfikenhet på vad som händer och en utstrålning som inger förtroende. Jag tror på Bo som lagledare och PR-man för organisationen. Jag tycker det ska bli roligt att samarbeta med honom.



Bo ANTONI. Ny VD för Byggtreprenörerna

Gunnar Landborg

## HiBs kalender 1999

### VÅRTRÄFF

**13-16 APRIL** går Byggmaskinmässan på Svenska Mässan i Göteborg av stapeln.

Inget gemensamt möte arrangeras. Däremot kommer många HiB-företag att göra ett studiebesök, företrädesvis under fredagen den 16 april.

### HÖSTTRÄFF

**26-28 AUGUSTI** träffas vi i samband med Elmiamässan i Jönköping.

**27 AUGUSTI**, mässbesök samt träff med leverantörer.

**28 AUGUSTI** spelas HiB-golfen.

Kallelse utsändes i början av augusti.

**Produkter för  
Proffs på "nätet"  
och på vägen!**

Besök vår nya hemsida  
[www.dimas.com](http://www.dimas.com) och håll  
utkik efter de nya  
röda Dimas-bussarna

**Nya nummer till DIMAS**  
**Växel: 036-570 60 00**  
**Fax:: 036-570 60 10**



**DIMAS**  
DIAMOND TOOLS

DIMAS AB • Box 2098 • 550 02 Jönköping • Tel: 036-570 60 00 • Fax 036-570 60 10 • E-post: [eva.masthagen@dimas.se](mailto:eva.masthagen@dimas.se) • [www.dimas.se](http://www.dimas.se)



# Ett brev betyder så mycket!

Miljömedvetandet närmar sig alltmer eller vad sägs om följande brev, som Pelle Palmqvist på PP Såg och Borr i Gävle AB fick mota härom dagen.

Brevet var från kärnkraftverket i Forsmark och informerade Pelle om att kärnkraftverket är miljöcertifierat enligt ISO 14000. Inom kort kommer man att besöka Pelle för granskning av företagets kvalitets- och miljöledningssystem.

I brevet fastslogs vilka krav Forsmark kommer att ha på sina underentreprenörer.

För alla leverantörer och entreprenörer, där varor eller tjänster överstiger 10.000 kronor, ställs följande krav för att över huvudtaget få komma innanför Forsmarks grindar:

#### Företagen skall redovisa

- miljöledningssystem
- företagsbeskrivning
- miljöpolicy.

För företag med egen arbetsledning ställs följande krav:

#### De skall redovisa

- företagsbeskrivning
- kvalitetssystem
- miljöpolicy
- miljömål
- miljöprogram samt
- personalens miljöutbildning.

Företagen skall vid varje årsslut redovisa att utlovade miljömål har genomförts.

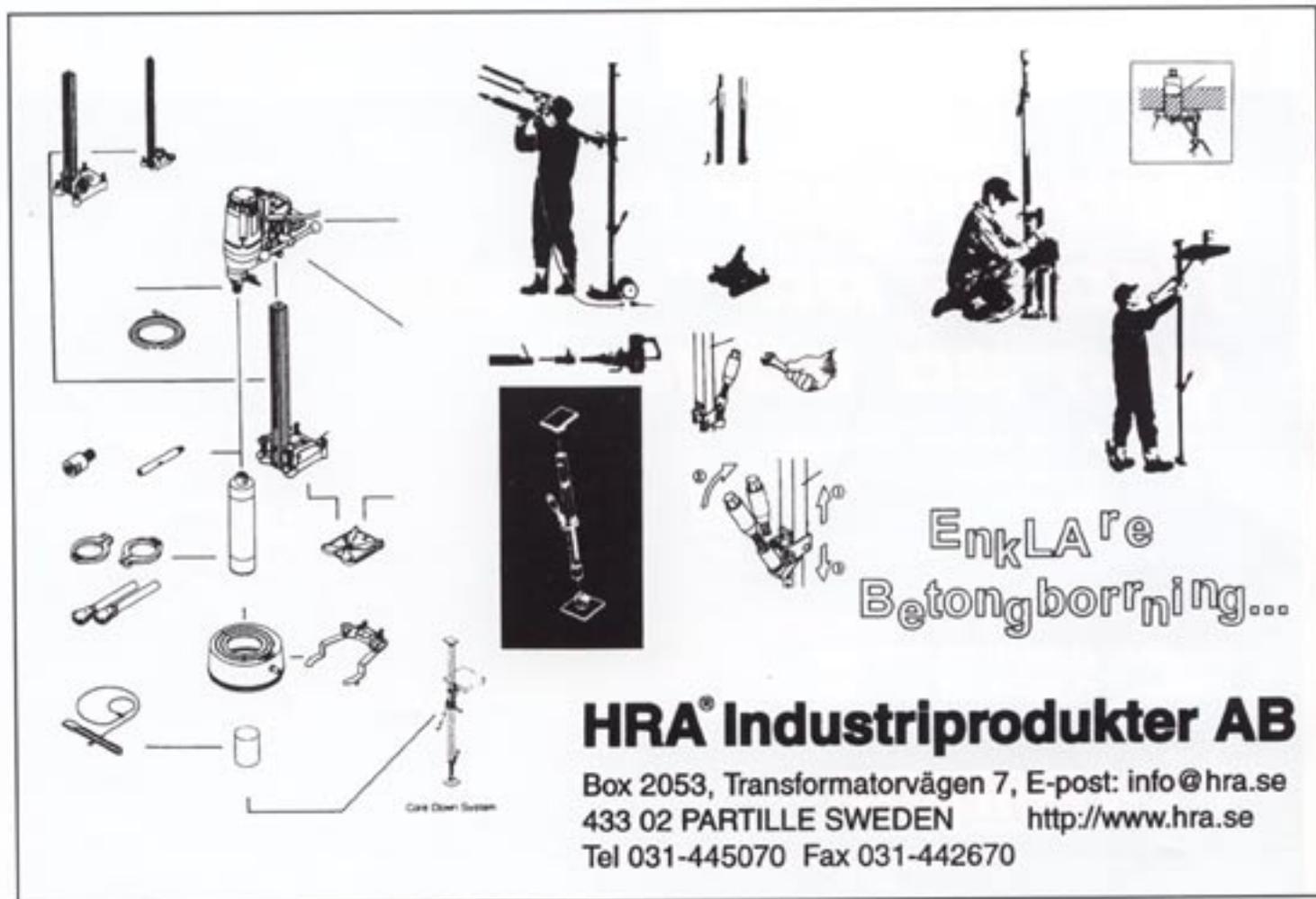
Pelle berättade att han så sent som för en månad sedan stängde sitt kontor för att utbilda hela per-

sonalen i Byggarmiljö 1. Under 1998 utbildades personalen också i Byggmästarkvalitet. Förutom detta är Pelle och hans arbetsledare givetvis också kvalitetsansvariga. För PP Såg och Borr i Gävle AB sitter dessa krav som hand i handske! Han behöver inte komplettera något i utbildningsväg, detta ingår numera i hans dagliga rutiner i arbetet!

