

byggaren.

TIDNINGEN FÖR BYGGPROFFS

Nr 5 • 2009 • Pris: 55 kr

**Säger nej tack
till nej-sägare**

Sid 4

**Fakturera
mera!**

Sid 14

**Skadad snickare
fick en snilleblix**

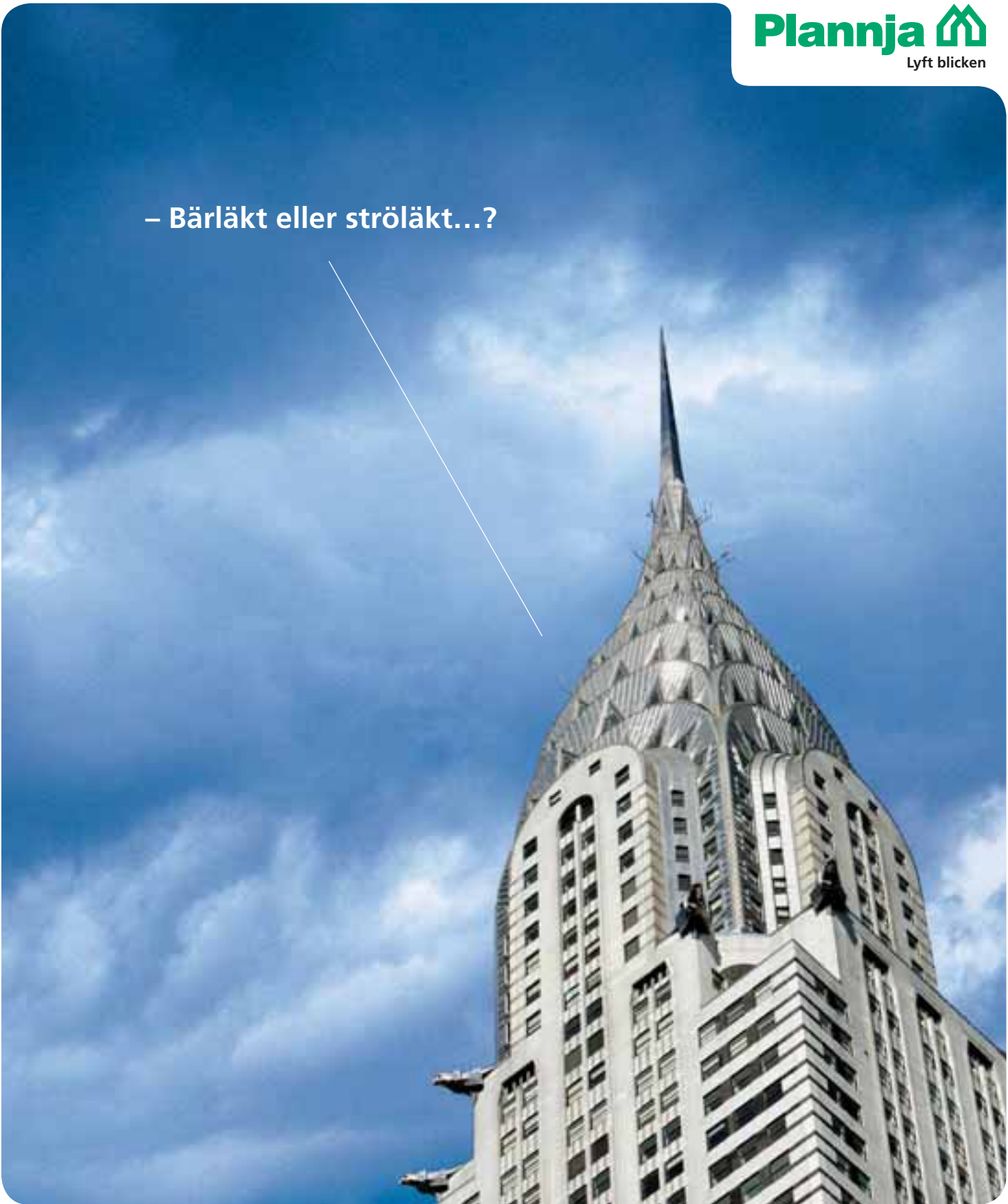
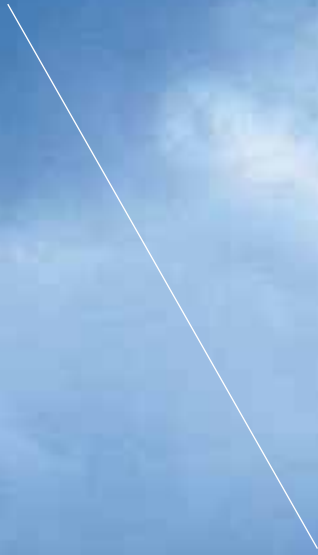
Sid 10

**Syna ROT-kund
i sömmarna**

Sid 8

Byggaren testar regelsökare:
Okänt märke överraskar sid 6

– Bärläkt eller ströläkt...?



Har du funderingar kring plåttak, hängrännor och taktillbehör – fråga Plannja Direkt. Vår service för proffsbyggare. Välkommen!

Plannja  **DIREKT**

TFN: 010-516 16 00 E-POST: DIREKT@PLANNJA.SE

I SOMMAR GÅR DE PÅ PUMPEN.

Konkurser och uppsägningar hotar! Medlemsföretagen i Värmepumpsföreningen har en tuff tid framför sig, enligt föreningens VD. Men det är inte finanskris eller byggkris som skrämmer. Det är fakturamodellen som börjar spöka från första juli. "Vår bransch tillhör de som kan drabbas hårdast av de nya betalningsrutinerna", säger VD:n Martin Forsén i byggnyheter.se och fortsätter olycksbådande: "i värsta fall innebär det 100-tals uppsägningar och att företag hamnar i omedelbar likviditetskris".

Företagande innebär per definition ett risktagande. Att utmåla sina medlemmar som viljelösa offer för en okänslig överhet inger knappast respekt för branschens utövare när det påtalade hotet inte står i proportion till tonläget.

Alla kan förstå att existensen undergrävs om jobben och uppdragen uteblir. Men klarar man som företagare inte ens att ta betalt när nya rutiner införs, så kan ju omgivningen börja fundera över om de svenska småföretagen verkligen är ryggraden i det svenska näringslivet. I högtidliga sammanhang

brukar det sägas att småföretagen ska rädda sysselsättningen i landet.

Branschorganisationer ska naturligtvis företräda sina medlemsföretag och ta deras oro på allvar. Men det finns tyvärr en tendens att protestera så fort invanda mönster kan komma att förändras.

I stället för att underblåsa medlemmarnas oro genom spektakulära utspel om att allt är politikernas fel, så bör företrädarna sansa sig och analysera läget. Våga för och emot. Vad är bra och vad är dåligt.

Tycker man i grunden att ROT-avdraget är positivt för branschen får man försöka hitta lösningar på de eventuella avigsidor som följer med paketet.

Det brukar faktiskt vara så att den inledande reflexmässiga upphetsningen över sakernas jämmerliga tillstånd, lägger sig i takt med att man med eftertanke tar reda på vad som gäller och hur man rent praktiskt ska agera för att undvika eventuella problem.

Man måste helt enkelt vara förberedd och välinformerad så blir man heller inte prisgiven när nya regler träder i kraft.

Lättnaden var också stor bland deltagarna

på Byggarens ROT-seminarium efter att ha informerats av Skatteverkets främsta expert på området. Frågan fick en ganska odramatisk upplösning. (Se sidan 7)

Många kom också till insikt om att fakturamodellen faktiskt kan hjälpa företagen att bli mer kostnadseffektiva och mindre utsatta för risk. Men då krävs det lite jobb med att städa undan gammalt tankegods. Snabbare fakturering, hårdare koll på kunderna och kortare kredittider, lyder receptet

Kanske kommer ROT-byggarna att tack-samt minnas sommaren 2009 då fakturamodellen infördes och man började få ordning på likviditeten!

En glad sommar önskas alla läsare. Vi ses i slutet av september.



Peter Norrbohm

Innehåll Byggaren nr 5.09

4 | INGENTING OMÖJLIGT FÖR FRÅGVIS BYGGARE
Peter Fritiofsson har lärt sig två saker som framgångsrikt byggproffs. Våga fråga om allt men lyssna inte på nej-sägare.

6 | BYGGAREN TESTAR REGELSÖKARE
Testpatrullen hade tidigare inte prövat de moderna regelsökarna och överraskades av en helt okänd modell.

7 | LUGNANDE BESKED OM ROT-AVDRAGET
Salen var fullsatt när Skatteverkets ROT-expert berättade om fakturamodellen. Efteråt verkade publiken nöjd och lugn.

8 | HALLÅ DÄR...
...Patricia Mellin som startade golvföretag efter en personlig tragedi. Hon har lyckats fördubbla försäljningen i dessa tider.

10 | NÖDEN ÄR UPPFINNINGARNAS MODER
Arbetet som snickare var hotad. Knäna orkade inte. Men Johan Strömberg kom på lösningen – eller lösningarna.

12 | FAKTURERA SÅ OFTA DU KAN
Sten Folkesson har undersökt hur byggarna fakturerar. Resultatet är inte uppbyggligt. "Rutinerna måste skärpas."

13 | SVAR DIREKT
Får norska ägare av fritidshus i Sverige också göra ROT-avdrag? undrar en byggare i Bohuslän.

14 | STORT & SMÅTT
Supervassa knivblad, superlätta 18-voltare, superisolerande block och superlim hör till nyheterna den här gången.

15 | NEDSTÄMDA MÅLARE
En kurs i träteknik slog fast att trä utan färg bäst står emot tidens tand. Men vad är blånad för något?

