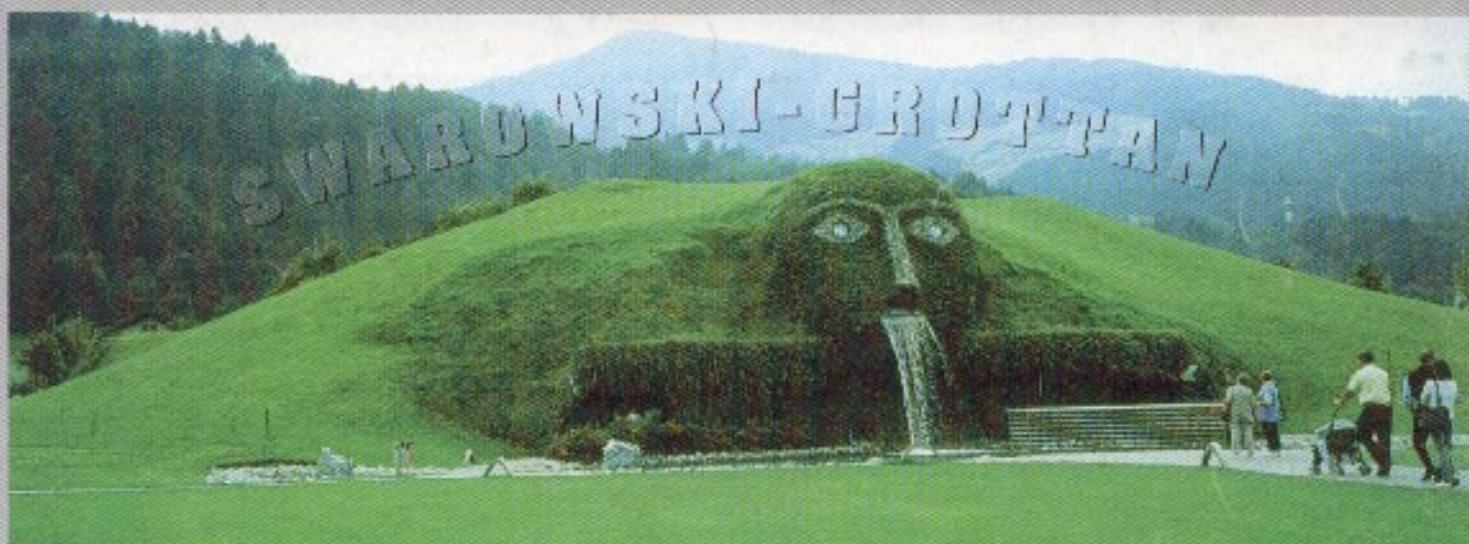




Nr 2 1999

HÅLTAGNINGSENTREPENÖRERNA INOM BYGGENTREPENÖRERNA



Den berömda Swarovski-graven. En vacker skulptur av kristaller som projekterats och finansierats av Swarovski-gruppen, där Tyrol och Hyllastens ingår.

UR INNEHÄLLET:

ORDFÖRANDEN

JÖNKÖPING

AVTAL

Dags för nya krafter..... 3 Halvårsmöte..... 8 Byggavtalet klart..... 17

Information om medlemsskap

Vid studiebesöket hos Hydrostress hade vi som vanligt gemensamma middagar. Under dessa kom naturligtvis diskussioner om HiB medlemskap upp. Somliga tyckte att informationen om HiB till icke-medlemmar var för dålig.

Utan att gå in i diskussion om det, så har jag skrivit om detta i de två senaste HiB-Info och det har varit ett av syftena med halvårsmötena. För att kunna lämna en säklig information måste frågan delas upp i två delar, nämligen medlemskap i Bygg-entrepreneurerna, Byggmästarföreningarna (framtid Sveriges Byggindustri) och medlemskap i HiB.

Varför medlemskap i en arbetsgivarorganisation

Kostnaden är idag i genomsnitt 1,4 % på löne-summan. I den nya organisationen är tanken att medlemsavgiften skall ligga mellan 0,4–0,7 %.

Hängavtal med Byggnads kostar 1,5 % på kollektivanställdas löner.

Vad får du för pengarna?

Upp till 50 % billigare försäkring som dessutom är anpassad till din verksamhet.

Upp till 35 % billigare kostnad för mobiltele-tjänster.

Lokal närservice: genom nuvarande Byggmästarförening när det gäller t.ex. avtal, juridik, hjälp med förhandling med Byggnads och information.

Centralt sköts lobbing, huvudförhandling löner, utformning av avtal, prognos, utbildningsprogram, kontakt med skolan, arbetsmarknadsfrågor och specialföretagsfrågor mm.

Branschorganisationerna t.ex. HiB arbetar med rena branschspecifika frågor, t.ex. yrkesutbildning, branschspecifika villkor anslutna till AB92, medlemsaktiviteter, avtal, juridik, information samt olika rabattavtal t.ex. billigare bensin.

Ett medlemskap i en förening ger alltid möjlighet att påverka sin situation. Se vidare HiB Info nr 2-1998 och nr 1-1999.

Om du har något du funderar på så ring mig på tel. 08-774 40 41 eller ring Magnus Juthage på tel. 031-47 12 93.

Gunnar Landborg

Bästa Läsare

Irriterande Tid, Idiotisk Trams, Infernaliskt Trist, Inte så Tokigt, Imponerande Tidsvin...

I förra numret noterade jag att datorer och IT-teknik nu måste betraktas som oundvikliga redskap varje entreprenör – stor som liten – och om alla vändor det för med sig.

Vilka tecken på fortsatt kamp med dumburken spårar vi nu?

– Jo, vi kan läsa om medlemmen Calle Bendefors i Falköping som inlett en alternativ karriär som program-designer. Grattis till Calles branchkollegor som gissningsvis snart har sin egen skräddarsydda programvara. Och lycka till för vi säga till Calle själv som kanske inte har möjlighet att växla över och bli en ny Bill Gates men som säkert kommer att få glädja sig åt många kreativa stunder vid sin egen dator och utvecklade samtal med de kommande användarna.

– Patrik Sjögren i Helsingborg redovisar en undersökning av IT-moganden hos några stora leverantörer i håltagningsbranschen som – trots "varning" i förra numret – inte får särskilt högt betyg.

– Och slutligen, det sista och avgörande tecknet på att även håltagningsbranschen numera fångats upp i den elektroniska kommunikationen är att även min gamle vän Gunnar Landborg till detta nummer lämnat manus från egen epost-adress!

Man ska passa sig för att generalisera. En stor del av våra läsare betraktar säkert redan datorn och modemet som naturliga och odramatiska redskap i vardagen. Men för dig som fortfarande tycker att "den nya tekniken" är onaturlig och dramatisk vill jag bara säga: Ta alla motgångar med gott mod. Du har många prövningar framför dig ännu – och du vet väl att det finns atrapper i mijakt material som man kan sparka på och slänga i väggen.

Jan Skärstedt
FÖRFATTARE

REDAKTION

Ansvarig utgivare HiB INFO nr 2/1999:
Gunnar Landborg.

I redaktionen: Jan Skärstedt,
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 Håltagning 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 sida 4	1-4 färger 2.400:-

Time out!

Det är lätt att fastna i gamla invanda mönster.
Nu förlitar jag mig på våra yngre förmågor.

Ibland är det roligt att blicka bakåt – om man bortser från att man blir äldre.

Jag var med i förberedelserna för HiB från 1984 till 1986 och blev föreningens kassör 1987–1988.

Satt som ordförande 1989 och 1990 med föresatsen om att en ordförande inte bör sitta längre än två år, om han inte väljer att avgå från styrelsen.

En ordförandepost är en arbetspost och bör därför fördelas bland styrelsemedlemmarna liksom kassör och andra poster.

Jag har suttit som ordinarie styrelseledamot fram till 1996, då jag åter tillträddes som ordförande. Att sitta fyra år som ordförande är enligt mitt sätt att tänka – två år för länge. Ett år för att lära sig, ett år för att förverkliga de idéer och visioner man har. Det tredje året börjar man gå på rutin... Ytterligare är bör man definitivt inte sitta, även om man – som jag – har en mycket duktig och kompetent styrelse.

År styrelsen – som i detta fall – kompetent, finns det många personer som kan överta ordförandeskapet. Styrelsen behöver förnyas, varför flera har aviserat sin avgång. Just för att den skall förnyras. Nu är det hög tid för nästa generation att ta över.



Ordföranden
har ordet

Personer som har både entusiasmen och kreativa idéer. En mix mellan oss gamlingar och yngre förmågor är en bra mix för föreningens fortlevnad.

Min tid räcker inte till. Därför inser jag att det är dags att trappa ner. Jag kommer alltså inte att stå till förfogande för återval till ordförandeposten.

Om medlemmarna önskar, kan jag ställa upp som suppleant eller styrelseledamot en mandatperiod till, men sedan är det definitivt stopp.

Låt oss alltså se fram mot 2000-talet, byta ordförande och i nästa steg förnyra styrelsen.

Det har varit spännande att få vara med om att bygga upp HiB, där styrelsen under åren arbetat med entusiasm för att forma föreningen till en respekterad branschorganisation. Det har varit en ära att få vara dess ordförande.