Vi i HiB tycker det är bra med duktiga och kunniga beställare, som dessutom ställer höga krav på sina underentreprenörer. Höga krav gynnar det seriösa och medvetna företaget!

Utbildningar och kompetens måste löna sig!

*Lycka till, Pelle!*  
*Lars Sandström*



EnkLA<sup>re</sup>  
Betongborrning...

**HRA® Industriprodukter AB**  
Box 2053, Transformatorvägen 7, E-post: info@hra.se  
433 02 PARTILLE SWEDEN <http://www.hra.se>  
Tel 031-445070 Fax 031-442670

# 1999 års stämma

Stämman hölls den 25 februari i Byggentreprenörernas lokaler på Norrlandsgatan 15 i Stockholm.

Stämman var välbesökt med drygt 30 personer från 25 företag.

Vad gäller det formella årsmötet gick allt som väntat. Gunnar Landborg sitter kvar som ordförande i ytterligare ett år. I övrigt inga nyheter och inga nya styrelsemedlemmar.

Förutom de ordinarie stämмоfrågorna diskuteras, på den öppna delen av årsmötet, även borrarstandarder med leverantörerna.

Arne Holgersson på Tyrolit Nordic AB fick på höstmötet i uppdrag att undersöka hur en ev framtida standard för borrar skulle kunna se ut. Med standard menar vi ett "basutbud" av borrar för betonghållning. Arne presenterade undersökningen baserad på uppgifter och önskemål från såväl leverantörer som entreprenörer. Något beslut fattades dock inte på mötet. Vi återkommer om detta så snart som möjligt.

Lars Sandström redogjorde för BM-97 samt Byggentreprenörernas etiska regler. BM-97 är ett instrument mot oseriös verksamhet och har tagits fram av Stockholms byggmästareförening i syfte att stävja förekomsten av svart arbetskraft vid byggföretagens arbetsplatser.

## YRKES-LEGITIMATION

I samband med detta fick Lars S. stämmans uppdrag att utreda hur en HiB-legitimation skulle se ut. Ett ID-kort med HiB-logo där arbetsgivare samt utbildning – yrkesbevis också anges. Det skall bäras, synligt, på arbetsplatsen. Lars S. presenterar ett utkast snarast möjligt.

## ETISKA REGLER

Dessa syftar till att organisationens medlemmar skall uppträda och handla på ett sådant sätt att bygg-

branschen utgör en respekterad del av svenskt näringsliv. De etiska reglerna gäller för såväl medlems relation till kund, underentreprenör, leverantör och konsult.

Läs igenom denna – mycket matnyttigt! Erhålles genom Lars Sandström.

För mer information om BM97 kontakta Lars S. eller Stockholms byggmästareförening.

## KOMMANDE EVENEMANG

Dessutom beslutades att vårt höstmöte skall hållas i samband med Elmia-mässan den 26–28 augusti. Plats: Jönköping.

Den 27 augusti mässbesök samt entreprenörs- och leverantörsträff.

Den 28 augusti går HiB-golfen av stapeln. Programansvariga är Lars Högrell och Pelle Palmqvist.

## AVSLUTNING

Efter dessa programpunkter intogs stämmomidagen på m/s Regina Baltica med destination Tallin, Estland.

I denna fina gamla Hansastad tog bland annat Annelies Mattvere, från Stockholmsföretaget Besqab Projekt och Fastigheter AB, emot oss. Besqab arbetar som projektledningsföretag och har nyligen färdigställt ett mycket fint kontors- och bostadshus – Roosikrantsi 11 – mitt i centrala Tallin.

Annelies berättade inte bara om byggandets svårigheter i ett så ungt land som Estland. Hon gav oss dessutom en inblick i hur livet är i ett nytt land, så nära oss, men ändå så långt borta!

Vi tackar Annelies och Besqab och önskar dem all lycka i detta vårt mycket trevliga grannland!!

*Lars Sandström*



En ovanlig syn. Ett 20-tal hålltagare på väg in i kyrkan. I detta fall den rysk-ortodoxa.



En bild från Gamla Stan i Tallin. Det "tredje tornet" är "Kurre" Andersson från Rivpartner AB i Bromma.

## **Electrolux förvärvar genom Dimas AB Ingenjör- firman Promac AB**

Från och med den 1 mars, 1999, kommer den välbekanta maskintillverkaren Ingenjörfirman Promac AB att ingå i DIMAS - organisationen.

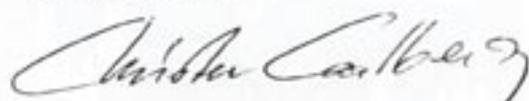
Förvärvet gäller från den 1 mars.

Promac AB är ett välbekant namn inom håltagningsindustrin och företaget har ett mycket gott rykte vad gäller utveckling och tillverkning av maskiner för håltagning. Promac är ett spjutspetsföretag inom håltagningsbranschen och har profilerats sig starkt med effektiva och flexibla maskiner såsom väggsågar, kärnborrhustrustning och wiresågar.

Genom förvärvet av Promac förstärker DIMAS sin kompetens kraftigt inom maskinsidan och kan nu förutom diamantverktyg erbjuda ett brett sortiment av kompetenta maskiner.

Promacs verksamhet kommer att fortgå som tidigare, vilket innebär att du som kund, ringer Promac som vanligt på tel: 0582-51120.

DIMAS AB



Christer Carlberg  
VD

# IT-tåget går - men byggbranschen är inte med



Byggbranschen har generellt en mycket låg datamognad jämfört med andra delar av industrin. Inom den fasta industrin sker i vissa företag redan 90 % av inköpen genom elektronisk handel. För mindre företag svarar ofta ett fåtal leverantörer för huvuddelen av fakturaflödet varför besparingseffekter är relativt lätta att åstadkomma. Det gäller nu att företagen vaknar upp och inser vilka rationaliseringsvinster som finns i IT-tekniken. Den som inte hoppar på tåget riskerar att snabbt slås ut i konkurrensen. Det säger Byggtreprenörernas entreprenadjurist Claes Winberg.

Inga stora investeringar krävs. Med dagens teknik är det möjligt att över datanätet sköta i princip all affärskommunikation såsom offerter, avrop/beställning, orderbekräftelser, leveransavisering, försämringsmeddelanden, reklamationer, fakturering och betalning.

#### Det innebär bl a:

- Sänkta kostnader för administration
- Kortare ledtider
- Ökad informationskvalitet och säkerhet
- Minskad kapitalbindning
- Förbättrad kundservice
- Bättre beslutsunderlag för uppföljning och åtgärder
- Stöd för nya affärsidéer och en bättre organisation.

Tidigare förutsatte elektronisk handel i princip direktuppkoppling mellan parterna men trenden är nu att handeln alltmer sker via internet. Därmed förenklas tillämpningen väsentligt vilket innebär att även små företag utan större investeringar kan utnyttja tekniken.