18 | RASERAD VÄNSKAP EFTER OMBYGGNAD
Fallet i ARN avslöjar att gamla vänner ska vara försiktiga att anlita varandras barn för byggprojekt.

byggaren

ANSVARIG UTGIVARE OCH CHEFREDAKTÖR

LARS CYRUS 08-514 934 20
jaff@vtf.se

REDAKTÖR

PETER NORRBOHM 0708-299 702
info@byggaren.se

ANNONSCHEF

THOMAS AF KLEEN 070-673 99 22
thomas.afkleen@swipnet.se

ANNONSSÄLJARE

ELISABETH MONÖ PERSSON 070-553 11 63
elisabeth@vtf.se

REDAKTION

RÅSUNDAVÄGEN 166 SOLNA
08-514 934 20 FAX 08-514 934 29

POSTADRESS

BOX 2082, 169 02 SOLNA

FÖRLAG

FÖRLAGS AB VERKSTADSTIDNINGEN

OMSLAGSFOTO

PETER NORRBOHM
Peter Fritiofsson har lyckats bra med att bygga upp sitt företag

PRENUMERATION OCH ADRESSÄNDRING

08-514 934 21
info@byggaren.se

PRENUMERATIONSPRIS

300 KR EXKL MOMS FÖR ETT ÅR (SJU NR)

PRODUKTION, REPRO, LAYOUT OCH TRYCK
ÅLANDSRYCKERIET

MEDARBERARE I DETTA NUMMER
CHRISTER ANDERSSON,
STEN FOLKESSON, ANDERS MODIG
STAFFAN MÖLLERBERG

Frågvis byggare med flyt:

Lyssna aldrig på nej-sägare!

”Egen byggfirma? Det passar du inte för!” Peter Fritiofsson blev inte direkt påhejad av cheferna när han sade upp sig för att stå på egna ben. Men efter att ha byggt en rejäl lyxvilla fick han tyst på Jantelags-anhängarna. Därefter var allt möjligt. – Man måste våga och, framför allt, våga fråga, säger han.

Peter Fritiofsson har näsa för affärer. Bondgården han köpte för några år sedan gränsar numera till stadens nya järnvägsstation.





Lyxvillan i betong blev genombrottet för PB Bygg. Den kostade totalt tolv miljoner och när den stod klar, började telefonerna ringa. Foto: PB Bygg

KORTHUGGET

BYGGPROFFS: Peter Fritiofsson

ANTAL ÅR I BRANSCHEN: 19

FÖRETAG: PB Bygg och Interiör (Numera AB)

ORT: Falkenberg

OMSÄTTNING: 14 mkr (2008) plus 7 mkr i Åbronhus (prefab)

ANTAL ANSTÄLLDA: 8 inkl lillebror Patrik

ANTAL INHYRDA: ca 7



Lillebror Patrik har följt storebror i spåren och är sedan nio år anställd på PB Bygg. "Att löneförhandla med brorsan är inga problem", säger han. Även brödernas mor är knuten till företaget genom att sköta bokföringen.

REDAN PÅ SITT FÖRSTA JOBB efter att ha gått ut byggprogrammet i Falkenberg 1990 fick Peter Fritiofsson lära känna av den osäkra byggbranschen. Men också att talang, ambition och vilja kan öppna möjligheter.

1991 kom krisen och halva arbetsstyrkan varslades i det byggbolag där Peter Fritiofsson gick som lärling. Han fick en fast anställning medan andra fick gå.

– Det var inte konstigt om folk var sura på mig efteråt, säger han.

Sura blev också hans chefer när han några år senare bestämde sig för att starta en egen byggfirma. De försökte få honom att stanna kvar genom att utmåla hans planer som alltför tuffa att genomföra. De misslyckades.

– Jag kände att kunder gärna ville ha just mig och det gjorde att jag tog beslutet att starta PB Bygg och Inredning.

BRISTEN PÅ UPPMUNTRAN från arbetsgivaren var också en anledning till att Peter Fritiofsson sade upp sig. Varför är chefer så dåliga på att ge beröm när folk gör något bra och vaknar till först när det är för sent? undrar han retoriskt.

– Återkoppling i jobbet är oerhört viktigt. Det borde arbetsgivarna vara mycket medvetna om.

Peter Fritiofsson inledde sin nya karriär i krogsvängen! Han inredde restauranger inte bara i Halland utan även i Stockholm men i längden blev det ganska tröttsamt att ha personal omkring sig, som efter några öl gärna ville prata med snickaren.

SÅ HAN SÖKTE SIG till mer "normala" bygguppdrag. Ny-och ombyggnad av småhus. Det blev rutin tills han en dag fick ett exklusivt uppdrag – en riktig utmaning. Att bygga och ansvara för en 360 kvadratmeter lyxvilla på en ö i Göteborgs skärgård.

– Kunden hade hört att jag var duktig och ville därför anlita min byggfirma. Jag var ytterst tveksam men blev övertygad. Kunden tog ansvar för materialinköp och jag skulle ansvara för hantverket och dessutom jobba på löpande räkning.

Trots en oförstående omgivning som hävdade att "det där klarar du aldrig av" kastade sig Peter Fritiofsson över projektet. Det krävdes givetvis ett gott självförtroende i grunden men också ett brett kontaktnät av yrkesskickligt folk och en klädsam ödmjukhet inför uppdraget.

– En kompis som var konstruktör hjälpte



– ROT-avdraget kan få marknaden att explodera, tror Peter Fritiofsson.

mig med ritningarna. Man måste också vara frågvis. Många byggare uppfattar sig som att de vet bäst och kan inte tänka sig att rådfråga kolleger. Jag frågar desto mer och då lyckas jag också i det jag företar mig. Folk vill gärna dela med sig av sitt kunnande.

REDAN FRÅN START ställdes hans skicklighet på prov. Han och en anställd skulle gjuta betongvalv, något de aldrig gjort tidigare. Men resultatet blev "skitbra".

– Besiktningssmannen berömde oss och sa att det var sällan han såg ett så välgjort jobb, berättar Peter Fritiofsson som efter ett år kunde slutföra bygget av villan vars prislapp landade på tolv miljoner. Bara köket kostade 600 000 kronor och badrummet har ett eget vattenfall.

– Kunden var jättenöjd och jag märkte att

efteråt såg folk i branschen på mig med helt andra ögon. En klar attitydförändring.

När gesällprovet var utfört låg marknaden vidöppen. Telefonen gick varm och PB Bygg växte, liksom aptiten på nya uppdrag. Peter Fritiofsson avslöjade sina entreprenörstakter genom att börja bygga egna prefabricerade hus och starta ett delägt fastighetsbolag.

FÖR NÅGRA ÅR SEDAN köpte bolaget "den bästa tomten" i Falkenberg för sex miljoner. Ett före detta bankhus och en järnhandel behöll man medan den obebyggda delen av tomten styckades av och såldes för sex miljoner. En bra affär, således.

– Husen håller vi på att successivt rusta upp och tanken är att när den vanliga marknaden viker kan vi jobba med våra egna fastigheter.

Vilket marknaden också gjorde i höstas. Av 22 anställda och inhyrda hantverkare fick fem gå. Men under våren har det börjat lossna.

– Vi har fått in massor av förfrågningar fast det verkar som om folk är försiktiga och avvaktar. Jag tror att det nya ROT-avdraget kommer att få fart på beställningarna och skattesubventionen kommer att slå direkt mot svartjobbarna.

VILL DET SIG VÄL kan det leda till en formlig explosion av nya jobb framöver, hoppas han. Då måste han börja rekrytera igen. För med nuvarande personalstyrka har PB Bygg full beläggning året ut.

– Och jag är inte ensam. Det verkar som att kollegerna i branschen också har fullt upp.

PB Bygg förresten. Vad står PB för?

– Peter Bengtsson, grundaren.

Men du heter ju Fritiofsson?

– Som gift ja.

Okänd regelsökare testets överraskning

Med hjälp av erfarenhet, slutledningsförmåga, knackningar och tumstock tar en hel kår av yrkesfolk reda på vad som döljer sig bakom väggarna för att undvika borra i elledningar och rör samt träffa träregeln mitt i prick med skruven. Gammal beprövad teknik som även Byggarens fyra testpiloter använder.

DÄRFÖR VAR det extra spännande att låta testpiloterna bekanta sig närmare med den nya tidens sökverktyg; den elektroniska regelsökaren. Visserligen har ett par av testpiloterna äldre modeller men de används aldrig. De

kan bara lokalisera trä – i bästa fall eftersom de är opålitliga.

De tre testade modellerna är all-roundverktyg som reagerar på trä, metall och el. De ligger i en prisklass långt under den typ av sökutrustning

som används i miljöer där en felsatt borrar kan få svåra konsekvenser, exempelvis i badrum.

Tre av testpiloterna tycker att regelsökarna gör ett så bra jobb att mätverktyget ska ingå i den egna

utrustningen. Den fjärde är inte lika begejstrad.

En helt okänd uppstickare hamnade i topp hos två av proffsbyggarna.

Sammanställning: Peter Norrbohm

Testpanelen

GREGER RAGNARSSON
Inmont Support AB
Trelleborg



SAMMANFATTNING:

Jag har aldrig tidigare använt regelsökare men blev inte så imponerad. Kanske beror det på att jag är ovan. Testmodellerna känns inte riktigt som proffsverktyg, verkar mera passa gör-det-självarna. All-roundsökarnas mätdjup är för begränsat för att jag i äldre hus skulle våga förlita mig på dem. Då får man hyra maskiner som normalt i inköp kostar kanske 15-20 gånger mer.

RICHARD DROTTE
RCD Bygg & Inredning
Huddinge



SAMMANFATTNING:

Det här är första gången som jag använder regelsökare. Tycker de är helt klart användbara och framför allt praktiska för att leta reda på var elen går fram. En gång lyckades jag släcka en hel avdelning så det här hjälpmedlet kommer jag att använda framöver.