Tack alla medlemmar. Tack styrelse och tjänsteman. Och tack till er som varit HiB-sekreterare för att ni alla gjort ordförandeskapet roligt. Ett speciellt tack till Gunilla Grindberg som verkat utan att synas och som med värme och välvilja hållit ordning på oss och våra sekreterare.

Gunnar Landborg

UNGA SJINNEN MED MÅNGA MINNEN

Vi är verksamma i en ganska ung bransch, cirka 35 år gammal, med en betydande utveckling. Detta samtidigt som vi lever i en föränderlig värld, där behovet av förnyelse och utveckling för att möta konkurrenterna ständigt ökar.

IT-samhället utvecklas i snabb takt, för att nämna ett exempel. Och behovet av hålltagning kommer att växa i takt med utvecklingen.

Jag tror att det är lika viktigt att tillhöra en branschorganisation i dag, som när vår branschorganisation bildades.

Att tillsammans med kollegor påverka våra leverantörer i rätt riktning mot att tillverka bättre anpassade och ergonomiskt utformade maskiner och skärverktyg som bättre klarar en för människan acceptabel arbetsmiljö. Bättre instruktionshandlingar för montage och drift samt underhåll.

Leverantörerna bör också vara mer delaktig i utbildning och kompetensutveckling för att kunna höja statusen i branschen. Det finns mycket kvar att utveckla inom hålltagningsbranschen.

Jag skulle även vilja se fler nya medlemmar och då gärna yngre i HiB. Många av oss styrelsemedlemmar

har varit verksamma i HiB sedan det grundades och är älderstigna idag.

Hålltagningsmuseum

Finn det något intresse från våra kollegor, föreningsmedlemmar och leverantörer att etablera ett hålltagningsmuseum. En plats där entreprenörer och leverantörer träffas, förlägger seminarium, utbildar hålltagare och som en självklar historisk attraktion. Har ni någon idé om utformning och placering så får ni välligt gärna kontakta HiB-styrelsen.

Leif Sjögren

HÅLGRUPPEN HELSINGBORG



Yrkesbevis HÅLTAGNING



Ännu en i raden av lyckade kurser i "arbete och miljö" genomfördes på Hotel Scandic i Örebro under vecka 37. Det här var den 12 kurserna i Hib's regi. Vi har nu utbildat 203 st håltagare till att innehålla yrkesbevis. Det är ett

imponerande antal och samtidigt något vi ska vara stolta över. Vi har, i och med detta, skapat grunden för en högkompetent yrkeskår, som förhoppningsvis våra beställare inser fördelarna med att använda sig av.

Så företagare, poängtera detta i er marknadsföring!

Vi hade den här gången glädjen av få besöka Hagby-Asahi i Nora och där genomföra utbildningsdelarna "maskin" och "verktygslära".



Här är vi alla samlade utanför Hagby kontorscenter. Kursdeltagare och personal från Hagby.

Jomenvisst !! - sedan 1978
har vi erfarenhet av tillverkning av diamantverktyg

Testa våra bästa diamantverktyg

Millenniumklinga, 18K guld, 1 diamant - 940:-/st

Millenniumborr, 18K guld, 1 diamant - 940:-/st

Köp ett millenniumsmycke till dig själv eller dina anställda

Formel 1-tävling under År 2000

Köp våra diamantverktyg och ta chansen att följa med
Ring Janne om villkoren



DIASERWIK AB

Skarprättarvägen 12L
Järfälla

www.diaserwik.se
08 - 583 618 00

Ett hjärtligt tack
till alla kunder och leverantörer
för det gångna millenniet
Vi önskar alla ett

Gott Nytt Millennium



Provkörsning av ljuddämpade vs. standardklingor. Bilden visar vilka som provas här.

Hagby hade inte sparat på krutet, utan lagt ner mycket arbete och dragit samman stora personalresurser för att vår vistelse skulle bli givande och bra. Och bra blev det! Flera maskintyper testkördes, men vajersägningen var nog den del som de flesta hade minst erfaren-

het av. Vi fick också tillfälle att titta på utrustningen för riktigt djupa hål. Det var riggar för prospekteringsborrning ned till 2000 meters djup - mycket imponerande.

Något som fick många att höja ögonbrynen, var när det testkördes ljuddämpade klingor gent-

emot vanliga blad, det var bara att konstatera att skillnaden på ljudnivå var betydande!

Jag vill härmad tacka Hagby-Asahi för er medverkan! Vi hoppas att få återkomma vid flora tillfällen.

Det är riktigt kul att se delta-garnas engagemang och intresse för att lära sig av föreläsarna, men också av varandra. Vi hade någon kursdag där sista lektionen drog över rejält p.g.a. alla frågeställningar och givande diskussioner. Det säger en del om deltagarna. Detta sporrar oss som jobbar med utbildning att arbeta vidare samt ytterligare försöka utveckla kurserna.



Jan Lemos



Bengt Lindh på Hagby, berättar om hydrauliska komponenter och tillbehör.



Engagerade kursdeltagare diskuterar och ventilar sina kunderingar.



Lars Bengtsson från NCC Halmstad, berättar om vajersägning som var obekant för många.

Yrkesbevis

Grattis till er som genomfört yrkesbevis-utbildningen i Örebro 13–17 september 1999

Jan Bohlin

SPECIALHÄLTAGNING I GBG AB

Göran Ekman

SPECIALHÄLTAGNING I GBG AB

Kim Hansen

RUO HÄLTAGNING AB

Seppo Huhtakangas

SÖDERTÄLJE BORRTEKNIK AB

Christer Johansson

SHC-HÄLTAGNING

Hans Larsson

C D BOSTRÖMS BORRTJÄNST AB

Paul Möller

RUO HÄLTAGNING AB

Anders Nilsson

AHC-HÄLTAGNING

Jukka Pulkkinen

J. GUTELID DIAMANTTEKNIK AB

Håkan Södergren

SÖDERTÄLJE BORRTEKNIK AB

Mattias Thorsén

SÖDERTÄLJE BORRTEKNIK AB

Michael Åkerberg

D/M HÄLTAGARNA AB

Vi har för avsikt att genomföra nästa kurs under vecka 6, den 7–11/2 år 2000. Kursen kommer att förläggas till Jönköping. Vi kan i dagsläget inte bedöma förutsättningarna, men hör gärna av er till Robert Johnson tel. 08-698 58 56 och gör en föranmälan så att vi kan gå vidare i planeringen.

Jan Lemos



Nya butiksfasaden.

EN ANNO

Det är alltid roligt att göra en entreprenad på annorlunda vis, när man dessutom får vara delaktig på ett mer aktivt sätt. Vi fick den möjligheten i Huddinge centrum.

Förutsättningen var att en f.d. kontorsväning skulle inredas till butiker. Huset hade tidigare varit utsatt för kraftiga sättningar, men var nu grundförstärkt. En stor livsmedelsbutik, Intersport och en kemtvätt skulle fungera under hela tiden. Kemtvätten och Intersport skulle få nya lokaler vid ombyggnaden, och de skulle färdigställas först så att flytten kunde ske under en helg.

En del av gamla taket tillsammans med halva f.d. kontorsplanet skulle bli butik åt H & M. Livsmedelsbutiken skulle avstå från den nuvarande entrén och få Intersports gamla lokaler, och på så sätt få större yta än tidigare. Som byggentreprenör utsågs ett familjeföretag som består av far och två söner. Företaget hade tidigare gjort medelstora entreprenader. Men under det senast året har de arbetat med att hyresgästanpassat lokalerna i Huddinge centrum samt att sköta underhållsjobbet.

Bygget var på drygt 5000 kvm och kostnadsberäknad till 30 milj kr. Vid entreprenadens början fanns grovskisser på

Lättviktsågen, som kommer att ändra din uppfattning om väggsågning!



Med Hiltis nya elektriska väggsåg DS-TS5-E, som är uppbyggd efter ett helt nytt koncept, sätts nya normer för väggsågar i framtiden och långt in på det nya årtusendet. Väggsågen är utformad helt enligt användarens önskemål och den är helt och hållet enmansbetjänad. Sågen är mycket snabb och dessutom lätt att transportera, sätta upp och använda.

För mer information, kontakta Din
Hilti-säljare eller vår specialist
Stefan Johansson tel. 070-588 04 61.

HILTI

Hilti Svenska AB
www.hilti.com
info@se.hilti.com

RLUNDA ENTREPRENAD



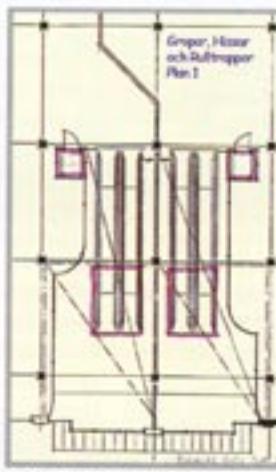
Från Intersport. Den färdiga öppningen med rulltrapporna monterade. Lägg märke till rundingen och det krafiga snidet.

hur det skulle se ut och en del konstruktionsberäkningar. De underentreprenörer som anlitades var duktiga – var och en på sitt område – och fick komma med lösningar på hur det skulle se ut, hur det skulle fungera och vad som behövdes.