---

## Bättre ergonomi. Lägre vikt. Mer effekt.

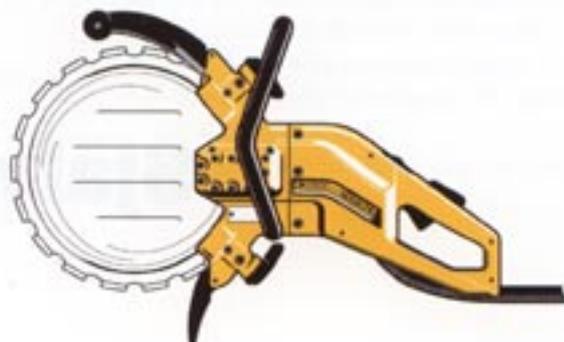
PARTNER PRESENTERAR NY KAP

Fyra års konstruktionsarbete ligger bakom det som Partner kallar "andra generationen av hydrauldrivna kapar med excentrisk drivning av klingan". Modell K3600 ersätter nu den mer än tio år gamla K3500.

- Vi har lagt ner ett stort arbete på att skapa en bra ergonomi för den som ska använda maskinen, betonar Anders Lundin, projektledare för den nya ringkapen Partner K3600. Han vill särskilt lyfta fram följande egenskaper:

- Främre handtaget är nytt och inställbart i fyra olika lägen
- Automatisk vattenventil med justerbart flöde
- Bättre balans, eftersom tyngdpunkten flyttats jämfört med K3500
- Lättare - den nya kapen väger 7,9 kilo jämfört med drygt 10 kilo för sin föregångare
- Förbättrade och mer anpassningsbara stänk- och klingskydd
- Avlastande slangutlopp
- 5-10 % mer effekt än föregångaren.

- När Partner K3500 lanserades 1987 byggde den på ett helt nytt koncept för drivning av klingan. Den excentriska drivningen ger ett skärdjup som tidigare inte var möjligt för en handhållen maskin. Med K3600 lanseras en helt ny maskin förklarar Anders Lundin. Det är egentligen bara grundkonceptet med hydrauldrift och excentriskt driven klinga som är gammalt - allt annat är nytt i form av komponenter och tekniska lösningar, försäkras han.



# VILL DU VARA MED?

Skälen till att inte vara med i en förening är standard: För dyrt, går ej att påverka, kan inte göra sin röst hörd, klubb för inbördes beundran.

Känns argumenten igen?

Jag blir lika ledsen och förbannad varje gång jag hör det, eftersom jag anser att föreningslivet är tvärtom.

## KOSTNADERNA

Kostnaderna i en förening står ofta i förhållande till nyttan av föreningen. Om det inte vore så, existerade inte föreningen, alltså är det medlemmarnas förväntningar som styr kostnaderna.

## DET ÄR LÄTT ATT GÖRA SIN RÖST HÖRD!

Det är så få människor som går på årsmöten, så det är inte svårt att göra sin röst hörd. De flesta människor är rädda för att tala inför andra, men mycket benägna att hålla med. Med enkla och sakliga argument kan man lätt påverka beslut.

## KLUBB FÖR INBÖRDES BEUNDRAN

Om inte andra än den inre kärnan i föreningen engagerar sig kan det kännas som en klubb för inbördes beundran.

## VILL DU VARA MED?

Byggorganisationen är på väg att förändras med kostnadsminskningar och bättre demokrati. Nu blir det billigare att vara med än att betala granskningsarvode. Till Byggnads betalar Du, arbetsgivaren, 1,5 % på de anställdas löner. Denna kostnad slipper Du om Du går med i HiB! Efter omorganisationen i Byggorganisationen skall inte avgiften bli högre än 0,82 % inklusive avgiften till SAF och för dessa pengar får Du dessutom service och information.

## VILL DU VARA MED

att påverka Din egen situation? Snacket om att inte kunna vara med är bara dravel.

Om jag med mina sex anställda kan sitta i styrelser tillsammans med Skanskas och NCCs chefer och få dem att lyssna på vad jag säger och på så sätt påverka besluten, kan Du också påverka Din situation genom de förtroendevalda som finns i Din närhet. Vår möjlighet att påverka hänger intimt samman med Ditt medlemskap. Om vi enbart skulle

representera ett fåtal medlemmar skulle ingen lyssna, men representerar vi en stor grupp tvingas man lyssna. Därför behövs Du som medlem. Ju fler medlemmar vi blir desto lättare har vi att föra Din talan.

Om inte företagen organiserar sig kan vi inte föra deras talan. Hur ska vi kunna påverka politiker, regering, massmedia, fackföreningar och beställare så att vi får vettiga villkor, om vi inte kan påstå att vi representerar en stor och stark grupp?

## VILL DU VARA MED

att utforma framtiden, att se till att vi har arbetskraft, att utbildningen speglar behovet, att de som gör regler känner till de verkliga förhållandena. Om inte de små företagen är med kan inte reglerna skrivas för dem. De som leder stora företag vet inte hur det är att vara företagare, hur företagarens kunskap och arbetsinsats direkt påverkar hela hans privatliv, att en företagare somnar, vaknar och lever med sitt företag, att hans familjs hela existens hänger på företagarens skicklighet. Man kan inte begära att ledningen för stora företag ska känna som Du och jag, de är anställda. Hade de samma kunskap, känsla som Du och jag för företagande skulle de inte vara tjänstemän utan egna företagare.

## VILL DU VARA MED

och hjälpa oss att bli starka, ge oss möjlighet att stå på barrikaden och kämpa för Dig? Ditt medlemskap är det viktigaste för oss. Vi saknar Dina synpunkter! Din erfarenhet är nödvändig för att förändra och påverka. Ditt stöd är nödvändigt. Du behöver oss, men vi behöver också Dig!!

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.

**Vi vill att Du ska bli medlem.**

**Vi vill att Du gör Din röst hörd.**

**Vi vill att Du kommer på möten.**

Du behövs och är välkommen. Hör av dig till Lasse Sandström på Byggentreprenörerna, tel 08-698 58 00 eller till närmaste byggmästareförening så hjälper de dig med ansökan om medlemskap.

*Gunnar Landberg*  
ORDFÖRANDE HiB

## Självklart!

# Nu hänger det på oss.

Byggtreprenörernas och byggmästareföreningarnas kampanj för att öka intresset för byggtutbildningarna har givit bra gensvar.

Antalet förstahandssökande har på de flesta håll mer än fördubblats, på många skolor upp mot tio gånger normalfallet. Det har varit en bra kampanj, nya grepp, som en del av oss gamla traditionalister inte riktigt trodde på från början. Resultatet visar att de som jobbat med kampanjen har haft goda kunskaper och vågat mer, det ska de ha beröm för. Kampanjen kommer att fortsätta under 1999. Nu är det dags för oss att skörda. Förutsättningar för att kampanjen ska ge gehör i framtiden är att vi tar hand om de ungdomar som kommer ut från skolorna i vår

Om vi ska få ungdomar att satsa på s-yrken måste vi vara med i skolorna och informera.

I storstadsregionerna kommer det att bli brist på arbetskraft, därför måste vi ta oss tid att lära upp och ta hand om ungdomarna.

Kampanjen är bra, den har lyckats. Hjälp till att göra verklighet av den.

