

# byggaren

TIDNINGEN FÖR BYGGPROFFS

Nr 4 • 2008 • Pris: 55 kr



**Möt Rustam Telo  
från Syrien** sid 16

**Byggproffs i Båstad  
har fantastisk utsikt** sid 6

**Våga ta strid i nämnden  
mot trilskande kund** sid 10

**Byggaren testar brytbladsknivar** sid 14

# Woody

## BYGGHANDEL

### - mötesplatsen för proffs!

Woody Bygghandel är en av Sveriges största byggvarukedjor. Vi är proffs på byggvaror och kan med vår långa erfarenhet i byggbranschen erbjuda kvalificerad kunskap och service till dig som är byggproffs eller hemmaproffs. Vi erbjuder hög kompetens, produkter med kvalitet och inspiration till dig som vill bo och bygga bättre.

#### Välkommen till din Woody-butik. Vi finns över hela landet.

ALINGSÅS Perssons Byggcentrum  
ANGERED Angered Byggvaror  
BANDHAGEN Enskede Trä & Byggvaror  
BORLÄNGE Fröbergs Bygg & Järnhandel  
BOVALLSTRAND Sotenäs Trä  
BRO Bro Bygghandel  
EKSJÖ Materialmännen  
FALKENBERG Woody Express  
FLEN Bygg & Interiör  
GÖTEBORG Bruksspecialisten Väst  
GÖTEBORG Högsbo Trä  
HAGFORS Svanströms Byggmaterial AB  
HALLSBERG R. Erikssons Byggvaruhus  
HEDEMORA Järnhandeln  
HUDDINGE Woody Bygghandel  
HUSUM Jan Bäcklunds Järnhandel  
HÄSSLEHOLM Woody Bygghandel  
HÖGSÄTER Dalskogs Ångsåg  
HÖRBY P o G Persson & Gustafsson  
JÄRNA Järna Trä & Byggvaror  
KATRINEHOLM Bygg & Interiör  
KRISTIANSTAD Woody Bygghandel  
KUNGÄLV Kungäls Trä  
KÄVLINGE Hejdes Trä  
LANDSKRONA Hejdes Trä

LULEÅ Luleå Ångsåg  
LYSEKIL Bertil Carlson Byggvaror  
LÖDDEKÖPINGE Hejdes Trä  
MARKARYD Woody Bygghandel  
MELLERUD Dalskogs Ångsåg  
MORA Mora Järn & Bygg  
MÖLNLYCKE Mölnlycke Trä  
NORDMALING Byggvaruhuset  
NORRTÄLJE Nysättra Såg & Hyvleri AB  
NYBRO Snickar Jocke  
NYKÖPING NA Svensson  
OSKARSHAMN Materialmännen  
PERSTORP Woody Bygghandel  
PITEÅ Ångsågen  
RONNEBY Woody Bygghandel  
SALA Widéns Byggmarknad  
SJÖBO P o G Persson & Gustafsson  
SKELLEFTEÅ Jernbolaget Bygg & Industri  
SKURUP Woody Bygghandel  
SKÖVDE Borgunda Såg  
SOLLENTUNA Norrvikens Trä  
SUNNE Jernbolaget  
SVALÖV Hejdes Trä  
SÅTER Järnhandeln  
SÖDERKÖPING Djurbergs Järnhandel

SÖDRA SANDBY P o G Persson & Gustafsson  
SÖLVESBORG Woody Bygghandel  
SÖSDALA Woody Bygghandel  
TIDAHOLM Borgunda Såg  
TORSBY Jernbolaget  
TRELLEBORG Byggvaruhuset  
UDDEVALLA Bjurströms Trä  
ULRICEHAMN Ulricehamns Järn o Bygg AB  
UPPSALA Woody Bygghandel  
VALDEMARSVIK Materialmännen  
VALLENTUNA Vallentuna Byggvaror  
VARBERG Varbergs Trä  
VIMMERBY Carlenskogs  
VIMMERBY Materialmännen  
VINDELN Jernbolaget Bygg & Industri  
VINGÅKER Bygg & Interiör  
VINNINGA Borgunda Såg  
VÄRGÅRDA Perssons Byggcentrum  
VÄSTERVIK Materialmännen  
VÄSTERÅS Byggcenter  
VÄSTERÅS Surahammars Bygg och Trävaror  
ÅKERSBERGA Åkersberga Bygg & Trä  
ÅMÅL S D Danielson  
ÅTVIDABERG Thylls Järn & Bygg  
ÖRKELLJUNGA Woody Bygghandel