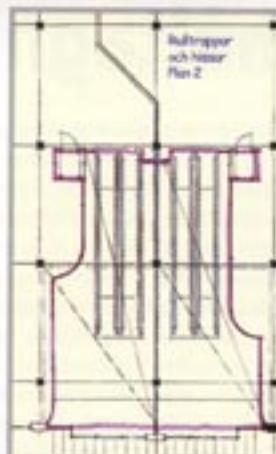
Byggföretaget förstärkte sin personal med fem man. Resten av arbetet utfördes av oss underentreprenörer. Vi placerade en arbetande arbetschef på plats, som samordnade vårt arbete med andra yrkesgrupper. Vi satte till exempel upp lyftanordningar som alla kunde utnyttja.

I vår entreprenad ingick t.ex. att såga bort 400 kvm betonggolv för hissar och rulltrappor. Fasaden skulle öppnas. Befintliga pelare med väder skulle bort. Såga bort 180 kvm väggar. Såga hål för ventilation. Borra hål mellan Ø 35–650 för el, rör och ventilation. Vårt arbete kostnadsberäknades till 1,2 milj kr.

Täta byggmöten och många problemlösningar på direkten. Vi fick sätta in mer folk till och från. Trots detta fört arbetet förvänansvärt bra. Samarbetet med andra yrkesgrupper gick också bra. Känslan att vara delaktig i beslut gör att man känner ansvar. Enligt uppgift höll man sig till budget.

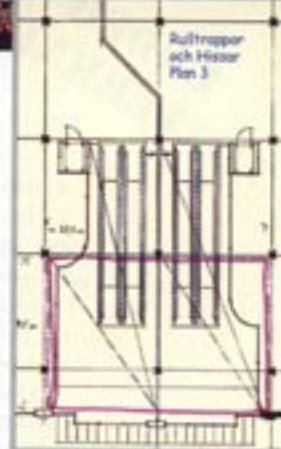


Hållning för rulltrappor och hisspor Plan 1



Hållning för hissar, rulltrappor och fortsatt justislöp till markplanet. Lägg märke till de runda delarna som går i radie om 6 meter och skiljeväggen mellan de båda butikerna.

De här skisserna var de ursprungliga ritningarna till vår entreprenad.



Rulltrappor och Hisser Plan 3
Hållning för justislöp till nya entrén och för rulltrapporna.



Hållning Plan 2 för rulltrappor och hissar



Den nya ytterfasaden och ingången till butikerna.

Halvårsmöte

Årets halvårsmöte avhölls den 27 augusti i Jönköping med ca 30 deltagare i samband med Nord-Con '99. Det var även i år lämpligt att lägga mötet med leverantörer, medlemmar och ickemedlemmar samtidigt med mässan, eftersom många leverantörer var

representerade där och många skulle besöka mässan.

Mässan i sig var väl av ringa intresse för oss. Dimas, Hagby bl.a. var representerade så det fanns i alla fall något att titta på.

Efter gemensam lunch på mässan samlades vi i Elmias

kongresslokaler för ett digert program. På agendan stod kvalitetskrav, torrkörning med vajer och kalkylprogram för håltagning.

Heta diskussioner

Roland Forsberg, inköpare från NCC, redogjorde för sin syn på

UNDER
TILLVERKNING

Kalkylprogram för håltagningsentreprenörer

Att räkna på jobb är inte det lättaste, och risken är stor att hamna fel. Inom andra branscher finns ju standardiserade kalkylmodeller, varför finns det inga sådana hjälpmedel för håltagningsentreprenörer?

Sådana tankar fick Calle på A-Borrning i Falköping att börja skissa på ett kalkylprogram, när han för knappt ett år sedan satt vid sin nyinköpta dator.

Efter många sena kvällar kunde han konstatera att han hade en användbar kalkylmodell i Microsoft Excel. Säkerheten i anbuden blev bättre, och att räkna på ett jobb var inte längre den plåga det varit. Intresse började visas från kollegor och andra intressenter, så nästa tanke var naturlig, hur gör man detta tillgängligt för andra? Kalkylmodellen borde omsättas i ett regelrätt program, för att få det så effektivt och lättarbetat som möjligt. Han hittade en samarbetspartner i Svensk Systemteknik AB, ett litet datakonsultföretag med inriktning på specialanpassade lösningar för branscher och enskilda företag.

Ett arbete inleddes med att "speca" vad programmet borde innehålla, hur det skall se ut i Windowsutförande o.s.v. En första presentation av utkasten presenterades vid träffen i Jönköping, och mottogs positivt, varför nu arbetet går vidare med detaljutformningen.

Vid användning av programmet byggs kalkylen upp genom att man fyller i uppgifter avse-

nde borrning, sägning, rivning m.m. varvid prissättning automatiskt sker av olika kostnader, såsom slitage, maskin- och arbetskostnader och ev. deponeringskostnader. Beräkningarna baseras på det slitage som uppstår vid bearbetning, och påverkas bl.a. av i vilket material bearbetning görs. Pålägg för sociala kostnader och övriga omkostnader, deponeringskostnader, vinst m.m. räknas automatiskt in i kalkylen.

Kalkylerna sparas permanent i en databas. Denna databas innehåller alltid en mallkalkyl med vissa grundinställningar. En tidigare gjord kalkyl kan också användas som mall för en ny kalkyl. Sammanställning av kalkyler kan erhållas i flera former, såsom anbudssammanställning, specifikationer och arbetsunderlag. Tillägg/Avdrag gentemot ursprungligt anbud kan registreras och redovisas separat eller samredovisas med ursprunglig kalkyl.

Målsättningen är att arbetet innan årets slut skall ha resulterat i ett lättarbetat nyttoprogram som efter en tids praktisk användning vid A-Borrning och några ytterligare "piloter", kan börja slussas ut på marknaden i början av nästa år.

Marknadsföringen av programmet, som fått namnet **DASIC 2000** (Drilling And Sawing In Concrete), inklusive löpande uppdateringar kommer att ske via Svensk Systemteknik AB.

I förlängningen kan användare av programmet förvänta sig ytterligare programvaror som kan användas tillsammans med detta program, t.ex. för uppföljning av gjorda arbeten, debitering m.m.

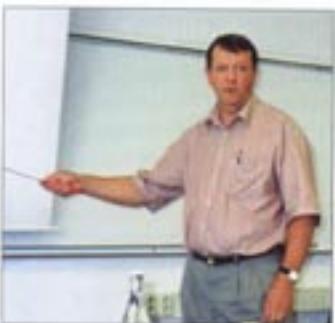


An verkarr det
droja inan
DASIC 2000
finns på mark-
naden, säger
Hans Johans-
son på Svensk
Systemteknik.

i Jönköping

kvalitet kontra pris vid inköp av underentreprenörer.

Ett ämne som utmynnade i häftiga diskussioner om nyttan och kostnader för kvalitetskraven, då många gånger priset – tyvärr – är den avgörande faktorn vid upphandling.



Dan Bäckman, NCC-Miljö och Kvalitet.

Dan Bäckman, miljö- och kvalitetsledare på NCC, V Götaland och Jönköping, gick igenom NCC:s kvalitetsarbete och miljöpolicy samt de framtidiga mälen för NCC, vilket inkluderar leverantörer och underentreprenörer.

Efter diskussion med NCC:s representanter togs en kortare kafépaus.

Pelle Palmqvist och Leif Sjögren berättade sedan hur de hade klarat kvalitetskraven på Forsmark respektive Öresundsbron. Pelle och Leif redogjorde därefter för nyttan och nödvändigheten att införa kvalitetssäkring i företagen samt vilka fördelar de upplevt efter införandet.

Sonny Pettersson Tyrolit visade en film om hur man kan torrsåga med vajer på känsliga platser. Sonny gick igenom praktiska detaljer kring vajersågning och för- och nackdelar med olika vajertyper.

Kalkylprogram

Calle Bendefors, A-borring i Falköping, har utformat ett ursprungskoncept till kalkyl och faktu-

reringsprogram för hältagning. Calle presenterade sina tankar och grundidé med kalkylprogrammet. Vilka parametrar han har lagt till grund för programmet och hur det kan användas. När hans genomgång var klar presenterade han Hans Johansson från Svensk Systemteknik som har fått Calles uppdrag att utveckla och förfina hans idéer.

Hans gick igenom programmet och demonstrerade hur det kunde fungera, men påpekade att det inte på länga vägar var klart.

Stort intresse – liten marknad

Hans avslutade med att fråga om programmet kunde vara av



Pelle Palmqvist, PP Säg & Barr

kommersiellt intresse. De församla tyckte att programmet var mycket intressant med stort

användningsområde och gjorde därfor bedömningen att det var kommersiellt gångbart men att



Sonny Pettersson, Tyrolit.

kostnaden inte får bli för hög när det gäller att ta fram programmet, eftersom branschen är smal och konservativ.

Avslutning

Mötet avslutades strax efter kl 17, varefter vi transporterades till sköna Hooks herrgård för gemensam middag.

Vi vill tacka alla närvarande på mötet för intressanta diskussioner och givande utbyte.

Tack till alla föredragshållare som delade med sig av sina kunskaper och erfarenheter.

Samtidigt vill vi tacka Dimas för hjälp med golflerrangemanget och hjälpen att hitta billiga lokaler som vi kunde hålla till i.

Gunnar Landborg



På mässan – som för vårt vidkommende – var av sekundär betydelse hittade vi representanter från Hagby, Dimas och några andra av de stora, som gjorde att vi fick lite behållning av besöket.