**PS.** Kom ihåg att innan du anställer en lärling, kontakta Lasse Sandström eller din byggmästareförening!

Det finns ofta hjälp att få förutom ekonomisk ersättning, t.ex. hjälp med företagsanpassad branschutbildning.

28



## HAR DU HÖRT DEN FÖRUT?

Efter ett besök i staden kommer drängen tillbaka till gården och berättar:

– Kan du tänka dig, sa han till pigan, i sta'n så kallade de mig för bondjäväl fast jag bara är en dräng!

– Men snälla du, du kan väl sluta röka för min skull.  
– Men snälla du, jag röker inte för din skull.

Chefen skäller på den nyanställde:

– Tror ni jag är en idiot?  
– Jag vet inte, jag är ganska ny här.

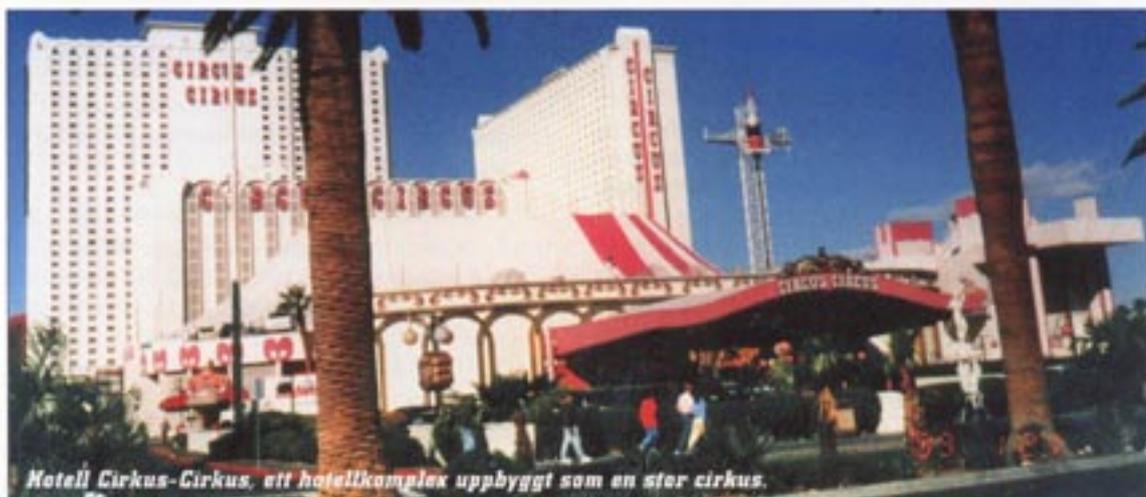
Kom ihåg att äkta skönhet kommer inifrån...  
inifrån flaskor, burkar, tuber...

– Tänk att er köttfärs kostar 30 kronor. Handlaren här bredvid tar bara 25 kr.  
– Varför köper ni inte det där då?  
– Nej, deras var slut.  
– Då kan jag glädja er med att när vår köttfärs är slut så kostar den bara 15 kronor.

Vid tidningskiosken ute i glesbygden:

– Jag skulle vilja ha en dagstidning.  
– Jaha, skall det vara dagens eller gårdagens.  
– Gärna dagens, tack.  
– Ja, då får ni komma tillbaka i morgon.

## Hur ser branschen ut i framtiden



*Hotell Cirkus-Cirkus, ett hotellkomplex uppbyggt som en stor cirkus.*



*Pentruderna har även hittat Las Vegas!*

Jag har vid några styrelsemöten ställt frågan om – hur vår bransch kommer att utvecklas i framtiden? Det finns många frågor som med all säkerhet kommer att ge intressanta svar från våra kollegor, medlemmar och leverantörer.

En intressant punkt är maskinparken. Måste hålltagningsutrustningen se ut och fungera som den gör i dag? Är det möjligt att utveckla maskiner och verktygsutrustningar som våra leverantörer erbjuder i dag till en lättare, smidigare och ergonomiskt utformad

utrustning? Har våra leverantörer resurser och kapacitet till att förbättra hålltagningsutrustningen i en sådan liten bransch som denna?

Någon förbättring inom området bör nog göras, i annat fall har jag svårt att se den håltagare som arbetar inom hålltagningsbranschen till pensionsåldern. En lättare, smidigare och ergonomiskt utformad maskinpark lockar nog fler unga till yrket än den maskinpark vi har i dag.

För att delvis få svar på detta för vi till Las Vegas i USA för att



*Dimas monter där man bl.a. kunde se HRA's combiutrustning.*

# MÄSSOR



## B&D



besöka 25-års jubilerande bygg och maskinmässan World of Concrete. Denna mässa är en av världens största av denna typ med inriktning på betong.

### ÖKENSTADEN

Las Vegas ligger som bekant mitt ute i Nevada-öknen. Vi landade på en hypermodern flygplats, där limousiner trängdes för att hämta de penningstina medborgarna till de gigantiska spelhalorna som är belägna i stora, lyxiga och spektakulära hotellkomplex.

Äldre hotellkomplex, som enligt vår bedömning såg helt fräscha ut, revs för att lämna plats till än större och imponerande hotellskrapor. Allt för att locka till sig nya gäster genom att överträffa varandra. Det är nämligen ett måste att ha spektakulära attraktioner i och omkring hotellet. Just nu bygger man upp ett hotellkomplex som en miniatyr av Paris. Med Triumfbågen och Eiffeltornet, fast i något mindre skala.

Nyligen byggdes ett New York, med Frihetsgudinnan och med en berg- och dalbana som klättrade runt hotellet.

För att hålla kvar sina spelande



## Laser



*Bilden längst till vänster. 70-talets kärnbormaskin, Black & Decker.*

*Bilden närmast. Laser 2000 Concrete Cutter, en vison av hålltagning på 2000-talet.*

gäster inom hotellkomplexen subventioneras mat och dryck.

Vi var inkvarterade på Hotell Cirkus-Cirkus, ett hotell uppbyggt som en stor cirkus. Inbyggda gator med rullband som tog oss mellan restaurang och spelbord. Ett överbyggt nöjesfält i storlek med Liseberg – utformat som Globen. Klimatet i Las Vegas är behagligt i januari med ca. 15–20 grader på dagen och c:a 5 grader på natten.

Mässområdet i Las Vegas bestod av fyra stora hallar samt ett

större utomhusområde. På utomhusområdet hade utställarna de bästa möjligheterna att visa sina maskiner i full drift.

### SVENSKA REPRESENTANTER

Ett flertal utställare med svensk bakgrund fanns på plats, däribland Dimas och Partner.

Dimas visade sin nya vägg- och wiresåg driven med en gigantisk mobil hydraulanläggning. Utöver detta fanns givetvis den kända ringkapen och handkapen på

Forts.



*Väggsåg med elektronisk drivenhet, liknande Hydrostess elväggsågsutrustning.*

# MÄSSOR



*Partner's monter var full med alla på marknaden förekommande torrkapningsmaskiner.*

plats i montern. Där fanns även HRA's combiutrustning.