ÅKE KRANTZ
Allerskog & Krantz
Fastighets AB,
Gustavsberg



SAMMANFATTNING:

Vi hade en regelsökare för flera år sedan som var oduglig och jag kan konstatera att utvecklingen gått framåt. Vi har gjort ganska noggranna mätningar och alla tre modellerna fungerar bra som all-round-maskiner. Så nu kommer vi att använda regelsökare hos oss.

TOMMY BERGSTRÖM
Bergströms Bygg AB
Gnesta



SAMMANFATTNING:

Från vår gamla regelsökare som bara ger utslag för trä är steget långt till dagens modeller som indikerar el, trä och metall. Vi tycker att alla testmodellerna fungerar på ett sätt som vi kan förvänta oss i den här prisklassen. Det finns ju betydligt dyrare modeller anpassade för badrumsrenoveringar där en felborring kan bli ödestiger.



ZIRCON
MULTISCANNER I520
Capris: 695 kr ex moms

Märket är helt okänt för mig så jag kan inte bedöma varumärkets styrka på marknaden. Men Zircon har fler funktioner än övriga och verkar kvalitetsmässigt hålla måttet.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: Vet ej

Från ingenstans hamnar den överst på min topplista. Märket säger mig ingenting men det bör vara starkt. Indikerar med tydliga staplar i fönstret som är belyst. Den har finessen att lasermarkera en bit upp på väggen var regeln eller röret går. Lätt att ställa in med enkelt tumgrepp. Batteriet är klumpigt av den typ som sitter i en brandvarnare.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: Vet ej

Testets överraskning. Har aldrig hört talas om märket men det verkar stå för kvalitet. Den mäter med mycket god precision och har en tydlig och funktionell display. Enkel att avläsa och handha. Väska borde dock följa med. Sammantaget är Zircon bäst i test.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: Vet ej

Hade inte en aning om att märket existerade. Positivt med belyst display och att den gav distinkta utslag för träreglar och metall. Däremot är den mer otydlig vid lokalisering av elledningar. Lite plastig i vår smak. Och vi saknar ett fodral.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: Vet ej



STANLEY
ITELLISENSOR PRO
Capris: 399 kr ex moms

Av de tre modellerna är den här mest plastig och främst anpassad för hemmafixaren. Bra med lysdioder.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: ☆☆☆☆

En ganska smidig och lätt modell men det är svårt att kunna lokalisera centrum på regeln, den indikerar bara kanten. Irriterande pipljud. Samma typ av opraktiska batteri som på Zircon.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: ☆☆☆☆

Också en bra regelsökare. Lätt att använda och överskådlig att avläsa. Inte heller Stanley låter en väska ingå.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: ☆☆☆☆

Den modell som kändes mest plastig och leksaksaktig. Träreglar utgör inget problem att hitta men pipsignalerna för el och metall är inte distinkta. Att behöva ställa in mätdjupet på tre nivåer känns opraktiskt.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: ☆☆☆☆



BOSCH
DMF 10 ZOOM
Capris: 825 kr ex moms

Den känns något bättre än Zircon och det gör att Bosch blir bäst i test. Den verkar genomtänkt, bland annat är målsökningen digital. Beröm ska man ha för att sökaren levereras med batteri och fodral.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: ☆☆☆☆

Hade den inte varit så klumpig skulle Boschen gott ha matchat Zircon. Många bra funktioner och det tycks vara så att den mäter steglöst. Den anger även mittpunkten på regeln. Bosch är också ensam om att leverera ett batteri som är mycket enkelt att byta. Knapp på ovansidan på regelsökaren är ett minus.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: ☆☆☆☆

Hävdar sig bra i konkurrensen med de övriga vad gäller användbarheten. Däremot fungerade den inte lika bra som de övriga och vi var heller inte förtjusta i displayens utformning. Att både penna och väska medföljer är ett klart plus.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: ☆☆☆☆

Vår absoluta favorit. Känns proffsig och levereras med väska. Stor och tydlig display och enkel meny. Klart den bästa sökaren för att exakt hitta elledningarna. Är också stabil att hålla i.

Funktion: ☆☆☆☆
Ergonomi: ☆☆☆☆
Kvalitet: ☆☆☆☆
Prisvärd: ☆☆☆☆
Varumärkets status: ☆☆☆☆

Varför krångla till det för ROT-byggarna?

Städbolag krävde fakturamodellen

– Om ni har kunder som är dåliga betalare kan jag glädja er med att vi är en bra betalare. Ni får era pengar på tio dagar, förutsatt att ni lämnat in kompletta uppgifter, underströk Skatteverkets expert Pia Blank Thörnroos på Byggarens ROT-seminarium nyligen.

DE MINDRE BYGGARNA är ofta positiva till ROT-avdraget. Däremot är branschen kritisk till att företagen måste kräva halva arbetskostnaden från Skatteverket enligt fakturamodellen som införs från första juli. Bortsett från ökat pappersarbete innebär det ett risktagande om det visar sig att kunden redan utnyttjat hela det årliga ROT-avdraget på maximalt 50 000 kronor per person. Till detta kommer en stor osäkerhet hur det praktiskt ska fungera.

Därför arrangerade tidningen Byggaren och Bygg- och Järnhandlarförbundet ett frukostmöte i maj i Stockholm med 55 deltagare som alla ville veta varför myndigheterna ska krångla till det med fakturamodellen?

Pia Blank Thörnroos, Skatteverkets främste expert på ROT-avdraget, gav bakgrunden: politikerna har låtit ROT-jobben gå in under samma regler som för hushållsnära tjänster. För att kunna konkurrera med den svarta städmarknaden ville städföretagen kunna ge kunderna skatterabatten direkt – fakturamodellen var därmed född.

– Städbranschen är glad men inte ni inom bygg. Å andra sidan är städföretagen mycket oroliga för att de dyrare ROT-jobben ska äta upp vad folk har i maximalt skatteavdrag.

Men hur ska man veta att kunden inte redan utnyttjat sina 50 000 kronor?

– Litar ni inte på kunden kan ni begära att han tar fram den aktuella uppgiften från Skatteverkets hemsida. Kommer ni hem till en kund där mycket redan är nyrenoverat, kan man på goda grunder misstänka att kunden gjort ROT-avdrag.



– Politikerna beslutar och Skatteverket verkställer, sade Pia Blank Thörnroos.

Husägare med låga inkomster får göra maximalt ROT-avdrag även om deras inbetalade skatter inte räcker till. I så fall får kunden kvarskatt. Men att ha den principen när takbeloppet överskrider, har politikerna satt stopp för.

– De är rädda att folk skulle utnyttja detta för att skaffa sig förmånliga krediter.

VILL MAN VARA på den säkra sidan bör företaget fakturera kunden ofta, tyckte Pia Blank Thörnroos och fick medhåll från mötets andra föredragshållare, Sten Folkesson, förbundsjurist på Bygg- och Järnhandlarförbundet. Han betonade att företaget i avtalet med kunden måste skriva in att beställaren betalar hela arbetskostnaden i det fall Skatteverket inte godkänner ROT-avdraget.

– Använd gärna Hantverkarformuläret 09 som kan laddas ned från Konsumentverkets hemsida, påpekade han.

Fakturan till kunden vill inte Skatteverket ha någon kopia på.

– Det enda ni ska göra är att fylla i en särskild blankett som från och med oktober kan göras direkt på nätet. Men det viktiga är att delägarnas personnummer anges, liksom fastighetens beteckning. Då får ni pengarna inom tio dagar. Dessa pengar får ni även om ni skulle ha skatteskulder. ROT-pengar räknas alltså inte av mot eventuella skatteskulder.

Men innan företaget kan kräva pengar av Skatteverket ska kunden ha betalt fakturan. Och det kan ta tid, vittnade flera deltagare, vilket kan anstränga likviditeten.

– Är en kund dålig betalare? Det kan ni kontrollera hos Kronofogden. Det är gratis och kan göras anonymt. Har kunden många betalningsanmärkningar kanske ni ska vara försiktiga.

Mikael Sallin från Gnesta var en av småföretagarna på mötet och han var mycket positiv till genomgången.

– Nu är jag lugnare. Det är lätt att spekulera och dra förhastade slutsatser när man inte känner till hur det är.

Text & foto: Peter Norrbohm

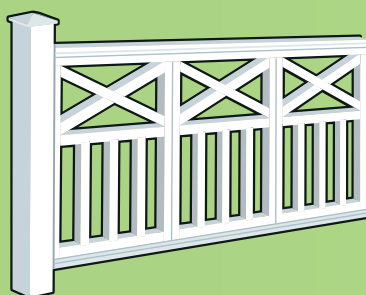
Anmälan till Skatteverket ska innehålla:

- Personnummer på alla delägare som ska ha ROT-avdrag
- Fastighetsbeteckning

Fakturan till kunden ska innehålla:

- Specifikation på arbetskostnaden
- Hela arbetskostnaden tas upp där ROT-avdraget redovisas som en minuspost.

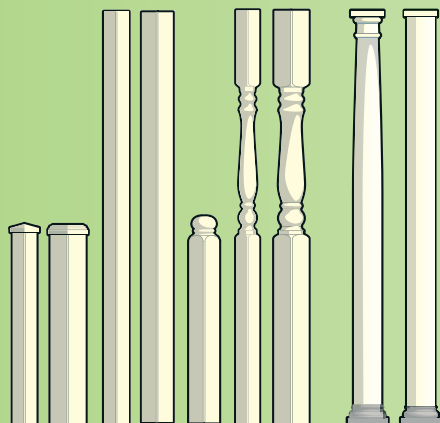
Altanprodukter



KRYSSRÄCKEN



FÖNSTERKNEKTAR



PELARE

KOLONNER

VI SÖKER
BYGGFIRMOR
SOM KAN SÄLJA
OCH MONTERA
Kontakta oss!

Se hela sortimentet:
WWW.SPIKAB.SE

info@spikab.se, tel: 0929-108 50

SPIKAB



...Patricia Mellin som startade företaget House of Floors för tre år sedan.