Företagsförlagd ArbetsMarknadsUtbildning

**Av en tillfällighet kom jag i kontakt med
företagsförlagd arbetsmarknadsutbildning, den s.k. Vaggerydsmodellen.
Enligt Tumba och Hallunda arbetsförmedlings presentation:**



Christina
Storm

PRESSRELEASE

Företagsförlagd arbetsmarknadsutbildning Utbildning och Arbete i samverkan med näringsslivet

Företagsförlagd arbetsmarknadsutbildning möjliggör för Ditt företag att få den personal som efterfrågas vad gäller kompetens och utbildning. Det hela går kort ut på att Ditt företag och ytterligare några företag går samman och bildar en utbildningsgrupp tillsammans med arbetsförmedlingen. Styrgruppens uppgift är att bestämma utbildningens mål. Varje deltagande företag gör en utbildningsplan som beskriver vad eleverna skall lära sig på företagen.

Exempel på utbildningsinriktningar kan vara inom verkstadsindustrin där ca 5 företag lärer brist på CNC-utbildad personal eller 5 företag inom handeln som saknar kassörskor. Företagen bestämmer elevantal och det brukar vara lika många som deltagande företagen.

Styrgruppen bestämmer innehållet och arbetsförmedlingen köper upp teoriblocken av en extern utbildningssamordnare. Sedan varvar man teori med praktik längs hela utbildningen. Praktikdelen sker ute på de deltagande företagen så till vida att varje elev roterar enligt schema. Erfarenheten har visat att eleverna bör vara 4-8 veckor på varje företag. Rotationen på flera företag ger eleverna en bredd som är mycket värdefull inför en anställning efter avslutad utbildning samtidigt som Ditt företag får träffa, pröva och lära känna ett antal elever under ett halv års tid. Ditt företag har således en unik möjlighet att vara med och skräddarsy en utbildning.

Utbildningen kan med fördel användas i alla branscher och yrkeskategorier/funktioner. Modellen har tillämpats i Vaggeryd i Småland under flera års tid och sedan september -97 har arbetsförmedlingen i Hallunda använt modellen och nu är den spridd över hela Botkyrka kommun.

Resultaten visar att ca 85 % av eleverna går till arbete efter utbildningen dvs de deltagande företagen får i mycket hög grad den personal de vill ha.

Har Ditt företag rekryteringsbehov, men ni hittar inte den "rätte" här av er till oss så kommer vi gärna till Dig och berättar mer.

CHRISTINA STORM

08-530 673 43/59
070-585 09 31

BIRGITTA VRYSELAS
08-531 937 56/60
070-585 09 32

Ansväriga företagsförlagd arbetsmarknadsutbildning
Arbetsförmedlingarna i Tumba och Hallunda

Jag har ett flertal gånger fått den genomgången för mig. Det här ger oss en enorm chans till att få utbildad arbetskraft till en rimlig kostnad. Vi bestämmer själva innehållet i utbildningen och med ett gott samarbete mellan företagen får vi personal som har upp till 40 veckors utbildning, d v s 9,5 månader. Jag har gått igenom villkoren noga och hittar inga nackdelar.

Aktuella personer skall vara anmäld arbetslös, vara mellan 20 och 60 år och vara mantalesskriven i aktuell läns förtroende. Företagen kan själva leta upp aktuella personer eller ta hjälp av arbetsförmedlingen. Om arbetsförmedlingen skall hjälpa till så måste de ha en profil att söka efter, t ex bilmekaniker, verkstads-

arbetare osv.

Arbetsförmedlingen tar fram exempelvis 50 aktuella personer till 5 platser. De grossorteras bort 35. De resterande 15 går arbetsgivarna igenom tillsammans med arbetsförmedlingen.

Man gör intervjuer med de sökande och utser en gemensam styrgrupp av företag och arbetsförmedlingen samt väljer gemensamt ut vilka 5 som skall genomgå utbildningen. En unik chans att få utbildad arbetskraft. Missa inte tillfället. Gå ihop med några kolleger och kräv av er länsarbetsförmedling att få tillgång till Vaggerydsmodellen. Stockholm drar igång efter årsskiftet. Lycka till.

Hur fungerar hemsidorna... – är det bara en lekplats för datanördar?

Vi har ytterligare en gång kollat in de svenska diamantverktygsföretagens hemsidor på internet.

Resultatet blev såsom vi hade förväntat oss, uppdateringar och förändringar har varit väldigt få och snudd på obefintliga. Utöver detta har vi även gjort ett e-mailtest. Vi skickade helt enkelt iväg ett e-mail till den adressen som nämndes på deras hemsida. De flesta företagen besvarade vårt e-mail samma dag eller nästföljande dag. Ett bra betyg överlag, vi

är helt nöjda med detta resultat. Tyvärr är det tydligt att företag som har förstått vikten av att ha en informativ och aktuell hemsida. Mycket information skulle kunna gå att hämta från dessa hemsidor. Här finns det mycket tid att spara för kontorister som annars måste leta upp datablad och faxa i väg i tid och otid. Den som har kommit längst i detta sammanhang är nog HRA. I detta fall kan man prata om "titta och lära", fortsätta i den stilens familjen Andersson.



www.tyrolit.se

Denna sida var vid vår kontroll hopplöst slö och fanns endast på engelskt och tyskt språk.

E-mail testet: Deltog ej i testet.

www.dimas.se

Väldigt tung grafik och ej speciellt upphetsande. På deras bilar hänvisar man till Felf Bokmarket är inte definierat, och den sidan finns ej i dagsläget. Sidorna är ej heller uppdaterade eller i funktion. En klar brist från ett företag som går ut och annonserar att man finns på nätet.

E-mail testet: Svar samma eller nästföljande dag.

www.eurodima.com

Dessa hemsidor är nog ihopnickrad av en person som ej talar svenska, därav de många stavfelet. En sida som är totalt ointressant.

E-mail testet: Svar samma eller nästföljande dag.

www.hagby.se

Vid vår förra kontroll höll jag Hagby's som bäst och jag måste nog hålla dessa som detta den här gången också. Mycket information och ett bra upplägg. Väldigt snabb server som tillgodosör även den krävande surfaren.

E-mail testet: Svar samma eller nästföljande dag.

www.hilti.com

En bra sida, men dock inte ett enda ord på svenska. Suck...

E-mail testet: Deltog ej i testet

www.hra.se

En av de få som har förbättrat sina hemsidor sedan sist. HRA skall ha en eloge och ett beröm för att man håller sig väl framme med den nya tekniken. Här finner man i stort sett allt som man vill finna, alltför språngskisser till information företaget.

E-mail testet: Svar samma eller nästföljande dag.

www.jerneviken.se

Mycket information om maskiner och dylikt. Dock finns det en brist, navigering är något bristfällig. Ett bättre upplägg och hemsidan seglar upp några placeringar.

E-mail testet: Vi skickade till 3 olika adresser och fick till slut ett svar efter 2-3 veckor. Vi fick dessutom ytterligare ett svar 4 månader senare.

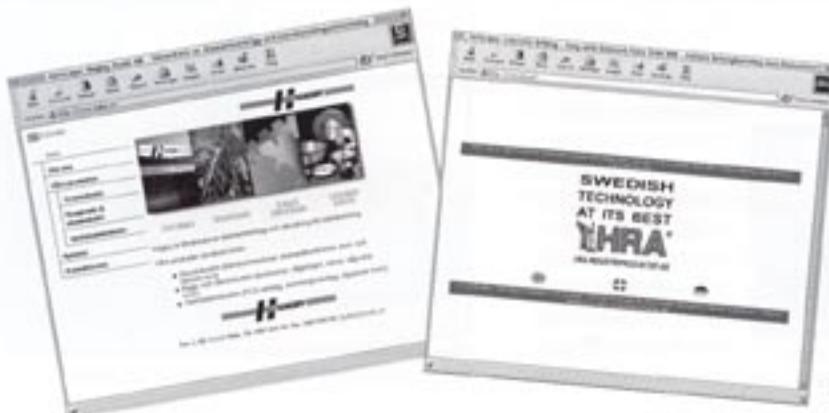
www.midhage.se

Ett bra upplägg och värdefull information om företaget. Dock saknar vi utförligare information om själva produkterna. Dock ett plus för webdesignen.

E-mail testet: Svar samma eller nästföljande dag.

Observera att denna text och innehållet i densamma ej tvunget måste sammanfalla med HiB-Info eller HiB-styrelsen. Detta är textförfattarens högst personliga åsikter.

Patrik Sjögren



Två företag som förstått att respektera sina kunder. Men aningen mycket effektsökeri änkal, men knappast effektivt.

Studieresa till Ty



Huvudkontoret hos Hydrostress.



Samling och beundran av världens största kristall i Swarovski-grottan.



Tyrolits Alfred Landé (chef för division bygg) och Arne Holdersson (Sverige avd.) hälsar oss välkomna.

Ner hade anmält sitt intresse och alla såg fram emot ett givande besök. Vi övernattade i Zürich och startade fredagen med en bussresa till orten Pfäffikon där Hydrostress har sin fabrik. Företaget som sedan 1991 är en del av Tyrolit och ingår i Swarovski-gruppen som är en världscrmäppnande företagsgrupp där åtta företag ingår. Företagsgruppen omsätter 15,5 billioner shilling (ATS). En shilling är c:a 50 öre.