De svenska bilningsrobotföretagen Brokk och DMX fanns däremot inte på plats – eller kan det vara så illa, att vi helt enkelt missade deras monter?

Många maskintillverkare visade håltagningsutrustningar. Kolonner, räls och matarhus med det traditionella utseendet. Något vi upp-

täckte var att flera utställare fortfarande säljer 70-talets kärnbormaskin, Black & Decker med lågt varvtal.

#### ASIEN PÅ FRAMMARSCH

På plats fanns även flera asiatiska företag som säljer diamanterverktyg och då framförallt med inriktning på torrkapning. Så som vi uppfattade det verkar de asiatiska före-

tagen vara på frammarsch. Framtiden får utvisa i vilken utsträckning!

#### FLER NYHETER ÖNSKVÄRT

All håltagningsutrustning vi såg hade i stort sett samma utseende som de vi nyttjar oss av i dag. Vi såg med andra ord inga nyheter inom detta område. Något som faktiskt hade varit önskvärt!

En vision av 2000-talet fann vi däremot i en monter med en mobil laserskärare för betong. Den stod parkerad på ett personbißsläp framför några utskurna betongbitar.

Snittytan påminde om en såg-yta gjord av en wire. Någon representant för denna laserskärare gick ej att finna vid vårt besök. Därför har vi ej någon ytterligare information om denna teknik att förtälja.

*Leif Sjögren*

OLSSONS NYA HANDSÅGKLINGA:

## Liten ökning på djupet gör stor skillnad i längden.

En halv centimeter kan göra hela skillnaden.

När du 15 cm (Ø 415) med den nya handsågklingan i stället för 14,5 cm blir det skillnad i tid och pengar redan efter några uppdrag. Och den nya klingan passar precis i exempelvis Partner.

Olssons var först med korta segment och nu är vi först även med handsågklingor i "rätt" storlek.

Inget slår verkligheten och bästa sättet att bli övertygad är att prova nyheten.



Olssons Diamantverktyg AB  
Västra vägen 98, 546 31 Karlsborg, Tel 0505-440 40, fax 0505-449 71.

# EDI-Avtal -98

## ALLMÄNNA BESTÄMMELSER FÖR ELEKTRONISK HANDEL

Ett standardavtalspaket med allmänna bestämmelser för EDI-kommunikation, har utarbetats av EDI-föreningen i Sverige, (EDIS).

Avtalet benämns EDI-Avtal -98. (EDI står för elektroniskt datautbyte). Detta avtal reglerar användning av EDI-teknik vid utväxling av information mellan parterna, exempelvis ett byggföretag och en byggmaterialleverantör. Claes Winberg, har deltagit i den expertgrupp med jurister från näringslivet som varit knuten till arbetet med att utarbeta EDI-avtalet.

"EDIS avtalspaket är ett mycket välkommet hjälpmedel, inte minst för mindre företag", sammanfattar Claes Winberg.

EDI-Avtal 98 är tänkt som ett komplement till parternas affärsavtal. Vid byggmaterialköp tillämpas således ABM 92 med en hänvisning till EDI-avtal 98 såvitt avser EDI kommunikationen. Avtalet reglerar viktiga frågor såsom mottagningsbekräftelser och kvitenser av affärsmeddelanden som parterna utväxlar, sekretess, parternas ansvar för av dem anlidade IT-konsulter m.m.

### TILLÄMPNINGSSOMRÅDEN

Generell tillämpning EDIS EDI-avtal 98 är avsett att användas av både det privata näringslivet och den offentliga sektorn och kan tillämpas inom alla branscher. Dokumentets målgrupp är de som centralt skall ta fram ett EDI-avtal för en viss användargrupp, företag, koncern eller motsvarande. Avtalet ingår i en rapport från EDIS:s tekniska råd, EDIS Rekommendation för utformning av EDI avtal. Utöver de allmänna bestämmelserna innehåller rapporten en mall för den tekniska bilaga som parterna i ett EDI-avtal måste upprätta samt kontraktsformulär, exempel och kommentarer. Till uppdraget fogades kravet att resultatet skulle vara generellt tillämpligt, enkelt och lättanvänt och ge stöd till inte minst, små och medelstora företag i deras utveckling av EDI-relationer.

### TEKNISK BILAGA

Olika typer av EDI-avtal har funnits tidigare men EDIS rapport skiljer sig från dessa främst genom sin generella tillämplighet och genom att en teknisk bilaga utarbetats till avtalet. EDIS:s rapport, inklusive formulär och textmallar, kan hämtas från EDIS webbplats, [www.edis.se](http://www.edis.se). Ännu har inget beslut tagits om utgivning i tryckt form men vi verkar för att snarast få fram en tryckt version för byggbranschen säger Claes Winberg.

Tanken är att den praktiske användaren, företagaren, inköparen eller motsvarande endast skall behöva ta del av de allmänna bestämmelserna. Den tekniska bilagan kan lämpligen lämnas till företagets IT-ansvarige eller IT-konsult som har att utforma företagets tekniska system så att EDI-kommunikationen kan fungera. Vid internethandel blir tekniska bilagan relativt enkel.

Genom att utgå från EDIS EDI-Avtal -98 är förhoppningen att man skall uppnå en enhetlig struktur för EDI-avtal. Formen av mall har också medvetet använts för att i EDI-avtalets grundutförande begränsa antalet alternativ i tekniska lösningar, så att införande av EDI i större skala underlättas och förbilligas. Genom en bred tillämpning kan även leverantörernas produktkoder och beteckningar i prislister m.m harmoniseras vilket är nödvändigt för att man skall uppnå maximal effektivitet. □

## Nordens största tidning för håltagning!

Tidningen är gratis  
och vänder sig till alla som arbetar med håltagning och rivning.

Vår tidningen beställer du genom HIB:s kansli,  
Lars Sandström, Box 7835, 103 98 Stockholm eller  
faxa nedanstående talong till: 08-698 59 06.

Namn: \_\_\_\_\_

Adress: \_\_\_\_\_

Postnr: \_\_\_\_\_

# Diverse Smått & Gott

Tankar från HiBs ordförande Gunnar Landborg

# inom c



När man får tid att sitta i lugn och ro och prata med företagens representanter, t ex på en båtresa, kommer det fram synpunkter, idéer och upplysningar om olika saker.

På grund av detta har jag mixat ihop en del av dem.



När vi satt och pratade på båten fick jag beröm för en artikel jag skrev i HiB INFO, 1-1997.

**"Håltagningsvardag".**

Det är roligt att få respons, att budskapen går fram.



## Midhage

förstärker sin organisation i Stockholm och bygger upp en serviceenhet. Det kan ju inte vara oväntat, eftersom Stockholm med Mälardalen har 60 % av den svenska marknaden.

För att lyckas krävs det bara tre saker: lågt pris, bra produkter och god service.

Välkommen!



Lasse och jag får många frågor om allt möjligt. Flera av dessa lotsar vi vidare och varje gång lär jag mig något nytt. Inför varje fråga upptäcker jag hur mycket jag har kvar att lära. Och om det är jag inte ensam - eller ...