Varför startade du ett golvföretag?

– Min man jobbade med golv i 25 år, vilket väckte ett intresse hos mig som slutade med att vi jobbade åtta år tillsammans. För tre år sedan gick han bort, och då ville jag fortsätta med en liknande affärsidé och utnyttja det jag lärt mig.

Hur har det fungerat?

– När bolaget startade hade jag för stora kostnader. Vi var 15 anställda och vi ville för mycket olika saker. Nu är vi mycket tydligare: Vi lägger, renoverar och underhåller golv. Och i stället för att ha en massa anställda så har jag en grupp med spetskompetens runt omkring mig, en jurist, en IT-kille, en ekonom och en före detta storbolags-VD som är bra på management. Och jag har skurit ner rejält på antalet anställda, idag har vi tre anställda plus timanställda.

Hur ser siffrorna ut idag?

– Under 2008 så minskade vi förlusterna rejält och vi räknar med att gå med vinst 2009 genom att dubbla omsättningen till sex miljoner kronor.

Vad är hemligheten bakom fördubblad omsättning mitt i en lågkonjunktur?

– Ja det kan man undra! (skratt) En stor anledning är att jag har vågat fråga andra om

råd, jag har ingen prestige på det viset. Och jag har stor hjälp från gruppen som tror på vårt koncept. Ensam är inte stark men tillsammans kan man göra underverk.

Hur ser uppdelningen ut sett till omsättningen?

– 60 procent renovering, 30 procent läggning och 10 procent underhåll.

Har det återinförda ROT-avdraget påverkat er?

– Det har ökat förfrågningarna något men jag upplever att folk fortfarande är lite försiktiga på grund av lågkonjunkturen. Jag vet att vissa hantverkare är lite oroliga på grund av de nya reglerna som träder i kraft den första juli men de borde i stället se fördelarna med en glad kund, vilket ger klirr i kassan för oss. I byggbranschen borde vi se möjligheterna med ROT-avdraget, inte problemen. Glöm inte att det är kunderna som ger oss bröd på bordet.

I början lade du dyra pengar på marknadsföringskonsulter, hur marknadsför ni er idag?

– Genom att jobba i nätverk och ha direktkontakt med kunden, det är jätteviktigt att möta folk. Vi satsar också mycket på internet med sökoptimering med vissa sökord och

länkar från relevanta sidor. Vi satsar också på annonsering inom riktad media, exempelvis branschrelaterade tidningar inom byggbranschen. Men i slutändan är det viktigaste att träffa kunder. Det är det jag tycker om, och det är det jag är bra på – att skapa kontakter och odla relationer.

Vilka är era vanligaste kunder?

– Vi har både små och stora kunder. Just nu räknar vi på större projekt för riksbyggare, men vi riktar oss även mot mindre hantverkare som vill ha hjälp med lite större golvprojekt eller problemgolv. Det har hänt att vi har kallats in när en byggare inte har klarat av att lägga ett golv och då har det ju blivit dubbla kostnader för kunden, vilket inte är bra. Det bästa är alltid om vi kan vara med från början av ett byggprojekt.

Var jobbar ni?

– Framför allt i Västsverige, men vi har även gjort jobb i Stockholm och räknar just nu på jobb i Malmö.

Hur ser du på framtiden?

– Det har varit en lång resa som inte är slut ännu. Jag ser ljus på framtiden och ser fram emot att träffa nya kunder.

Vid telefonen: Anders Modig



ALLT UTOM STANDARD ÄR STANDARD FÖR OSS

Vi tillverkar specialanpassade fönster och fönsterdörrar. Oavsett om ditt objekt är ett gammalt eller ett modernt så kan du få fönster som passar in optimalt. Vårt flexibla och effektiva arbetssätt gör att ett specialanpassat fönster inte behöver kosta mer än ett standard.



Ring oss eller läs mer på vår hemsida
0492-136 10. www.wimmerby.se



”övertäckade hela testpanelen...”

”får hantverkarna bara tillfälle att klämma och känna på denna maskin kommer den att kunna ta marknadsandelar från sina mer kända konkurrenter...”

”imponerande långdistansare...”

DMH nr 4 2009



Egentligen är vi inte förvånade. Samma sak hände i England där vår skruvdragare valdes till "Top Product Award" i Professional Builder Magazine. Så bara för att Durofix ännu inte är så kända i Sverige, finns ingen anledning att inte brösta upp sig.

Vi gör en förbaskat stark och bra maskin. Och det verkar vi inte vara ensamma om att tycka.

Dessutom gör den verktygsbältet lättare (och plånboken tyngre). Så är du inte rädd för nykomlingar hittar du de tekniska detaljerna på www.proftool.se. Vill du uppleva precisionen och kvalitetskänslan beger du dig till närmaste återförsäljare.

Durofix™

GÖR JOBBET LÄTTARE!

www.proftool.se



– Så som affärvärna har utvecklats kan man lugnt säga att jag satsade rätt. En knäskadad snickare har ju inte många alternativa karriärvägar att söka sig till, säger Johan Strömberg.

Nya tankar räddning för skadad snickare

Nöden är uppfinningarnas moder. Det gamla ordspråket har följt förre snickaren Johan Strömberg genom åren. Hans utslitna knän födde idén med tejen som ersätter tumstocken och arbetskamratens allergichock lade grunden till en ny teknik att dreva fönster.

KARRIÄREN I BYGGBRANSCHEN såg ut att vara över för Johan Strömberg. Efter 20 år som snickare och lagbas kunde han inte fortsätta många år till, det skulle knäna sätta stopp för. Med tiden hade skadorna förvärrats.

Mycket knästäende blev det också när han mätte upp regelavstånden då nya väggar skulle resas.

Den obekväma och smärtsamma arbetsställningen fick Johan Strömberg att fundera på hur mätmomentet skulle kunna förenklas. Ut för tumstocken och in kom mättejpen.

– Att använda tumstock är både obekvämt och oprecist. Så jag tog fram en tejp med exakta cc-mått angivna i fyra intervaller; 30, 60, 90 och 120 millimeter, berättar han och fortsätter beskrivningen:

– Tejpen lägger du ut direkt på syllen och det blir hur enkelt som helst att placera regeln exakt där den ska sitta.

Med den nya tejpen lade han grunden till sitt nästa karriärsteg – företaget 3-C Produktion. Året var 1994.

Fast de första rullarna blev ingen omedelbar succé. Den tillverkare som fick uppdraget att trycka cc-måtten på tejpen hade maskinerna anpassade till engelska tum vilket skapade viss oreda när väggen skulle regleras enligt markeringarna på den uppklistrade remsan.

Efter att ha ställt in maskinen korrekt, var det problemet löst.

Under en övergångstid jobbade Johan Strömberg som snickare på dagtid och skötte



Tejpen som förändrade Johan Strömbergs arbetsliv.

det egna företaget på kvällarna. Vid ett tillfälle höll han och en arbetskamrat på att skumisolera runt fönster. Kollegan fick en akut allergichock under arbetet med att spruta in skummet i hålrummen. Att han bar ansiktsmask hjälpte inte.

Händelsen gjorde att Johan Strömberg försökte hitta en skumisolering som expanderar och tätar ordentligt men utan att luften fylls med otrevliga ämnen. Vanlig isolering med mineralull är inget alternativ, tycker han, då den metoden ger ett lägre k-värde.

Nästa steg var att gå från idé till handling. Han kontaktade Almi i Halmstad och ett

teknikföretag i Göteborg som utvecklade ett polyesterskum med de egenskaper Johan Strömberg ville ha.

Råvaran ser ut som en polyester madrass som doppas i asfalt. Därefter pressas den bitumenfyllda mattan ihop till en tunn skiva som torikas och skärs till i lämpliga drevformat för att slutligen vaccumförpackas.

Det är som en tejp rulle fast något tjockare. När höljet rivs bort och fönstret drevas med den ihoppresade remsan, börjar en långsam förvandling.



Johan Strömbergs pappa Karl-Åke Strömberg, 83 år ung, har varit med från början och stöttat sonen "Utan honom hade jag inte klarat mig", säger sonen.

– Efter cirka 20 minuter har remsan som är 1,8 millimeter tjock utvidgats till 30 millimeter, säger han och berättar att den plastinpackade drevremsan är både patenterad och testad för att säljas i bland annat Europa och USA. 30 procent av tillverkningen går på export.

Enligt Johan Strömberg är k-värdet bäst i klassen. "Bara 0,033."

Innan produktionen kom igång på allvar var det bara att pröva sig fram. Första maskinen var nästan gratis; delarna var mest ett hopplock från stans soptipp och en nedlagd bensinmack. Totalt kostade maskinen knappt 3 000 kronor att få i komplett skick.

– Det är den bästa investering jag gjort för hemmabygget producerade för fem miljoner de första åren.

När produktionsprocessen skulle trimmas in blev det mycket manuellt arbete. Johan Strömberg fick dra på sig långa gummihandskar för att skona armarna när han doppade polyestern i karet med varm asfalt samtidigt som han försökte pressa mattan genom valsarna.

– Tur att ingen från arbetarskyddet såg det, säger han.

Arbetsmiljön har sedan dess förbättrats och maskinerna har blivit fler och modernare. Men i princip är alla skraddarsydda för den här speciella produkten.



Ryggraden i företagets verksamhet; vaccumförpackade fönsterdrev i väntan på leverans.

Två tända ljus och en liten buddha-staty på ett bord möter besökaren i entrén till 3-C Produktions industrilokal i Falkenberg. Där sätter sig Johan Strömberg emellanåt för att skingra vardagens tankar och fundera över tillvaron. Julen 2004 reste familjen Strömberg på drömsemester till Thailand. Det blev en mardröm när tsunamin svepte fram men mirakulöst överlevde hela familjen. Men händelsen har satt djupa spår, både fysiskt och psykiskt.