I år firar Hydrostress 40-års jubileum och hade med anledning av detta ordnat en utställning med

Torsdagen den 23 september samlades branschfolk från hela landet på Kastrups flygplats, för en gemensam resa vidare till Tyrolits och Hydrostress fabriker i Österrike och Schweiz. Ett drygt 20-tal personer hade anmält sitt intresse och alla såg fram emot ett givande besök. Vi övernattade i Zürich och startade fredagen med en bussresa till orten Pfäffikon där Hydrostress har sin fabrik. Företaget som sedan 1991 är en del av Tyrolit och ingår i Swarovski-gruppen som är en världscrmäppnande företagsgrupp där åtta företag ingår. Företagsgruppen omsätter 15,5 billioner shilling (ATS). En shilling är c:a 50 öre.

I år firar Hydrostress 40-års jubileum och hade med anledning av detta ordnat en utställning med hela maskinprogrammet på plats, för praktisk demonstration. Många av maskinerna var redan kända av oss, men en del utrustning för räddnings och katastrofhjälp var nyheter för oss.



Planeringsstudie av utställningen hos Hydrostress

Behållningen av det hela var att vi fick se så mycket på samma ställe. Inte bara djup, som vi förväntade oss, utan även bredd.

Vi bevittnade också en auktion på maskiner och verktyg men kunde snabbt konstatera att prisbilden i Schweiz var betydligt högre än i Sverige. För priset av 5 st normalstora klingor som ropades in, kunde de fått samma klingor plus en resa till Sverige och ändå fått pengar över. Kostnadsläget i Schweiz förklarar också varför inte Hydrostress har någon egen tillverkning på plats utan endast slutmonterar produkterna.

Jag hade nöjet att träffa Schweiziska HiB's utbildningsansvarige Roland Meier som till vardags arbetar på Hydrostress. Vi diskuterade våra respektive utbildningsprogram och hade en givande diskussion om behövet av utbildning och beslutade att utbyta material och se om vi kan jobba vidare tillsammans med det som utgångspunkt.



Exteriör från utställningen där hela maskinparken demonstreras.

rolit/Hydrostress



Interiör från partytälet med utställningsmontrar.

Den varma dagen led mot sitt slut (det var faktiskt 25 grader varmt) och vi fortsatte vår resa mot Innsbruck i Österrike. Resan gick igenom ett fantastiskt alplandskap där det ena sceneriet, i nästa andetag, avlöstes av ett som var ännu vackrare.

Efter att sedan också ha passerat en och annan milslång tunnel var det dags att kliva av frammre i Innsbruck, där vi skulle spendera de två följande dagarna.

Aktiviteterna i helgen var delvis fria, några valde

att spela golf (hur man nu gör det på en bergsslutning) andra besökte den berömda Swarovski-grottan två mil utanför Innsbruck som är en fantastisk attraktion insprängd i berget. Projektet är genomfört och finansierat av Swarovski. Med hjälp av ljud och ljusinstallatörer visades bergskristaller på ett effektfullt sätt, såväl slipade som oslipade. Vi fick också se bearbetning av kristall.

Några gjorde ett besök på en lokal byggmässa, men betyget blev inte godkänt. Flera hade sett fram emot ett besök upp till en glaciär för lite skidåkning men tyvärr, regn och låga moln med minimal sikt, som följd, satte effektivt stopp för den aktiviteten. Detta var nog det enda som var negativt på hela resan. Kvällen avslutades med utvecklande och intressanta samtal, då det diskuterades utvecklingsmöjligheter, konkurrensutveckling, dagens prisbilder samt IT-möjligheter inom branschen.

Måndagen startade med en bussresa till sta-



Pärningsdräkt? Som synes finns det lite tid över för näjen.

Evalter lönar sig.



Forts. ➤



Tillverkning av vajer hos Tyrolit.



Testslab för borrar.

Nog har vi sett
många former på
glas. Men som
tekniker undrar
man vad som
händer när man
tar den sista
sladden, och hur
man tömmer
en liter på
basta sätt.



den Schwaz där Tyrolits fabrik är förlagd. Efter ett varmt mottagande och mycket bra företagspresentation startade en guidad rundvandring igenom hela anläggningen och som skall påpekas, inte är så liten. Det fanns flera intressanta stationer så som lasersvetsning och tillverkning av vajer. En ny erfarenhet för flera var hur tillverkning av slipskivor går till. Och slipskivor, det tillverkades i otroliga mängder, former och färger. Intressant var också att se prov och mätsstationerna där kvaliteten kontrollerades under rätt brutal förhållanden. Besöket avslutades med en litet i deras mycket omfattande utvecklingslaboratorium. Tyrolit förfogar över en omfattande testutrustning.

Efter en avslutande lunch i personalmatsalen påbörjades sedan resan mot München för vidare transport via flyg hem till Sverige igen.

På tal om mat kan nog inte Österrike räknas som någon större kulinarisk sensation, jag tror att de

flesta åt winterschnitzel på både längden och tvären – mest hela tiden.

Behållningen av en sådan här resa är, förutom värdefull information och att titta på ny teknik, att man träffas och lär känna varandra, man upptäcker nog att vi inte bara är konkurrenter utan också kollegor med gemensamma problem. Tillfälle ges till diskussioner mellan företag som normalt inte pratar med varandra.

Vi fick också möjlighet att berätta lite om HiB:s verksamhet för några som inte är medlemmar och vi ser fram emot deras ansökningshandlingar för behandling snarast.

Med detta vill jag själv och på mina medresenärer vägna tacka Tyrolit och deras representanter Arne Holgersson, Conny Wennergren och Dennis Haag med besättning för en givande och rolig resa.

Jan Lemos och Leif Sjögren

Vad innehåller demokratiprocessen för s-företagen?

Demokratin i den nya organisationen.

De lokala föreningarna utser 49 regionmätesombud, där minst 3 ombud kommer från varje förening. Rösträtten är begränsad i den lokala föreningen, där inget medlemsföretag får ha mer än 15 % av det totala röstantalet. Dessutom får de fem största medlemsföretagen inom föreningen inte utöva mer än 40 % av de på stämman närvarande rösterna.

Stämmoombuden till förbundsstämma utses av respektive region (idag föreslaget 5 st) och skall vara till antalet 99 st, där minst 10 stycken kommer från varje region. Sammansättningen av stämmoombuden skall spegla medlems-

kären inom regionen. Då branschregionen inte utgör en äkta region ingår den inte i demokratiprocessen. Men genom sitt medlemskap i Sveriges Byggindustri ingår även s-företagen i den lokala Byggföreningen för därför inte bara tillgång till närservice utan är även med i den demokratiska processen. Utan medlemskap är vi inte med i medlemskären i regionen och får därför ingen stämmoombud och kan därför inte delta i beslutet på förbundsstämman.

Men det är viktigt att vi fortsätter att arbeta aktivt i de lokala föreningarna. Att vara med i arbetet i regionen. Arbetsbördan måste fördelas på betydligt fler personer än idag. Fler måste bli aktiva. Främst

beror det på att beslutsnivåerna blir fler. De förtroendevalda posterna blir fler och arbetet i branschorganisationerna ökar.

Idag krävs det ca 36 sammanträdesdagar för en s-företagare för att vara med i hela beslutsprocessen (branschorganisation, BF, s-utskott, förbundsstyrelse). I framtiden går det åt ca 45 sammanträdesdagar, då regionerna tillkommer.

Vi som sitter i branschorganisationernas styrelser måste samarbeta och se till att det finns minst en s-företagare i varje lokal styrelse och bevakar så att vi blir representerade i de regionala och lokala styrelserna i hela landet.

Gunnar Landborg

Branschorganisationernas funktion inom Sveriges Byggindustri

Innan någon sätter i vrångstrupen, får hjärnsläpp och kastar sig på telefonen eller annat kommunikationsmedel för att hudflänga mig eller påpeka att det inte finns beslut på det jag skriver, vill jag påpeka att det som följer är min vision om s-företagens roll i Sveriges Byggindustri. En vision som jag har som arbetshypotes. En del finns det förståelse för, andra pågår det förhandlingar om, en del är kanske inte genomförbart. Men om man inte lägger ribban högt, så har man heller inga mål eller drömmar.

Den omorganisation som pågår har som mål att halvera organisationens kostnader, skapa basutbud som alla är beredda att bekosta samt erbjuda tilläggstjänster som de medlemmar som utnyttjar dessa är beredda att betala extra för.

Med det som grund och att vi skall ha rätt att få tillgång till samma förmåner som andra företag har i lokala och centrala organisationen även om det är specifika s-frågor.

Idag är situationen den att:

- Vi betalar själv för lokaler vid årsmötet och halvårsmötet.
- Vi betalar för externa föredragshållare även om de kommer från Byggmästarföreningarna.
- Vi betalar för bokföring och bokslut.
- Vi arbetar ideellt med de tjänster som inte är kommersiella.
- Vi arbetar ideellt med medlemsvärvning in i Byggmästarföreningar och Byggentrepreneurerna utan någon som helst ersättning från organisationen.

Branschorganisationen betalar för styrelsens alla kostnader i samband med dess möten genom medlemsavgifter. Den information till branschen som skickas ut produceras genom ideellt arbete av, till exempel styrelsen och/eller bidrag från våra leverantörer.