## PSB MASKIN AB

**Storstockholms största leverantör av utrustning för håltagningsbranschen...**



**... är numera även service- och utlämningskontor för DIMAS samtliga produkter**

## PSB MASKIN AB

Rosenlundsgatan 30B • 118 53 Stockholm  
Tel: 08-669 02 35  
Fax: 08-669 37 50

Senslebogatan 28 • 113 38 Stockholm  
Tel: 08-33 78 80  
Fax: 08-33 00 39



**DIMAS**  
DIAMOND TOOLS

Karlbergsvägen 68 • 113 35 Stockholm  
Tel: 08-32 01 15 • Mobil: 070-586 45 57 (Bo Lamm)  
Fax: 08-32 01 17

# ch utanför Hålentreprenörerna

## Hjälp!

Jag har under många år deltagit aktivt i organisationen och borde vara väl insatt, men man ser inte vilken service man kan få förrän man börjar rota i det.

Jag får en decimeter post varje dag och hinner inte ta till mig all information. Samtidigt – varför ska jag göra det? Privat har jag uppslagsbok om jag vill veta något, där ges vanligtvis en kort sammanfattning.

Jag skulle vilja ha något liknande för de tjänster som kan tillhandahållas av organisationen och som ingår i medlemsavgiften. De tjänstemän som jag har kontakt med och som jag slussat medlemmar till, har mycket hög kompetens inom sitt ämnesområde.

Jag har exvis förmedlat rehabkontakter där medlemmarna ringt, fått svar och efteråt ringt mig och varit jättenöjda. Vet alla vad Galaxen sysslar med? Galaxen kan även förmedla arbetskraft till små och medelstora företag, så varför inte göra ett litet häfte med en sammanfattning över de olika tjänster som finns att få.



Jag vill passa på att tacka för det förtroende jag fick av Er som deltog på årsmötet, samt tacka Er som höll mig sällskap fram på småtimmarna på resan fram och åter till Tallin.

Dimas har köpt **PROMAC**. Ett lyft för båda parter. Promacs produkter behöver en bra säljorganisation för att komma till sin rätt, vilket de får nu, samtidigt som Dimas behöver Promacs tekniska kunskande. Grattis. Hoppas det också leder till förbättringar på utrustningssidan.



# HILTI

## Väggsåg TS 22



DS-TS 22



DS-TS 22 C

Hiltis nya väggsåg TS 22 blev en succé! Vill Du också arbeta med det senaste inom väggsågning? Besök vår monter B 1:22 på mässan Byggmaskiner den 13–16 april eller kontakta Din Hilti-säljare eller vår specialist Stefan Johansson, tel. 070-588 04 61.

Hilti Svenska AB, Testvägen 1, Box 123, 232 22 Arlöv  
[www.hilti.com](http://www.hilti.com)

# Organisations

**J**ag har många gånger blivit ombedd att förklara den pågående organisationsutredning och det färdiga förslaget samt s-företagens ställningstagande.

En neutral och saklig information är svår att ge, men jag ska försöka.

Bakgrunden är att merparten av medlemsföretagen ansåg att avgiften i dag var för hög i förhållande till den service man fick. S-företagen ansåg att servicen i landet var för ojämn och på många föreningar har man inte kunskap om s-frågorna.

Den föregående utredningen (Carta) hade klart uttalat att regioner skulle bildas genom samarbete mellan byggmästareföreningar så att kompetens inom s-området tillgodosågs. Samarbetet skulle ske på frivillig basis och utformningen ske genom förhandling mellan byggmästareföreningarna. Vår uppfattning var att från många byggmästareföreningar hade man varken vilja eller förmåga att uppfylla de löften som givits från tjänstemännens och de förtroendevaldas sida.

## BRANSCHUNDERSÖKNING

Frågan väcktes från Byggtreprenörernas styrelse om inte en ny utredning och förslag skulle göras där ägarna (medlemsföretagen) skulle ha hela ansvaret och utredningen skulle utgå från deras behov och önskemål. Coopers & Lybrand (C&L) var den konsultgrupp som fick uppdraget att förutsättningslöst gå igenom hela byggorganisationen, ta reda på vad ägarna hade för uppfattning och vilka förväntningar de hade på organisationen. Till sitt förfogande skulle de få en referensgrupp bestående av Byggtreprenörernas (BE) VD en person från de rikstäckande byggföretagen, en person från s-företagen och två representanter från de lokala byggföretagen, de så kallade egenföretagarna. Referensgruppens uppgift var att agera bollplank för utredarna, men inte styra utredningen.

## INEFFEKTIV BYGGORGANISATION

Konsulterna genomförde ett stort arbete. 130 intervjuer gjordes. En medlemsenkät gav 800 svar och dessutom jämfördes Byggtreprenörerna med andra arbetsgivarorganisationer i Sverige och parallellorganisationer i de nordiska länderna.

Man konstaterade att byggorganisationen var in-

effektiv, odemokratisk och med ett utpräglat revirtänkande från tjänstemän och förtroendevalda. Detta har givit upphov till en dyr och opersonlig organisation där många medlemsföretag inte känner någon samhörighet. Utomstående har svårt att känna till organisationen då man uppträder under många namn. Detta får till följd att man har svårt att nå ut med budskap resp påverkan inom och utom organisationen.

## ORGANISATIONENS ANSVAR

Medlemsundersökningen gav att man traktade efter att ha en stark organisation med självständiga lokala föreningar. Man ville att organisationen skulle påverka politiker, allmänhet, myndigheter m.m. i frågor gällande byggnäringen. Detta för att förbättra företagets förutsättningar. Vidare önskades hjälp med frågor som gäller områden som organisationen har ansvar för: löner, avtal, arbetsrätt, standardavtal, t ex AB92 m m. Man ville också ha information om utveckling, trender, lönestatistik, avtal m.m. Dessutom efterfrågades lägre kostnader, närhet till tjänstemän, ökad kontakt med organisationen, jämnare och garanterad service över hela landet, en stark och distinkt ledning som arbetar med tydliga mål, vilka forplantar sig i hela organisationen.

Konsulterna lämnade ett förslag på en framtida organisation kallad Sveriges Byggindustrier, förkortat BI, med tilläggsnamn för de lokala organisationerna (byggmästareföreningarna). Ett basutbud garanteras inom medlemsavgiften och det ska ske genom tre enheter: arbetsgivar-, bransch- och medlemsenheten.

## REGIONINDELNINGEN

Landet delas in i fem regioner, men det bildas ingen ny regionorganisation utan det sker genom samordning av resurser från de lokala organisationerna och från den centrala enheten. För att få regionen att fungera tillsätts en regionchef och ett regionråd. Specialföretag och branschorganisationer samverkar i en eller flera samverkansgrupper men s-företagen får sin service tillgodosedd som de andra medlemmarna. Samverkansgruppen skall fungera som remissorgan för s-företagens specifika frågor.

Avgiften föreslås halveras till 0,7 % mot idag i genomsnitt 1,4 %.