– Först tre år senare kunde jag sova ordentligt. Det jag såg därnere var obeskrivligt fäsansfullt. Efter den händelsen är jag en helt annan människa med andra perspektiv på vad som är värdefullt i livet.

Text & foto: Peter Norrbohm

KORTHUGGET

NAMN: Johan Strömberg

BOR: Falkenberg

FÖRETAG: 3-C Produktion

STARTÅR: 1994

OMSÄTTNING: ca 8 mkr

VINSTMARGINAL: "Hygglig"

ANTAL ANSTÄLLDA: 4-5 st

SPECIELLT: Den 83-årige fadern Karl-Åke Strömberg är anställd för att sköta marknadsföring och försäljning. Tidigare drev han klädhandel i Falkenberg.

Putspåslag 25-30 mm?

Går det?

Ja, med Nordic Hydraulisk Thermosilitputs så är det möjligt att göra tjocka påslag utan att krympning uppstår.

Thermosilit är en lättfiller bestående av expanderad silikatsand.

Nordic Hydraulisk Thermosilitputs har många fördelar

- Medger påslagstjocklekar upp till 25-30 mm utan krympning.
- Värmeisolerande.
- Mycket miljövänlig då den är helt naturlig och framställs utan kemiska processer.
- Vikt på torrprodukt endast 0,8-0,9 kg/lit vilket ger ett lättarbetat och ergonomiskt bra val.

Tjocka påslag innebär färre påslag!

Detta ger ett snabbare jobb vilket innebär mindre arbetstimmar, mindre ställningskostnader, mindre rengöring och givetvis en större ekonomisk vinning. Kontakta oss för vidare information!

Nordic
Thermosilit AB

Tel: 0226-680 88, Mobil: 070-627 90 05
e-mail: jonas@nordic-thermosilit.se



Fakturerera mera råder Sten Folkesson:

Låt ROT-kunderna betala varje vecka!

Från första juli vill det till att byggarna och hantverkarna stramar upp sina faktureringsrutiner. I alla fall om de ska ta uppdrag för privatkunder som vill utnyttja ROT-avdraget.

Det skriver Sten Folkesson i den här artikeln. Han tycker att byggföretagen ska sluta agera bank som lämnar räntefria och osäkra krediter.

När det gäller ROT-avdraget inför den så kallade faktureringsmetoden från första juli. Då jag ska delta på ett flertal informationsträffar om detta förberedde jag mig genom att ta kontakt med verkligheten och undersöka hur det står till. Det heter ju "faktureringsmetoden" och man kan misstänka att det har med bygghantverkarens faktureringar att göra. Så är det också. Här sticker Skatteverket huvudet rakt in i "getingboet", skulle jag vilja säga.

För det första, förutsättning för fakturering är nästan alltid att det ges krediter. En konsument å andra sidan, förutsätts alltid ha pengar när han/hon köper eller avtalar om köp. För

en konsument är inte och ska inte fakturering vara självklart. Fakturering ska tillämpas mellan företag där man balanserar inköp och försäljning med krediter genom faktureringsystemet. Ofta handlar det om 10 eller 30 dagar. En konsument ska göra inköpet för sitt enskilda ändamål och det finns inte samma självklara incitament att fakturera en konsument på samma villkor som mellan företag. Ändå såg jag i min undersökning inte en enda "kontantfaktura", det vill säga en faktura där förfallodagen är samma dag som privatkunden får fakturan.

För det andra, det allra vanligaste var ändå att de flesta hade satt 10 dagar på betalningen av fakturan till konsument och utförde

byggföretaget tjänster som underentreprenör satte man 30 dagar till det företag som man arbetade för.

För det tredje, det blev också uppenbart för mig att det finns en "sedvänja" bland hantverkare att det tar väldigt lång tid innan en faktura överhuvud taget blir utskriven. Principen och branschregeln är att man gör högst tre pengalyft under ett projekt. Även det är en regel som utvecklats mellan byggföretag och inte anpassat till någon konsumenthandel. Det fanns de som sa till mig att de haft så mycket att göra att de inte hunnit med att fakturera på flera månader.



GT7 löser rost, smörjer, förbättrar kontakt, skyddar och rengör

– allt i en och samma burk.

 Tlf 031-135490
www.novatech.nu

HYR DIN HUSVAGN

**Arbete på bortaplan
Bo nära och bekvämt**

 036-39 37 25
www.kabental.se

SVAR DIREKT I

byggaren

Okey, det är bara att konstatera att bygghantverkarna är duktiga i det de ska vara bra på men de är också mycket duktiga med att låna ut pengar. Ingen ränta, ingen säkerhet och man kan låna under mycket långa tider.

Låt mig förklara principen med faktureringsmetoden vid ROT-jobb. Den innebär att du som uppdragstagare först ska ha utfört ett arbete. Därefter ska du fakturera kunden och på fakturan göra ROT-avdraget. Sedan fakturan är ivägskickad är det bara för dig att vänta på att den betalas. Då har du fått betalt för halva arbetstidskostnaden. Först när fakturan är betald kan du ansöka om att få betalt för den andra halvan av arbetet hos Skatteverket som lovar att utbetala summan inom 10 dagar - i "normalfallet".

Om vi nu ser tillbaka på det jag skrev inledningsvis innebär det att halva arbetstidskostnaden får man lämna ytterligare minst tio dagars kredit på.

Under de här omständigheterna tycker jag att du som byggare ska passa på att ta bort kredittiden för konsument och skriva en förfallodag som är densamma som när fakturan lämnas. Konsumenten får sätta sig vid datorn på kvällen eller dagen efter och betala fakturan. Det är din kund som får ROT-bidraget, om kunden får 10 dagar kredit på halva arbetstidskostnaden genom skatteverket så bör det räcka med det.

Dessutom vill jag ge er som berörs lite "ris" också. Se till att fakturera ROT-kunder oftare, helst en gång i veckan. Vänta inte och bestäm inte att en tredjedel ska betalas vid byggstart, en tredjedel i mitten och en tredjedel vid godkänd och avslutad entreprenad.

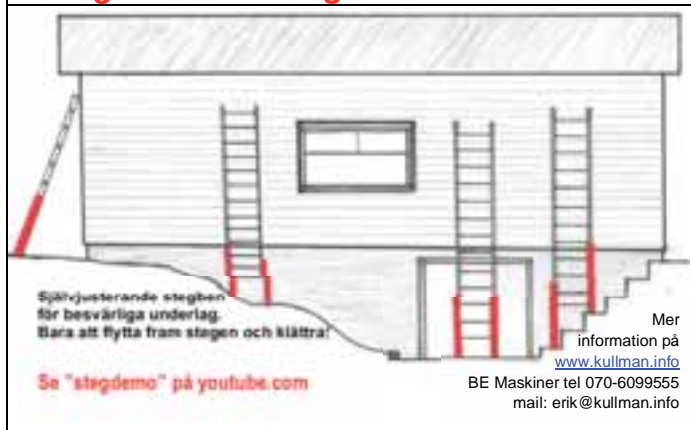
Sluta med bankverksamheten! Avtala om betalningsvillkoren för era ROT-kunder och passa på att ändra betalningsrutinerna. Det ökar din egen likviditet, säkerhet och minskar din risk.

Med detta vill jag tillönska alla läsare en trevlig sommar.



Sten Folkesson
Förbundsjurist
Bygg- & Järnhandlarförbundet

Steg tillbehör som ger "MAGISK STEGE"



HEJ BYGGAREN

Kan en händig granne som "fuskar" i byggyrket, erbjuda sina tjänster och därmed omfattas av ROT-avdraget? Då konkurrerar ju han med oss professionella byggare och kan också ta ut en låg timpenning för jobbet. Hur blir det i så fall efter första juli? Kan en privatperson utan F-skatt verkligen begära ersättning direkt av Skatteverket för halva arbetskostnaden för ett utfört ROT-jobb? Jag har försökt få fram uppgifter bland kolleger och andra men ingen vet vad som gäller. Tacksam för svar.

Byggföretagare i Vallentuna

SVAR DIREKT:

Från den 1 juli kan en privatperson få skattereduktion när denne anlitar en annan privatperson för att utföra husarbete (ROT- och hushållsarbete). Skattereduktionen motsvarar arbetsgivaravgifterna som beställaren normalt ska betala för den anlitade privatpersonen. Köparen av tjänsten måste lämna en förenklad skattedeklaration för att slippa betala arbetsgivaravgifterna.

Ett exempel: Lars ber sin granne Sture att byta tak på sommarhuset. Lars betalar Sture 20 000 kronor för jobbet. Eftersom Sture inte är näringsidkare och därför saknar F-skattsedel är Lars skyldig att betala arbetsgivaravgifter på den arbetsersättning som han betalar ut till Sture. Efter första juli behöver Lars inte betala in dessa avgifter om han lämnar en förenklad skattedeklaration och uppger att han har betalat ut 20 000 kronor till Sture och att arbetet ger rätt till skattereduktion för husarbete. I och med att en förenklad skattedeklaration lämnas kommer Skatteverket att få uppgift om att Sture fått en skattepliktig ersättning och beloppet kommer att förtryckas i Stures inkomstdeklaration.

Pia Blank Thörnroos, rättslig expert, Skatteverket

HEJ BYGGAREN

Här i norra Bohuslän köps de flesta sommarstugor av norrmän. Vår lilla byggfirma får ofta beställningar på ombyggnader och renoveringar av hus som har norska ägare. Har de rätt att få ROT-avdrag?

Anders i Tanum

SVAR DIREKT:

Sannolikt inte. Utländska ägare av fritidshus i Sverige kan bara få ROT-avdrag förutsatt att de skattar i Sverige för sin arbetsinkomst. Dessutom får de bara avdrag motsvarande eventuell överskjutande skatt. Men de flesta husägare från andra länder, betalar bara fastighetsavgiften i Sverige och det ger ingen rätt till ROT-avdrag.