En större del av det arbete som sker i branschorganisationerna är sådant som andra medlemmar får av den lokala och centrala organisationen, men eftersom det är så specifikt, så måste det utföras i branschorganisationerna.

MIN VISION om den framtida branschorganisationen är:

Branschorganisationerna är självständiga, eftersom inga andra medlemmar är beredda att bekosta hela verksamheten. En branschregion bildas där samordningen mellan de branschorganisationer som nu finns i BE sker. Samtidigt skall branschregionen sköta kontakter med andra grupper och underentreprenörer inom byggbranschen för att den framtida organisationen skall bli slagkraftig och stark gentemot omvälden. Branschregionen skall därför vara en central funktion och ingå i det centrala basutbudet.

AMBITIONEN måste vara att sänka kostnaderna för medlemmarna i branschorganisationerna, eftersom det sker så mycket ideellt arbete går det inte längre att sänka branschorganisationens kostnader, utan medel måste tillföras utifrån.

Om över hälften av den service som ges av branschorganisationen är densamma som andra medlemmar får från t.ex. lokala organisationen, så vore det logiskt att de lokala organisationerna avstod de pengarna som det kostar att tillhandahålla den servicen i branschorganisationerna.

Idag är situationen den att s-företagen och anläggningsföretagen betalar reducerad avgift i många BF.

OM VI FÄR TILLGÅNG till de pengarna kan vi ensamma eller tillsammans med andra branschorganisationer köpa upp de tjänster vi behöver inom ramen för basutbudet. Det skulle innebära att vi som andra medlemmar inte skulle behöva betala extra för att få tillgång till basservicen även om den är branschspecifik. Det skulle samtidigt innebära att ingen medlemsavgift skulle utgå för medlemskap i branschorganisationen, för att täcka kostnaderna för basutbudet. Om medlemmarna vill ha något utanför baservicen måste varje medlem själv vara beredd att betala för det, vilket han/hon får besluta från varje tillfälle till annat.

Vid bredare tjänster, mer omspännande, tas beslut av årsmötet, vilket innebär att det blir kostnader även för de tjänsterna.

Gunnar Landborg

Diamantverktygen kommer från DIMAS

Sedan början av 70-talet har **DIMAS** profilerat sig som tillverkare av diamantverktyg för proffs-användare

Idag, nästan 30 år senare är vår utveckling och tillverkning större än någonsin. Detta innebär också att vi kan erbjuda ett brett och användaranpassat verktygsprogram för för borring, sågning med klingor och wire samt slipning och fräsning av olika typer av ytor.

DIMAS Kärnborrprogram

Brett sortiment med diametrar från 18 till 600 mm

Nyhet

DIMAS ILLER™

Kolla in vår nya snabbskärande kärnborrserie ILLER™ med de "veckade" segmenten



DIMAS Torrkapsklingor

Vår kanske bredast och mest högfrekventa serie bestående av en rad snabbskärande klingor. Diametrar från 100 till 455 mm

DIMAS Våtkapsklingor

Brett sortiment med klingor som tål tuffa tag. Diametrar från 250 till 1200 mm

DIMAS diamantwire

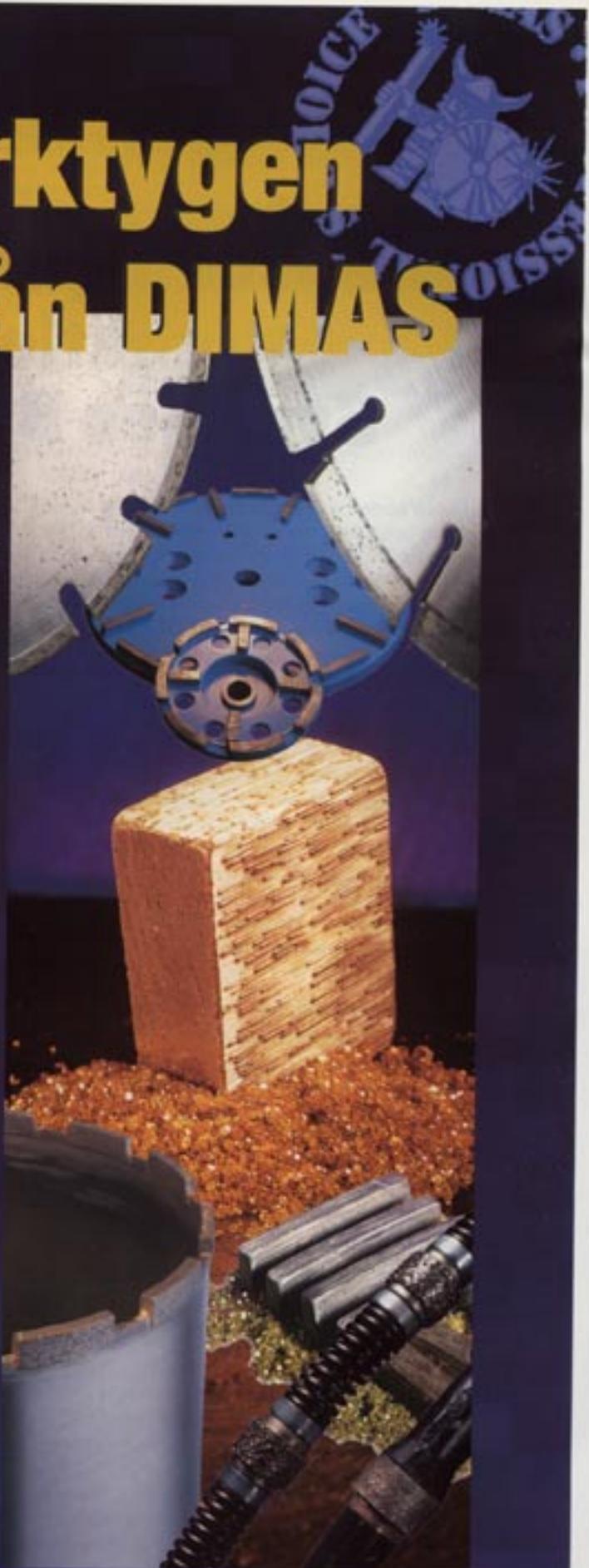
Sintrade och elektroplaterade vajrar i ett brett sortiment där Du enkelt hittar just den vajer du behover

DIMAS Slipskivor

Vi erbjuder också ett stort sortiment av slipskivor och slipskålar för behandlingar av olika typer av golvbeläggningar, sten- och marmorgolv mm

DIMAS Diamantsegment

På vårt testlaboratorium pågår alltjämt en febril verksamhet med att utveckla nya effektiva, stryk-täliga och snabbskärande segment för bearbetning i sten, betong, tegel, asfalt mm



DIMAS AB

Box 2098 • 550 02 Jönköping

Tel: 036-570 60 00

Fax 036-570 60 10

E-post: eva.masthagen@dimas.se



DIMAS
DIAMOND TOOLS

BYGG-AVTALET KLART

Ett 18 månaders löneavtal angående byggnadsarbetarna är klart.

Det nya avtalet gäller från 99-10-01 till och med 01-03-31.

Yrkesarbetarnas löner höjs med 2 kr/timme från oktober i år och med ytterligare 2,45 kr/timme från och med 1 april år 2000.

Grundlönern höjs från samma datum med 2, resp. 3 kr/timme. Dessutom får byggnadsarbetarna ytterligare 2 betalda helgdagar, nämligen nyårsafton och midsommarafton.

Företagens kostnadsnivå beräknas stiga med i genomsnitt 5 % under avtalsperioden.

Ett krav från arbetsgivarna var flexiblare arbetstider och ett visst gehör uppnåddes. Den ordinarie arbetstiden kan läggas ut med 40 timmar under veckans fem första dagar, mellan 06.00 och 17.30.

Detta innebär en vidgad ram med en timme per dag. Arbetsgivaren och arbetstagaren får nu träffa direkt överenskommelse om hur arbetstiden skall förlängas. En stor framgång är att vi får träffa direkta avtal med våra anställda.

En av Byggnads långsiktiga mål är att våra anställda skall få betalt för helger likadant som övriga grupper. Samtidigt som man vägrar gå den enkla

vägen. Varför är inte våra anställda kapabla att få månadslön? Jag kan inte förstå varför. Byggnads ormyndigförförklarar dem. Det finns så många fördelar. Lön på en bestämd dag, en gång per månad. Jämn utbetalningsnivå. Betalt för alla helgdagar. Möjlighet att ha en viss flextid.

I stället har man timlös och godkänner månadsvis utbetalning, förhandlar om några helgdagar varje år som kostar 0,4 % per dag för arbetsgivaren och naturligtvis räknas från löneökningsutrymmet. Kan det bero på att med timlös kan man debitera 3.000 kr/anställd för alla som är med i Byggnads eller organiserad för att föra lönestatistik, s k granskningsarvode?

Om jag skulle betala motsvarande för statistik till mina organisationer skulle jag gått ur för länge sedan eller bytt organisation. Löneavtalet är positivt för både löntagare och arbetsgivare, men facketts förmynnen mot våra anställda måste vara ett mål som vi skall bryta. Vi går in i 2000-talet. De anställda är i våra tider tillräckligt intelligenta att välja lönesystem inom löneramen.