# utredningen

## DEMOKRATIPROCESSEN GÖRS OM.

I dag är organisationen odemokratisk genom att de tre grupperna har ett förutbestämt antal platser i styrelserna och varje grupp själv, mer eller mindre, tillsätter sina styrelseplatser. Det gör att om någon grupp motarbetar de andra kan inte styrkeförhållandena ändras. Medlemmarna upplever självklart att de inte har något att säga till om när de inte kan påverka under årsmöten och stämmor.

Tittar man exempelvis på stämman så avsätter man två timmar till demokratiprocesen, där andra organisationer avsätter en eller flera dagar. Konsulternas förslag är att avskaffa hela gruppindelningen och bygga upp demokratin från lokalföreningarna på följande sätt i den centrala organisationen. Alla kongress- och stämoombud kommer från lokala föreningar. Varje lokalförening lämnar förslag på styrelsekandidater till regionen. Regionen lämnar förslag på styrelseledamöter till den centrala valberedningen, som lämnar förslag till stämman/kongressen. Stämman väljer styrelse och det är inte självklart att det blir valberedningens förslag. Om någon lokalförening anser att deras kandidat, som inte kommit på förslag, är bättre lämpad kan man föreslå honom/henne och motivera varför. Tycker då ombuden lika dant, blir den personen vald. Det är en mycket mer demokratisk ordning.

Fördelen med att föreslå personer från de lokala organisationerna är att personerna som sitter i den centrala styrelsen och beslutar om den dagliga verksamheten även arbetar med dessa frågor till vardags och därför har lättare att se hur det påverkar den lokala nivån.

## KOMPETENS GENOM FÖRBUNDSRÅD

Det finns frågor i vilka man behöver extra kompetens eller styrka, t.ex. att få tyngd mot regering och riksdag, påverka beslut som kan röra börsen, t.ex. arbetskonflikter. Därför föreslår konsulterna att styrelsen förstärks med ett antal personer och bildar ett förbundsråd som träffas ett fåtal gånger per år och beslutar om ett mycket begränsat antal frågor.

## ETT BOLAG ELLER FLERA

Så här långt är allt frid och fröjd. Härifrån finns två olika förslag om hur man når en kostnadseffektiv

organisation och hur man tolkar lokalt självstyre. De flesta delar konsulternas uppfattning. En grupp anser att man inte kan uppnå kostnadseffektivitet om man inte är ett bolag där all personal är anställd och man bestämmer avgiften centralt, för att i egna bolag kommer inte dom små Bf att överleva. Den andra gruppen anser att man inte är självbestämmande om man inte är eget bolag och därigenom själv får bestämma ekonomi och utbud av service.

## RESULTAT FRÅN REMISSFÖRSLAG

Remissförslag från de 28 byggmästareföreningarna gav följande svar:

- 120 ordinarie styrelseledamöter var för en organisation.
- 50 ordinarie styrelseledamöter var för egna lokala bolag.

Stockholm och Uppland hänsköt till extra stämma resp. årsmöte. Stockholm förordade egna lokala bolag. Byggtreprenörernas styrelse (ej fulltalig) har tagit beslut att, till stämman, lägga ett förslag på en ny organisation.

De byggmästareföreningar som vill, får ingå i en organisation. De byggmästareföreningar som vill verka genom eget bolag får erbjudande att samverka genom avtal.

Då kostnaden resp. servicen inte kan garanteras av BI är medlemskapet frivilligt i de byggmästareföreningarna liksom det är i branschorganisationerna som är egna bolag. Det finns fortfarande mycket att lösa innan en färdig organisation blir klar. Konsulterna lämnade flera frågor öppna. Vilket självbestämmande får de lokala föreningar som ingår i BI, t.ex. om ekonomi, personal, lobbyning? Hur löser man demokratin när det gäller röstetal, inflytande m. m.? Hur ska samarbetet mellan lokala och centrala tjänstemän säkerställas så alla känner att de är med och utformar arbetet och därför är delaktiga? Det finns säkert många fler synpunkter/frågor som man måste beakta och svara på, men jag känner att en lång natt äntligen går mot dag.

*Gunnar Landborg*

# Hyperlink

Många företag och privatpersoner nyttjar sig av internet för att hitta information. Jag tog fasta på detta och letade fram en del av de stora leverantörerna inom håltagningsbranschen för att se hur långt dessa har hunnit. I nästa nummer återkommer jag till detta och förhoppningsvis har jag funnit en klar förbättring när det gäller innehållet på dessa sidor.

**HAGBY**  
[www.hagby.se](http://www.hagby.se) [www.hagby.se](http://www.hagby.se)

En väldigt välfylld hemsida där man finner allt av intresse. Enligt mitt tycke den bästa som finns för tillfället. Plus för deras väldigt snabba server (snabb skärmuppdatering och nedladdning)!

**DIMAS**  
[www.dimas.se](http://www.dimas.se) [www.dimas.se](http://www.dimas.se)

Var ej färdig när vi besökte deras hemsida. Vi hann dock upptäcka en sak: deras tunga grafik, som innebär långa nedladdningstider!

**HRA**  
[www.hra.se](http://www.hra.se) [www.hra.se](http://www.hra.se)

Här kan man finna information om deras produkter samt även sprängritningar på deras maskiner och utrustning. Lätt att navigera på deras hemsida ger ett plus!

**HILTI**  
[www.hilti.com](http://www.hilti.com) [www.hilti.com](http://www.hilti.com)

När kommer det en svensk hemsida? All information man vill ha finns på plats, men tyvärr enbart på engelska. Jag längtar efter en svensk hemsida, med lokal information.

**TYROLIT**  
[www.tyrolit.se](http://www.tyrolit.se) [www.tyrolit.se](http://www.tyrolit.se)

Deras hemsida finns enbart med engelskt eller tyskt språk. Mycket information, men inget som lockar mig. Med risk för att verka tjalig, svensk text och lokal information hade varit mycket mer intressant!

**EURODIMA**  
[www.eurodima.com](http://www.eurodima.com)

Eurodima har en sektion på svenska. Dock väldigt sparsam och uppger att den skulle varit fullt utbyggd mitten av 1998. Vi väntar fortfarande!

**PROMAC**  
[www.promac.se](http://www.promac.se)

Information om företaget samt bilder på deras utrustning. När kommer det mer?

*Patrik Sjögren, Helsingborg*

**eurodima satsar på Skandinavien!**



Ångpannegatan 3 • 417 05 Göteborg • Tel: 031-65 67 50 • Fax: 031-65 67 59  
E-post: [sverige@eurodima.com](mailto:sverige@eurodima.com) • Hemsida: [www.eurodima.com](http://www.eurodima.com)

# AON

Byggindustrins  
ledande  
försäkringsmäklare.

*Företagsförsäkring  
Fastighetsförsäkring  
Motorfordonsförsäkring  
Försäkring som säkerhet*

*Aon Sweden AB  
tel. 08-587 840 00*

*[www.aon.se](http://www.aon.se)*

# På kurs med HiB (Håll i Borret)

"Utvärdering – och snabbt skall det gå" skrek chefen i örat så att hängselbyxorna föll av axlarna. Så vad gör man, jag vill ju inte få sparken.