Redaktionen

Frågvisa läsare kan få svar direkt i **Byggaren**. Du kan skicka ett mail till info@byggaren.se, ett vanligt brev till Tidningen Byggaren, Box 2082, 169 02 Solna, eller slå en signal till 0708-299 702.

Är redaktören själv svaret skyldig skickas frågan med varm hand vidare till lämplig sakkunnig person.



ISOLERAR ÄNNU MER MED PLUS

Lättklinkerblocket Ergotherm med inbyggd isolering har blivit ett snäpp mer isolerande, något också tillägget Plus skvallrar om. Enligt Finja är Plus-versionen försedd med isolering av extra hög kvalitet och det har inneburit att det så kallade U-värdet numera kan sättas till 0,18 W/kvM.

GÅR OCH SAMLAR DAMM

Festools två nya dammsugare är identiska – så när som på storleken på filtersäcken. CleanTex CT 26 har en säck på 26 liter och då inser alla hur mycket CT 36 rymmer. Till modellerna har Festool utvecklat så kallade Selfclean-säckar för engångsbruk men för den miljomedvetne finns det specialsäckar som kan återanvändas gång på gång.



ÄDLA PANNOR PÅ TAKET

Turmalin heter en mångfärgad ädelsten som också gett namn åt Moniers nya taktegel för att understryka att teglet finns i många ädla färger. Totalt sju nyanser. Takpannorna kan läggas på varierande läktavstånd mellan 355 och 380 millimeter. Pannan har dubbla falser och fästs med en sidofalskrok.

LITEN BURK KRÄVER KRYMPT BYGEL

Storleken har betydelse. Det inser Anza efter att färgburkarna har blivit mindre och de nuvarande 23 centimeters rollerbyglarna inte riktigt passar. Därför har Anza kortat bygelräderna och försänkt innergavlarna.



LÄTT, LÄTTARE, LÄTTAST

”Vi har numera marknadens lättaste 18-volts batterimaskiner”, hävdar Durofix PowerTools i ett pressmeddelande. I serien ingår en kombinerad slagborr och skruvdragare, slagskruvdragare och mutterdragare. Litium-jon-batterierna begränsar vikten på varje verktyg till cirka 1,3 kilo. Alla maskinerna är utrustade med en inbyggd LED-lampa.

KORTARMAD GOLVSLIPNING

Villafolkets förtjusning i golvvärme har gjort att marknaden för slipmaskiner med lång sliparm har minskat. Därför har sliparmen på Bona Edge 130 kortats med 100 millimeter jämfört med en traditionell maskin. Den behöver ju inte användas under tjocka element. Maskinen har justerbara handtag och väger runt 15 kilo. Motorn är på 2 kilowatt.



SPÅREN AVSLÖJAR NYHETEN

Gissa vilka av de fyra limsträngarna här intill som är utlagda med Bostiks nya patronförpackade lim för trä och spånplattor. Ledtråden är att limmet inte rinner. Bostiksträngarna är applicerade genom en pipöppning på två respektive sju millimeter.



SÅ IN I VASSEN VASS

Stanleys serie FatMax har nu utökats med knivblad. Och det är inte vilka blad som helst utan de vassaste av de vassa, enligt Stanley som gör en jämförelse med företagets klassiska knivblad från 1992.

Då är FatMax 35 procent vassare, 20 procent starkare och har en utökad livslängd på 75 procent. För att komma till dessa resultat har Stanley investerat i en ny process för värmebehandling av bladen.



Kärvt budskap till målarna!

Tur att målarna inte var med på kursen för blivande träexperter. Trä mår bäst och håller längst - utan färg, lät budskapet. "Min målare säger att jag måste underhålla mitt hus. Egentligen menar han att jag ska underhålla min färg", som en deltagare sa.



Träexperten Tore Hansson med böjd bräda.

STÄMMNINGEN VAR PÅ TOPP när ett 20-tal anställda inom XL Bygg-kedjan nyligen gick "Träexperten" i Stockholm. En tvådagarskurs i träkunskap, arrangerad av Skogsindustrierna och Bygg-och Järnhandlarna, där deltagarna efter godkänt i slutprov, får papper på att de är "Certifierad träexpert".

Stockholmskursens leddes av Johan Fröbel från Skogsindustrierna och träkonsulten Tore Hansson med 50 års erfarenhet av ämnet. Deras växelverkan och humoristiska smågnabbande bidrog starkt till den goda stämningen.

– Ni ska absolut inte högtryckstvätta träfasader, betonade Tore Hansson, ett råd som Johan Fröbel erkände att han inte följer. "Man är ju bekväm."

Ett kursavsnitt handlade om just färg på trä. Fast i den bästa av världar behövs ingen skyddande färg! Trä som är utsatt för väder och vind håller längre i obehandlat skick, förutsatt att det byggs på rätt sätt så att "vattnet går in och ut". Vill man nu till nöds lägga en kulör på träet så ska det vara slampfärg. Typ Falu Rödfärg.

Järnvitriol har blivit högsta mode bland många stugägare men Johan Fröbel varnade för konsekvenserna.

– Garanterat kommer kunderna att reklamera plåtarna för att de rostar. Men det är inte rost utan missfärgning orsakad av järnvitriolen. Därför berätta alltid för kunden om järnvitriolens effekter.

FUKTKVOTER, VIRKESKVALITETER, nya behandlingsmetoder av trä, nya typer av träslag var andra ämnen som skärskådades. Deltagarna fick bland annat höra att norrlandsvirket ingalunda är bäst medan däremot plank med stående årsringar håller en mycket hög kvalitet.

Enligt Tore Hansson är lagringsförhållandena på byggena det största hotet mot virket. Det räcker inte med en presenning. Virket ska ligga torrt, skyddat från marken och helst vara insvept i dubbel plast med mörk insida. Är plasten genomskinlig blir virkestraven liggande som i ett växthus. Fuktigt och varmt till glädje för mögelangrepp. Absolut inga revor i plasten. Då kommer fukt in men inte ut.

På tal om mögel. Det är inte helt ovanligt att byggproffs har svårt att se skillnad på blånad och mögel. Den erfarenheten hade en av kursdeltagarna, Jimmy Lindqvist som jobbar på XL Bygg i Katrineholm.

– Vissa proffskunder är mycket självsäkra. De vet bäst och tar inte gärna råd.

Då är frågan om du käre läsare, kan se skillnad på blånad och mögel! Var med i sommarens lilla tävling och berätta om skillnaderna. De tre först öppnade rätta svaren belönas. Maila till info@byggaren.se



Jimmy Lindqvist möter ofta självsäkra proffskunder.

Text & foto: Peter Norrbohm

SafeTool - För säkra byggen



Tryggt och säkert på din byggarbetsplats

SAFETOOL utvecklar och levererar lösningar för att höja effektivitet och säkerhet inom byggsektorn. Genom att kombinera innovativ teknologi med system för informationshantering skapar SafeTools produkter säkrare arbetsmiljöer och effektivare användning av verktyg och maskiner.



SAFETOOL
www.safetool.se

Företaget är ackrediterad leverantör av ID06-system – byggbranschens nya standard för identifiering och närvaroredovisning på byggarbetsplatser.

Peugeot Boxer Chassi 335L3 3.0 Hdi med höjbart skåp

Låg lastförmåga hämmar skåplyft

*En byggare kan behöva ta sig in i låga utrymmen. Rätt tänkt men på fel chassi.*

YDRE SKÅPS FLEXIBLA SKÅP på ett Peugeot Boxer Chassi med 3,0-litersmotorn på 115 kilowatt (157 hästkrafter) och 403,5 centimeter axelavstånd minskar förbrukningen med sänkt tak och köregenskaperna blir samtidigt stabilare. Man kommer in i låga utrymmen och skåpet kan höjas från 12- till 17 kubikmeter. Bakgavellyft och luftfjädring är tillval.

Men regelverket för ett B-körkort begränsar maxlasten till 680 kilo. Och det blir dyrt - 556 250 kronor.

Utvändigt är bilen skyddad mot småskador med en mattsvart plaststötfångare och plastsköldar på dörrarna. Bra strålkastare med spolning som standard men dimljus är tillval. Mattsvarta elbackspelar med infällda blinkers. Acceptabla bakljus förutom att högt placerad bromslyckta saknas.

INSTEGET ÄR HÖGT men oproblemiskt. Jag sitter utmärkt i en väl skålad förarstol som är justerbar i höjddled i både fram- och bakkant och ryggstödslutningen är steglös. Vikbart armstöd på stolens högra sida. Däremot otillräcklig skjutmån för storvuxna. Tändningsnyckelns placering vid förarens högra knä är en säkerhetsrisk.

Ratten går att justera ut-in. Passagerarsoffan, med markerade platser för två, är inte komfortabel under långkörning då soffan inte kan justeras.

Överskådliga instrument och välplacerade och belysta reglage och tangenter. Bra pedallägen. P-broms till vänster om förarstolen. Växelspaken på panelen har distinkta lägen. 2,3- och 3,0-litersmotorerna har sexväxlade lådor och 2,2-litersmotorn en femväxlade. Ingen automat. Värmen/ventilationen är

effektiv. AC/ACC är tillval. Webstovärmare är standard. Gott om förvaringsutrymmen och ett skrivbord kan vikas ut ur mittpassagerarens ryggstöd.

Krockkudde är standard på förarplatsen men passagerarkudde, sidokrockkuddar och krockgardiner är tillval. Trepunktsbälten med justerbara övre fästen och bältessträckare på ytterplatserna.

Sikten är bra framåt och åt sidorna. Bra solskydd som även hjälpligt klarar sidoljus. Speglingar i vindrutans från instrumentpanelen. Stora ytterbackspeglar med panoramaspeglar i botten. Stolpen som delar av sidorutan kan skymma backspeglarna på förarsidan.