Gunnar Landborg

The advertisement features a central collage of black and white line drawings related to construction and engineering. On the left, there's a detailed diagram of a 'Core Down System' with various mechanical components like a pump, hoses, and valves. To the right, several workers are shown performing tasks: one stands on a platform working on a tall vertical pipe; another sits at a desk; a third stands holding a long horizontal pipe; and a fourth is kneeling. There are also smaller drawings of tools like a wrench and a screwdriver. A small inset in the top right shows a worker spraying paint onto a surface. The text 'EnkLA re Betongborring...' is written in a stylized font across the middle of the collage.

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



HAR DU HÖRT DEN FÖRUT?

- Det här betyget är så dåligt så jag måste faktiskt utdela en bestraffning
 - Fint, farsan, jag vet var läraren bor.

- Alla borde betala sina skatter med ett leende.
 - Jag har försökt, men de ville ha kontanter.

- Är det du som är så fantastiskt modig?
 - Ja, jag är rädd för det.

- Det var bra att just ni förde mig till bordet.
 - Tack. Det var roligt att höra.
 - Ni är den ende min man inte kan bli svartsjuk på.

En skånsk anläggningsingenjör skulle åka upp med en grupp arbetare till Kiruna. Före avresan höll han ett tal till gruppen, bland annat innehållande följande visdomsord:

- Jag vill att vi skall ha ett gott förhållande till befolkningen, till lapparna. Skulle nå'n säga att Lappland är större än Skåne, så håll bara med.

Tycker direktör'n att vi skall tillkalla en konsulent, eller skall vi trassla till det själva.

Håltagningsutrustningen kommer från DIMAS

Med håltagningsutrustning och maskiner av marken **Promac** från **DIMAS** blir även sägning i de mest knepiga formerna en "baggis".

DIMAS kan idag erbjuda ett brett maskinsortiment med en rad olika typer av golv-, vägg- och wiresågar.

DIMAS-Promac PBHS-1

PBHS-1 är en liten handsåg med stora fördelar avsedd för 7,5 kW hydraulaggregat såsom exempelvis **DIMAS-Promac PBK-3A**.

DIMAS-Promac PBS-51

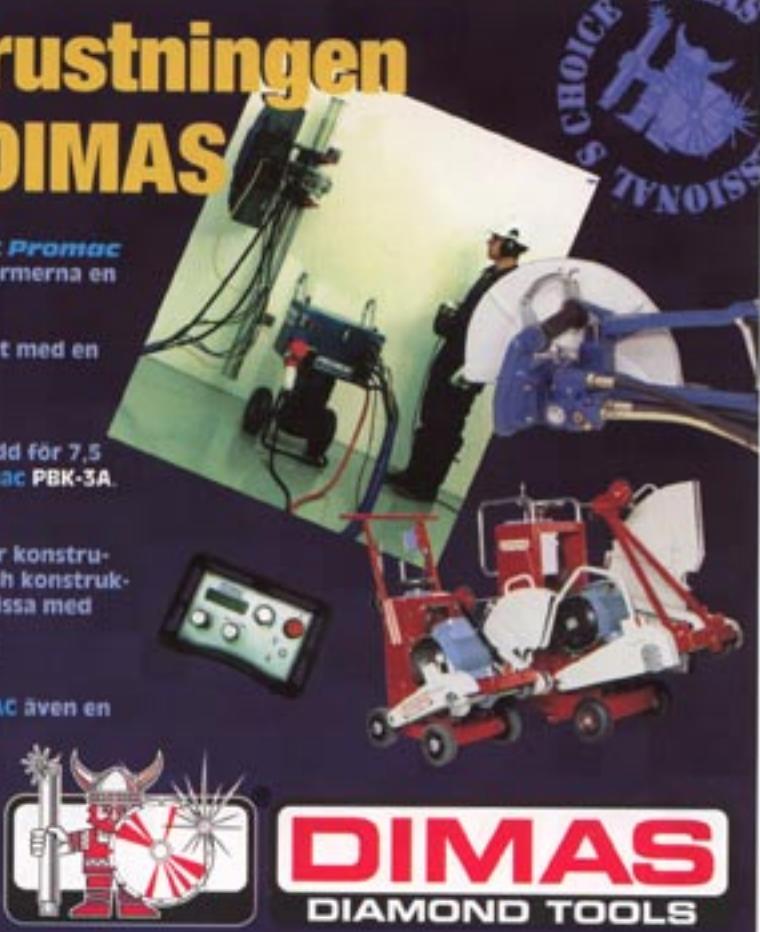
PBS-51 är en av branschens mest använda väggsågar konstruerad med senaste teknik. Genom rätt materialval och konstruktion är det här sågen för dig som inte vill kompromissa med prestanda och kvalitet.

PBS-51 är försedd med en processtyrd fjärrkontroll.

DIMAS är med nya maskinsortimentet **DIMAS-PROMAC** även en maskinleverantör att lita på.

DIMAS AB • Box 2098 • 550 02 Jönköping
 Tel: 036-570 60 00 • Fax 036-570 60 10
 E-post: eva.masthagen@dimas.se

DIMAS AB - Åsbro • Metallvägen 3 • 690 45 Åsbro
 Tel: 0582-511 20 • Fax: 0582-512 40



DIMAS
 DIAMOND TOOLS

Hela paketet



Uttökat
sortiment!



Kompletta utrustningar

Nu hjälper Hagby dig med hela utrustningen. Du kan handla och få service på Stanleys alla hydrauliska verktyg, Cardi och Dr Benders borrmaskiner samt SAVIs hela sortiment av golvsägar. 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 diamantverktyg; torrkapplingar och diamantvajer. Hagby har dessutom slipskivor, fräsverktyg – ja, allt du kan tänkas behöva.

Hagby 20hundra – en succé

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

Nu kommer också korttandade kapplingar som ökar skärförståndet ytterligare. Kontakta Hagby så får du veta mer.



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

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

HIB's golfmästerskap 1999

Årets mästerskap spelades på Hooks Herrgård, vackert beläget alldeles vid Hokasjön med en egen golfbana. De ursprungliga byggnaderna är från år 1778. År 1923 blev Hook herrgårdspensionat och 11 år senare anlades den första golfanläggningen, en av de första i Sverige. Idag finns två 18-håls golfbanor och en korthålsbana.

Deltagarna bodde på herrgården och kvällen innan den prestigefyllda drabbningsintagen intogs en gemensam middag i den genuina herrgårdsmiljön. Tidigt på lördagen startade mästerskapet och titelinnehavaren Tomas Fredriksson SHC Norrköping fick se sig knappt slagen av sin far. Båda hade samma poäng, 34, och man fick skilja dem åt via handikappet som var lägre för Tomas. Resultatet blev att Leif Fredriksson nu kan titulera sig mästare 1999.

Årets mästerskap spelades på Hooks Herrgård, vackert beläget alldeles vid Hokasjön med en egen golfbana. De ursprungliga byggnaderna är från år 1778. År 1923 blev Hook herrgårdspensionat och 11 år senare anlades den första golfanläggningen, en av de första i Sverige. Idag finns två 18-håls golfbanor och en korthålsbana.

År 1923 blev Hook herrgårdspensionat och



Hooks herrgård



Ja Leif Fredriksson, HIB-champ.



RESULTATLISTAN HIB-GOLFMÄSTERSKAP 1999

NAMN	FÖRETAG	HCP	POÄNG
Leif Fredriksson	AB SHC Byggservice	?	34
Tomas Fredriksson	AB SCH Byggservice	35	34
Lars Ove Eriksson	Södertälje Borrteknik	18	31
Kläre Kilgren	Olssons Diamantverktyg 4B	20	30
Sonny Petersson	Tyrolie A13	36	30
Lars Wassberg	PP Säg & Borr AB	8	29
Clary Eriksson	Södertälje Borrtteknik	29	29
Pelle Palmqvist	PP Säg & Borr	30	29
Kurre Andersson	Rivpartner AB	22	28
Richard Danielsson	D/M Hiltagarna	29	28
Gunnar Cederqvist	Olssons Diamantverktyg AB	4	26
Lennart Turesson	Hagby Asahi AB	19	26
Ove Persson	Jernviken	?	26
Jan Gutelid	Diamantteknik AB	17	25
Arne Hallän	Tyrolie AB	26	23
Ulf Rönnqvist	Fyrkanten	?	21
LÄNGSTA DRIVE			
Gunnar Cederqvist			
NÄRMAST HÅL			
Gunnar Cederqvist			

Från vänster:
Pelle Kronow, Diamantteknik, Lars Lindblom, Drillcon, Jouni Haapakoski, Uppsala Betonghåll, Lars Vassberg, PP Säg & Borr, Kenneth Fredriksson, LI Hålltagning, Ulf Michael Norell, NCC-Borrtjänst.