Vi kom upp till Billingehus i Skövde på söndagen för att snabbt konstatera att vi var bokade på ett hotell med en massa aktiviteter. Eftersom ingen hade berättat att det fanns en skidbacke precis utanför husknuten så var vi tvugna att isolera oss i bubbelpoolen och i bastun med ölhävning hela veckan – Usch, vilken tortyr! Men nu till allvaret.

## DAG 1, MÅNDAG

Som en liten mjukstart började vi inte förrän kl. 10.30 med en mycket rolig historia, framförd med största inlevelse av min chef Leif Sjögren. Den var så bra att jag inte längre kommer ihåg den. Lite ellära hann vi med innan lunch. Därefter fortsatte elläras och elektronernas mysterier med diskussioner.

Krokodilklämmor och koppla strömskenor sa någon. – "Aja baja och fy skäms, din ligist" påtalade magister Jonny. Genast satte han igång med att smiska oss, en efter annan. Som tur var så var vi 16 stycken så vi klarade oss lindrigt. Han förklarade sen i tydliga ordalag varför man inte gör så, utan hur man ska göra. Han visade också några bra knep att räkna ut strömförbrukningen. Dessutom förklarade han vad  $\pi$  och  $\cos$  och allt vad det nu heter. Efter kaffet möttes vi av en viss historieberättare, men nu med pekpinnen i högsta hugg. Fram med räknedosorna, här ska räknas, var ledorden. Vi fick lära oss att 1 meter är 1.000 millimeter och att bredden x höjden x djupet är lika med volymen, om man sedan multiplicerar den med 2,4 så får man fram vikten av betongstycket, eftersom 1  $\text{dm}^3$  betong väger 2,4 kg. Var man inte geni innan så är man det nu – berg-

säkert! Dagens utbildning slutade vid halvfem. På kvällen blev det middag med gotti-gott-gott.

## DAG 2, TISDAG

Dagen började kl. 7.00 med matte som är lika "roligt" nu som när man gick i skolan, men dessvärre ganska nödvändigt. Ellära – "no comments". Ergonomi – något av de bästa på hela kursen. Detta framfördes proffsigt och framförallt med mycket videofilm. Näe du, tyvärr blev det ingen p-rulle, trots att vi var i majoritet. Det avvisades vänligen men bestämt. Dagens stora fråga var, hur kommer vi till Olssons Diamantverktyg i morgon. Det blev middag på kvällen den andra dagen.

## DAG 3 ONSDAG

Studiebesök och lite praktiska övningar hos Olssons i Karlsborg. Detta visade sig var mycket intressant. Vi blev visade hela produktionsledet på ett proffsigt sätt. Den praktiska övningen bestod i att provköra Hilli's väggsåg och lite bilningsmaskiner. Det är precis vad man gör som håltagare, och längtar efter. Jag menar egentligen att vi är ju inga nybörjare inom området.

## DAG 4 TORSDAG

Harry Eklund, för oss som har varit inom håltagningsbranschen ett tag känner vi igen honom som en guru inom branschen. Jag tror inte att man kan hitta en bättre lärare inom hydraulik än honom. Vi lärde oss mycket och diskuterade ivrigt under lång tid i detta ämne. På detta sätt framför jag mitt varma tack.

Må däremot pest och kolera drabba den som uppfann overhead-apparaten. Nå väl, vi hann även



med lite matte innan denna långa dags färd mot natt var till ända. På kvällen bjöds vi på middag och det var dans på hotellet. Alla slog klackarna i taket till dansbandet som var från Skåne. Tyvärr inga skandaler att skriva om.

#### DAG 5 FREDAG

Förhållandet beställare gentemot håltagare, intressant ämne men svårt och tråkigt att skriva om, eftersom hänvisningar till kapitel, paragrafer, prejudikat etc – som i all oändlighet avlöser varandra – inte tilltalar gemene läsare.

En bra grej vi gick igenom var AFU 96. I ett till-

lägg hittade jag följande. AF H.9 En temperatur av minst 1 plusgrad på arbetsstället som också skall vara fri från hinder. Tänka sig att det finns en gud!

Efter denna genomgång fortsatte dagens lektioner med en snubbe från Hilti. Till slut var det dags för det som alla längtat efter. Det stora och svåra provet som alla var nervösa för. Alla var jätteduktiga och jag tror faktiskt att alla blev godkända. Kursen i sin helhet får klart godkänt av mig. Jag ger den 4 kringor av 5 möjliga, vilket torde vara ett rättvisande omdöme. Ett stort tack till HiB och alla som deltog.

*Joakim Lenander Helsingborg*



## Yrkesbevis - Håltagning

Vårens utbildning hölls under vecka 7 inför 16 mycket trevliga och vetjunga elever på Hotel Billingehus i Skåvde.

Genom våra HiB-kurser har nu 191 håltagare erhållit sina yrkesbevis – håltagare.

Kursledare var som vanligt Jan Lemos och Leif Sjögren. Ett stort tack riktar vi också till våra leverantörer. Förutom att leverantörerna håller vissa teorilektioner gör vi också, som bekant, ett endags studiebesök kombinerat med lektioner i form av praktiska övningar. Denna gång var Ohlssons Diamantverktyg AB i Karlsborg värdar.

**Ett mycket uppskattat besök!**

**Nästa kurs förläggs under vecka 37 1999 och då i Örebro. Anmäl deltagare redan nu!**

*Lars Sandström*

*Vi gratulerar följande elever till yrkesbeviset.*  
(det kommer per post inom någon månad!)

#### D/M Håltagarna AB

Jan Eriksson

#### Håltgruppen i Helsingborg AB

Joakim Lenander

#### Håltgruppen i Malmö AB

Rolf Augustsson

#### Kringel Bygg AB

Terho Voittoinen

Mauri Voittoinen

#### NCC Anläggning AB

Magnus Karlsson

Björn Lundberg

Juhani Holopainen

Rauno Hekkälä

#### PP Såg och Borr i Gävle AB

Mikael Andersson

Jörgen Hedberg

#### SHC Byggservice AB

Lars-Göran Jonsson

Olle Strand

Kjell Edoff

#### Specialhåltagningar

Tommy Karlsson

#### i Göteborg AB

Patrik Ottosson

# TYROLIT

WORLD of PERFECTION



## DIAMANTVERKTYG OCH MASKINER FÖR PROFESSIONELL BEARBETNING AV BETONG OCH GRANIT

**HYDROSTRESS**

**WEKA**  
ELEKTROWERKZEUGE

Välkommen till vår monter

**C2:42**

på Byggmaskiner -99. 13-16 april i Göteborg.

Vi visar det senaste inom diamantverktyg och maskiner för håltagare

**STOCKHOLM**

Elektravägen 53  
126 30 Hägersten  
Tel: 08-681 00 58

**STOCKHOLM**

Enhagsslingan 4  
183 25 Täby  
Tel: 08-544 715 00

**GÖTEBORG**

Exportgatan 38 D  
422 46 Hisings Backa  
Tel: 031-58 33 90

**VÄXJÖ**

Öjabyvägen 80  
352 50 Växjö  
Tel: 0470-604 72