Det är trångt under den minimala motorhuven. Påfyllningar och kontroller är dock väl markerade och åtkomliga förutom lampbyten som är ett verkstadsjobb. Jag saknar en stänksplåt under motorn.

Skåpet höjjusteras av elmotorer i varje

*Från 12- till 17 kubikmeter lastvolym. Fjädringen ger åtta centimeters markfrigång vid hjulen.*

På en Peugeot Boxer har Ydre Skåp monterat en höjbar påbyggnad. Men reglerna för vikt- och körkortsklasser gör kombinationen närmast omöjlig att utnyttja fullt ut. För vem vill betala en halv miljon kronor för att transportera 680 kilo?

hörn inifrån skåpet eller från hytten. Sandwichkonstruktionen är 4,5 centimeter i golvet med en slityta av plywood. Väggar, tak och den övre bakluckan har 4,0 centimeter isolering med 0,15 centimeter glasfiberlaminat på båda sidorna. Inga lastsäkringsögglor, däremot lastläskenor 90 centimeter över golvet på sidona. Två lampor i taket. Bakgavellyften klarar 750 kilo.

BOXER ÄR LÄTTKÖRD med god förarkomfort, stabil och endast måttligt vindkänslig. Fjädringen/dämpningen är effektiv även om den sväljer ojämnheter bättre och går stadigare med last. Vändradien är inte avskräckande. Antispinn är standard men antisladd är tillval.

Byggarens testbil har en luftfjädring från Karnag vilken förbättrar egenskaperna med tung last och bakaxelns höjd kan regleras manuellt. Däremot förbättras inte komforten. Fjädringen/dämpningen blir hård med korta snabba rörelser och den småstöter vid körning på "tvättbräda". Komponenter till luftfjädringen har endast cirka åtta centimeter markfrigång och är monterade vid bakhjulen. Spåriga grusvägar bör undvikas.

MOTORN ARBETAR MJUKT och tack vare råstyrkan lider man inte av en hög utväxling. Byggarens provrunda med maxlast klarades på cirka 1,24 liter milen med sänkt skåp. Med höjt skåp låg den cirka 2,5 deciliter högre. På landsväg ökar skillnaden och vid stadskörning blir den mindre. Däremot påverkas inte förbrukningen märkbart om bilen är tom eller lastad.

Ljudnivån mätte jag upp till 69 decibel på sexans växel i 110 kilometer vid låga 2 000

BYGGARENS BILTEST



PEUGEOT BOXER CHASSI 335L3 3.0 HDI MED HÖJBART SKÅP

Pris, inkl. moms: Byggarens testbil kostar 556 250 kr.

Fordonsskatt: 5 018 kr.

Premieklass: 5-16-30.

Garantier: Nybil: 2 år. Rost: 6 år. Vägassistans: 2 år. Lack: nej. Elektronik: nej. Vagnskada: nej. Drivlinegaranti: 15 000 mil/5 år.

Motor: Diesel. Rak 4 cyl, turbo, intercooler, Common Rail. 4 vent/cyl. Partikelfilter. 2 998 kbc. Max effekt 115 kW/157 hk vid 3 500 v.

Miljö: Klass 2005. Koldioxidutsläpp: 241 g/km.

Kraftöverföring: Tvärställd motor fram, drivning fram. Sex växlar framåt. Ej automatlåda. Boxer går även att få med 4WD från Dangel.

Bränsleförbrukning: Blandad körning: 9,1 l/100 km. Stadskörning: 10,8 l/100 km. Landsvägskörning: 8,1 l/100 km.

Byggarens snittförbrukning med maxlast och sänkt skåp låg på ca 12,4 l/100 km. Med höjt skåp ca 15,0 l/100 km. I båda fallen marginellt mindre med tom bil. Bränsletank, 90 l.

Prestanda: 0-100 km/tim: ca 15,3 sek. Full last: ca 16,8 sek. Toppfart: 160 km/tim.

Mått och vikter: Längd/bredd/höjd: 690,0/232,0/300,0 cm. Axelavstånd/spårvidd fram-bak: 403,5/181,0-179,0 cm.

Tjänstevikt: 2 820 kg. Maxlast: 680 kg. Totalvikt: 3 500 kg. Max sammanlagd bruttovikt: 6 000 kg. Max axelbelastning fram/bak: 1 850/2 000 kg. Taklast, hytt: ingen uppgift. Taklast skåp: ej byggt för taklast. Släpvagnsvikt: B-kort/BE-kort, 750/2 500 kg.

Lastutrymme: Längd: 410,0 cm. Bredd: 210,0 cm. Höjd, min/max: 144,0/207,0 cm. Bakluckor: Bredd: 201,0 cm.

Höjd: ca 207,0 cm. Lastvolym: 12-17 kbm. Lasthöjd över marken: ca 83,0 cm lastad och olastad.

Övriga Boxer-versioner: (I Sverige) Tre motorer. Raka dieselfyror på 2 198 kbc och 74 kW/100 hk, 2 198 kbc och 88 kW/120 hk och 2 998 kbc och 116 kW/157 hk. Fyra totallängder från 496,3 cm till 636,3 cm.

Tre axelavstånd: 300,0 cm, 345,0 cm och 403,5 cm. Skåpvolym mellan 8 och 17 cm³. Som Chassi, med enkel- eller dubbelhytt, har den samma motorer, totalvikterna 3 300- och 3 500 kg samt axelavstånden 300,0 cm och 403,5 cm. Finns även som personbilsregistrerad minibuss.

Jämförbara konkurrenter: (Chassi med volymiskåp - dock ej med höj-sänkbara tak). Citroën Jumper, Fiat Ducato, Ford Transit, Iveco Daily, Mercedes Sprinter, Nissan Interstar, Opel Movano, Renault Master, VW Crafter.

Förarplatsen är komfortabel men passagerarna sitter mer obekvämt och mer osäkert.

varv. Vid 70 kilometer låg vi runt 66 decibel på de tre högsta växlar. Under acceleration lyckades jag bullra upp bilen i 74 decibel.

Byggarens fotograferande testförare:
Christer Andersson

PLUS

- + Låg bränsleförbrukning
- + Flexibel skåpvolym
- + Råstark motor med partikelfilter
- + Skyddad mot småskador
- + God förarmiljö
- + Tillsatsvärme standard
- + Bra arbets- och förvaringsutrymmen
- + God sikt

Grönt = Riktigt bra

MINUS

- Låg maxlast
- Låg passagerarsäkerhet
- Antisladd tillval
- Låg passagerarkomfort
- Låg markfrigång, med luftfjädring
- Tändningsnyckeln säkerhetsrisk
- Lågt placerat bromsljus
- Svårt byta lampor

Rött = Riktigt dåligt

Vi söker Franchisetagare till Wisy Fönster & Montage

Vi finns över hela Sverige och vill bli ännu fler.

Som Franchisetagare hos Wisy Fönster och Montage blir du en av våra fönsterexperter som säljer fönster inklusive montage till privatpersoner. Vi erbjuder dig ett framgångsrikt franchisekoncept för försäljning och montage av svensktillverkade fönster och ytterdörrar som är etablerat över hela Sverige.

Som ansvarig för ett eget distrikt driver du ditt eget företag och etablerar samarbete med professionella fönster montörer. Samtidigt har du stora fördelar av att ha en ledande fönsterkoncern och ett väletablerat franchisekoncept bakom dig. Vi tror att du är en person som är drivande, ansvarskännande, förtroendeingivande med god social förmåga och som kan skapa nya affärsmöjligheter. Du motiveras av att din arbetsinsats påverkar din egen inkomst. Du har ett par års försäljningserfarenhet gärna inom bygg/fönster branschen, du sprider positiv energi omkring dig och sätter alltid kunden i fokus.

Vi hoppas att du blir nyfiken och skickar in din ansökan till info@wisy.se.

Vi vill ha din ansökan så snart som möjligt. Läs mer på www.wisy.se

Wisy AB Fönster och Montage är ett bolag inom Inwido Sverige koncernen som ingår i Ratosägda Inwido AB. Inwido AB har produktion och försäljning av fönster och dörrar i sju länder. Koncernen har 4 100 anställda och omsätter cirka 5,6 miljarder kronor, varav knappt hälften i Sverige.

I koncernen finner ni kända varumärken som bland annat Elliffönster, Allmogefönster, Diplomatdörrar, Hajom Skjutdörrar, SnickarPer och Erafönster.

a part of INWIDO

WISYTM
FÖNSTER & MONTAGE

Sens moral:

Anlita aldrig goda vänners barn

Det börjar med att ägaren till en bostadsrätt låter sonen till en gammal vän renovera lägenheten. Det slutar med ARN, hot om stämning, krav på skadestånd för kränkning och en vänskap som definitivt är bruten.

DET HANDLAR OM en renovering av en lägenhet i Göteborg. Lägenhetsinnehavaren anlitar sonen till en gammal vän. Sonen driver ett byggföretag. Allt spårar dock ut efter hand och hamnar så småningom hos Allmänna Reklamationsnämnden, ARN. Där kräver ägaren totalt drygt 200 000 kronor för att ha tvingats anlita ett annat företag för att slutföra arbetena. I beloppet ingår krav för utebliven hyra, för besiktning och för förtal! Förtalsdelen sätts till 90 000 kronor!

ARN avvisar emellertid hela ärendet eftersom det förekommer en rad motstridiga uppgifter om vad som avtalats. Någon bevisupptagning finns exempelvis inte.

Vad har då hänt. Här kan man tala om två helt skilda versioner.

LÄGENHETSINNEHAVAREN berättar om hur vännens son med flickvän flyttade in i lägenheten. Därför krävs sonen på hyra.