Hagby Hålltagar Golf Cup 1999

SLÄGTÄVLING:

1. Lars Vassberg
 2. Michael Norell
 3. Kenneth Fredriksson
 4. Göran Skoog
 5. Leif Fredriksson
 6. Johan Nilsson
 7. Ulf Söderström
 8. Jan Karlsson
 9. Sture Hillblom
 10. Jouni Haapakoski
- Bäste Hagbyspelare

BÄSTE HAGBYSPELARE: Klas Nygren

NÄRMAST HÅL:

LÄNGSTA DRIVE:

POÄNGBOGEY:

1. Jouni Haapakoski
 2. Lars Lindblom
 3. Pelle Kronow
 4. Johan Nilsson
 5. Kurre Andersson
 6. Leif Fredriksson
 7. Jan Karlsson
 8. Göran Skoog
 9. Ulf Söderström
 10. Lars Ihner
- Bästa Hagbyspelare: Klas Nygren

BÄSTE HAGBYSPELARE: Klas Nygren

NÄRMAST HÅL: Ulf Söderström 0,55 m, Kenneth Fredriksson 4,2 m

LÄNGSTA DRIVE: Sture Hillblom 232 m.



Dessutom vann Sture priset som "bäste vattenspelare" genom att ha bäst resultat sammanlagt på vattenhålen 1–3. Priset: en burk surströmming eftersom tävlingen hölls på surströmmingspremiären den 19 augusti. Strax efter start kom ett kort men väldigt regn, vilket gjorde oss alla sura som strömmingar. Resten av dagen var väderet mycket väl ägnat för golfspel!

ALTERNATIVET FÖR DEMOLERING - DARDA

- vibrationsfri
- tystgående
- dammfri
- extremt lättanvänt
- lätt hanterad vid svårtillgängliga platser; inomhus och i trånga utrymmen
- lätt att sköta och lätt att bärta
- mycket flexibel



Dardas hydrauliska sten- och betongspräckare övertygar vid spräckning av betong, armerad betong och sten. Den klyvande kraften, upp till 413 ton, delar materialet exakt från insidan utan vibrationer.



Dardas kombinationsstång HCS 5 gör allt demoleringsarbete lättare. Likt en käft bryter HCS 5 igenom murverk utan damm eller oljud. Käftarnas saxfunktion klipper armeringsjärn, metall och ett otal andra material.

darda

eurodima AB, Ångpannegatan 3, 417 05 Göteborg
Telefon 031-65 67 50, Telefax 031-65 67 59

Email: sverige@eurodima.com, <http://www.eurodima.com>

Diverse **S**mått inom och utanför Håle-entreprenörerna

HILTI har misslyckats med sina HKD-E expandrar. Man har minskat konans ytterlängd och därfor fått mindre friktion. Expandern har därfor fått en mindre fasthållande kraft så den tenderar att få ett glidbrott. Enligt uppgift skall man återgå till den gamla typen av HKD expandern.

Pentruder 6-10 är äntligen klar för leverans och vi väntar med spänning på kollegornas utvärdering av lillebrorsan till Pentruder 6-16. Priset lär ligga runt 200.000:-

HILTI har fått klar sin eisåg som släpps till försäljning i november. Priset lär ligga runt 120.000:-

HYDROSTRESS har firat 40-årsjubileum. Vi stämmer in i gratulationerna.

Midhage har inlett ett samarbete med tyska Cedima för att sälja deras maskiner i Sverige.

HILTI har tagit fram en ny expander HCA fjäderankare, som kan bli ett alternativ till HKD slagankare. Eftersom den går att återanvända blir den ett prisvärt alternativ.

OELSSONS Diamantverktyg har tagit upp tillverkningen av Elen utrustningen och anställt en ny säljare i Stockholm som ersättare för Björn Blomqvist som slutat.

MÄSSOR

Mässor år 2000

Bautec Berlin 18–20 februari

Nordbygg Älvsjö 21–25 mars

Interbuild Birmingham 21–25 maj

Betonbohren und Sagen, Nürnberg

BeBoSa 13–15 april, som förra gången hölls 1996 i Friedrichshafen.

Demotec Sollentuna september

Studier för livet, nöjet...

Så var det då äntligen premiär för våra första AMU- utbildade håltagare

I slutet av oktober månad har vi våra första AMU-utbildade håltagare. De har fått möjligheten att utbilda sig med teoriutbildning förlagd till AMU-Gruppen i Kävlinge samt med praktik hos oss på Hälgruppen i Helsingborg.

Våra två s.k. lärlingar har fått möjlighet att delta i olika håltagningsuppgifter under en längre period. De flesta momenten har hunnits med, bland annat wiresågning. De har också fått en inblick i andra förekommande specialuppgifter.

Det finns nog ingen som blir en fullård håltagare på 20 veckor, men en bra bit på

vägen kommer man. Borning och golv-sågning klarar våra två lärlingar av elegant och till viss del klarar de även av att väggsåga. Men där gör sig osäkerheten påminn, men tillsammans med handledare går det alldeles utmärkt.

Väggsågningen är nog ett moment man helt enkelt måste få lite mer tid på sig för att bli 100 procent säker. Hur som helst så kan jag som arbetsledare föreslå den här typen av utbildning för andra som är intresserade av att finna sig en framtid inom håltagningsyrket.

Patrik Sjögren
Hälgruppen i Helsingborg

MÅLSTYRD UTBILDNING

Våren 1999 fick vi två på AMU-Gruppen AB i Kävlinge nöjet att starta en grundutbildning mot S-Yrke inom bygg.

Utbildningsplaner för respektive yrke hade tagits fram i samarbete med branschen. Innehållet i utbildningen bestod av byggkunskap, byggfysik, ritningsläsning, grupsamverkan och arbetsplatsförlagd utbildning. Den arbetsplatsförlagda utbildningen varade i 20 veckor.

I dag har vi fyra kursdeltagare där alla har sin egen, individuella utbildningsplan. Under tiden vi har jobbat med kursplan och utbildning har vi haft ett gott samarbete med Hälgruppen i Helsingborg och Hälgruppen i Malmö.

Jan Andersson
AMU-Gruppen AB i Kävlinge

Ett sätt att lösa företagets personalrekrytering inom håltagningsbranschen



Inför en kommande högkonjunktur och utförd inventering av våra personella resurser i verksamhetssområdet insåg vi behovet av att nyrekrytera håltagare. Vi tog kontakt med arbetsförmedlingen och länsarbetsnämnden för att få hjälp med rekrytering och eventuellt utbildningsbidrag.

Arbetsförmedlingen rekryterade lämpliga arbetslösa och länsarbetsnämnden bidrog med utbildningsbidrag i 20 veckor. AMU-Gruppen "Yrke i Kävlinge" tog fram en lämplig utbildning tillsammans med branschorganisationen. Utbildningen startade i maj och den 5 november är den

första kullen av utbildade håltagare klara. Vi är så långt mycket nöjda med utbildningen och rekommenderar den varmt.

AMU-Gruppen – kvalificerad yrkesutbildning – grundutbildning mot S-Yrken inom bygg.

Håkan Andersson 046-72 22 00.
Box 175, 244 23 Kävlinge.

Ni får gärna ta kontakt med oss på Hålgruppen om ni har några frågor angående det aktuella ämnet:

**Leif och Patrik 042-16 22 79 eller
Kenneth 040-43 09 00.**

PROJEKT YRKESEKAMEN

Alla specialyrkesområden har nu, för Byggnadsindustrins Yrkesnämnds räkning, börjat arbetet med att till gymnasieskolan ta fram och utforma förslag till teoretiska och praktiska prov. Vi skall också

ta fram förslag till bedömningsprotokoll och beskriva kraven för vad en godkänd yrkesman ska kunna samt inlämna synpunkter på hela utformningen av byggutbildningen i gymnasieskolan.

För specialyrket "Håltagare" har tillsats en styr- och arbetsgrupp bestående av:

Jan Lemos	JL Betonghåltagning AB	Solna
Leif Sjögren	Hålgruppen Helsingborg AB	Helsingborg
Ove Johansson	NCC AB	Uppsala
Ove Persson	Ság & Betongborning AB	Göteborg

Vårt arbete skall vara klart till maj år 2000 och det kommer säkert finnas anledning för oss att framöver inhämta åsikter från medlemsföretagen.

Jan Lemos

och vanlig allmänbildning.



Din Toppleverantör i Byggbranschen



Kontor & Serviceverkstäder

Kontor Göteborg:
Tyrolit Nordic AB
Exportgatan 38 D
422 46 Hisings-Backa
Tel: 031-58 38 90
Fax: 031-58 33 71

Kontor: Stockholm
Tyrolit Nordic AB
Elektravägen 53
126 30 Hälgersten
Tel: 08-681 00 58
Fax: 08-681 00 48

Säljare:
Västkusten, Skåne, Blekinge
Östkusten, Småland, Mellansverige
Stockholm, Norrlandskusten
Stockholm, Norrländ inlandet
Sverige

Connie Wennergren 070-552 06 38
Sonny Pettersson 070-552 14 76
Torsten Samuelsson 070-634 76 00
Mats Lundroth 070-624 25 49
Arne Holgersson 070-637 07 06

INFO-BOX

TYROLIT & HYDROSTRESS

Kompetent
rådgivning och
service på ett och
samma ställe.

Vill Du nå Dina byggmål snabbare, till lägre pris samt effektivare?

Det internationella systempartnerskapet TYROLIT och HYDROSTRESS erbjuder Dig ekonomiska lösningar på ett och samma ställe.

Vi har service världen över och maximal kompetens lokalt. Regionalt verkande service- och demofordon ger Dig det avgörande försprånget. Vid skär- och borrarbeten, t ex vid konstruktion och sanering av byggnader eller broar. Satsa på ett team som Du bara kan vinna med.

HYDROSTRESS

TYROLIT

WORLD of PERFECTION