– Det hände inte mycket med renoveringen. Tvärtom var han ute med sin flickvän i en exklusiv sportbil. Vecka efter vecka gick. Till slut fick jag avbryta det hela för det blev aldrig klart. Då hade han fått 193 000 kronor. Trots det krävde han mig på 61 000 kronor ytterligare plus ränta och hot om indrivning om jag inte betalade. För övrigt kom han inte ens till besiktningen av lägenheten.

Lägenhetsinnehavaren säger att han då kontaktade advokat och gick till ARN med sin klagan. Han är dock förvånad över att saken därmed blev offentlig och kommer till Byggarens kändedom. I dag är han en bitter man.

– Jag och min gamle kamrat talar inte längre med varandra. Vi hälsar inte ens. Sonen var helt oduglig, dyrare än alla andra och bara penninggalen.

Kravet på 90 000 kronor för förtal låter väldigt mycket och det förklarar

lägenhetsinnehavaren med att han kände sig kränkt.

Vad har sonen egentligen sagt?

– Man kallade mig oärlig.

Så långt lägenhetsinnehavaren.

BYGGFIRMAN ÄR FÖRST svår att nå. Det angivna telefonnumret (mobiltelefon) gäller inte längre. Efter en del sökningar på Internet hittar Byggaren ett annat nummer som fungerar. Det är sonen som svarar:

– Det handlar om en gammal vän till familjen. Det är en rik och snål människa som har en lång historia av sådana här ärenden bakom sig. Det är inte alls sant att jag flyttade in i lägenheten, men jag bodde där ett par nätter. Men det var jag som upphörde med jobben därför att jag inte fick betalt.

Enligt lägenhetsinnehavaren hade han då betalt dig 193 000 kronor. Stämmer det?



Här inne raserades vänskapen definitivt.

– Inga kommentarer.

Så vill du ha ytterligare 61 000 kronor av honom?

– Jag kommenterar inte summans storlek men jag ska ha en hel del pengar till. Därför har jag lagt in en stämningsansökan mot honom.

Du går alltså inte via Kronofogden?

– Jo, men betalar han inte då, går jag till tingsrätten.

Han påstår att du levde lyxliv och mestadels körde omkring i en flott sportbil. Vad har du för bil?

– Det har du inte med att göra.

Du kom aldrig till besiktningen.

– Jag vet inte att jag blev kallad till någon besiktning men jag vet att de anmärkningar som då gjordes inte hade med mitt jobb att göra. Det var rörledningarna och liknande och det var inte mitt. För övrigt har jag vittne på allt som sagts mellan mig och lägenhetsinnehavaren.

Enligt ditt företags hemsida har ni en väldigt bred verksamhet. Förutom byggnationer arbetar ni med internationella affärskontakter, förmedling av maskiner. Hur binner ni med allt det?

– Vi är många som jobbar.

Var har ni ert säte?

– Det säger jag inte.

Det tillhör ovanligheterna att en företagare inte uppger var företaget är beläget.

– Ok då, vi finns i Växjö men jag jobbar mest i Göteborg. Men du ska veta att vi har drabbats väldigt hårt av finanskrisen.

Så långt företagaren. För övrigt är hans hemsidor, både den svenska och den engelska, borttagna ett par timmar efter intervjun. Därmed försvann också det enda användbara telefonnumret till företaget...

Text: Staffan Möllerberg

byggaren
TIDNINGEN FÖR BYGGPROFFS

Annonsörer Nr 5 - 2009

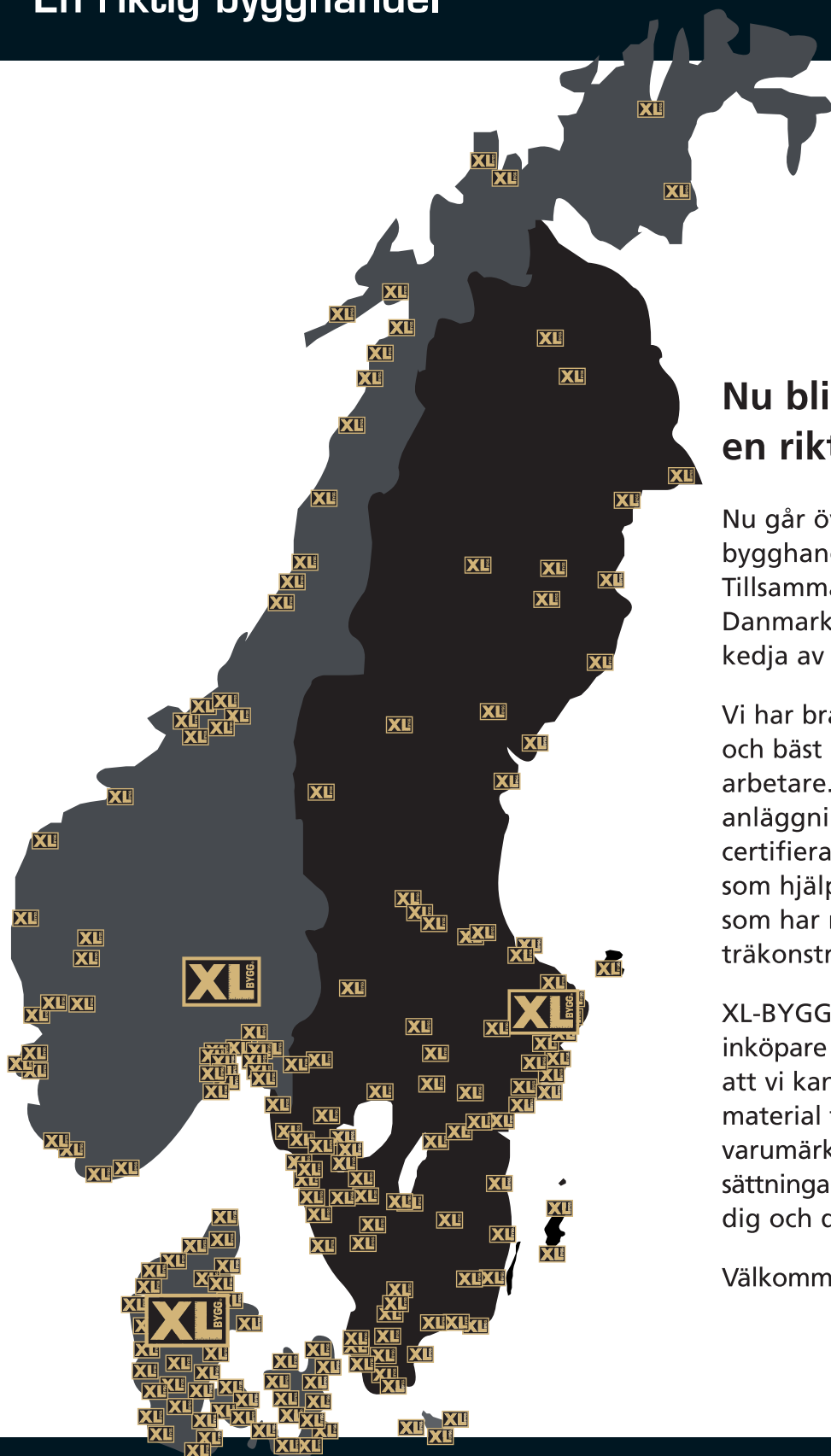
Plannja	Sid. 2
Spikab	Sid. 7
Wimmerby Fönstersnickeri	Sid. 8
ProfTool	Sid. 9
ECS teknik	Sid. 11
Kabe Rental	Sid. 12

Relekta Import	Sid. 12
HB Be-maskiner	Sid. 13
SafeTool	Sid. 15
Wisys	Sid. 17
Byggtrygg XLbygg	Sid. 19
Karl Hedin	Sid. 20



En riktig bygghandel

STÖRST I SKANDINAVIEN BÄST PÅ RÅDGIVNING



Nu blir det lättare att hitta en riktigt proffsig bygghandel

Nu går över 90 av Sveriges kunnigaste bygghandlare samman i kedjan XL-BYGG. Tillsammans med våra kolleger i Norge och Danmark bildar vi Skandinaviens största kedja av fristående bygghandlare.

Vi har branschens kunnigaste och bäst utbildade medarbetare. På alla våra anläggningar finns certifierade träexperter som hjälper dig med allt som har med virke och träkonstruktioner att göra.



XL-BYGG är Skandinaviens största inköpare av verktyg och byggvaror. Det betyder att vi kan erbjuda dig prisvärda produkter och material från marknadens största och starkaste varumärken. Vi har med andra ord alla förutsättningar att bli en proffsig partner även till dig och din byggfirma.

Välkommen till XL-BYGG, En riktig bygghandel.

www.xlbygg.se

SPAR TID - HÖG KVALITET - ENKLARE HANTERING

BERGSLAGSPANEL

Bergslagspanelen levereras målad två gånger. Det innebär kortare och säkrare leveranser av ett färdigproducerat hus.

Dessutom sker målningen i en sluten miljö som förhindrar sporer och andra föroreningar. Vilket ger en kvalitet för långsiktig hållbarhet.

Panelen finns i ett flertal profiler och levereras alltid i en kulör som är anpassad efter toppkulören.

Använd Bergslagspanel för optimal tidsplanering av ditt arbete!

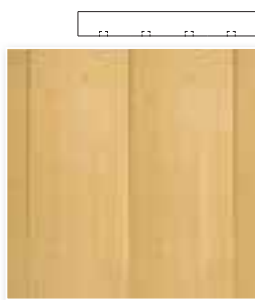
Profiler



Bergslagspanel
Dubbelfas



Bergslagspanel
Mälarprofil



Bergslagspanel
Råplan klyv



Bergslagspanel
Råplan klyv med fasläkt



Bergslagspanel
Enkelfas

Bergslagspanel är en ytterpanel som redan är grundmålad och mellanstruken. Den säljs hos väl sorterade bygghandlare. På www.bergslagspanel.se kan du se olika profiler och färger. Där kan du även göra uträkning av pris och tid för just din husfasad.