**LIKA LÖN FÖR LIKA ARBETE**

är en självklarhet för den svenska fackföreningsrörelsen. Och det omfattar givetvis gästande medborgare från andra länder.

”Vi gör det här av solidaritet med de utländska byggnadsarbetarna. De ska inte komma hit och bli utnyttjade och erbjudas jobb till dumpade löner”, heter det officiellt när byggnads kräver avtal med byggföretag från EU-länder i Östeuropa.

Det är naturligtvis kvalificerat nonsenssnack, byggnads gör det för att slå vakt om sina medlemmars löner och villkor. Och så ska det ju vara. Det är facket absolut viktigaste uppgift!

Men det vill man inte säga rent ut. I stället hänvisar byggnads till att man tar strid främst för de stackars utlänningarnas bästa. Minns byggnads obehagliga annonskampanj för några år sedan där en halv naken poserande byggjobbare från Öst med benen i vädret utmålades som prostituerad. Facket var moralens väktare.

Synas den politiskt korrekta retoriken lite närmare visar det sig att byggnads bidrar till dumpade löner – genom att vara passiv. I kollektivavtalet framgår det att en yrkesskicklig polack eller lett bara får 88 procent av den normallön en svensk yrkeskollega har rätt till. Så står det självklart inte i avtalet men det är konsekvensen av att sakna svenskt yrkesbevis.

Trots att Polen och de baltiska staterna blev EU-medlemmar

2004 har byggnads och för den delen byggarbetsgivarna ännu inte lyckats värdera yrkesbevisen från dessa länder. Först nu efter ett par års påtryckningar från ett uthyrningsföretag, verkar parterna halvhjärtat ha vaknat till liv. (Se artikel på sidan 20)

Även Kommerskollegium, som ska bevaka att yrkesfolk från ett EU-land inte diskrimineras av ett annat, har uppmärksammat sakens tillstånd.

Så vad tyder det här på? Att varken byggnads eller byggarbetsgivarna är särskilt angelägna att få in konkurrens från östländerna, trots allt fagert tal om motsatsen.

Och handen på hjärtat, käre läsare. Är du själv för öppna gränser för yrkesfolk från öst eller resonerar du i det tysta i termer av ”Not in my backyard”? Maila mig och berätta.

Med denna retoriska fråga ber jag att få tillönska läsekretsen en skön sommar med mycket jobb. Nästa gång vi hörs är i slutet av september.

Peter Norrbohm



## Innehåll

### 4 | STORT & SMÅTT

Längden har betydelse, reklamigt containertält och skruvstinn borrhammare. Se där några smakprov.

### 6 | HÄRLIGA UTSIKTER FÖR BÅSTADSBYGGARE

Eddie Bengtsson är en avundsvärd byggare. Jobben är exklusiva och utsikterna i regel hänförande.

### 10 | KUNDEN HOTAR ANMÅLA? TA DÅ STRIDEN!

Säg ARN och många byggproffs får något vilt i blicken. Men hamnar du där, har du stor chans att vinna.

### 14 | BYGGAREN TESTAR BRYTBLADSKNIVAR

Det lönar sig inte att ränna runt och leta efter den billigaste brytbladskniven. Däremot om du vill ha den bästa.

### 16 | FASADJOBBS PASSAR BYGGARE FRÅN SYRIEN

Bakom firman SW Kakel står Rustam Telo, syrian som kom till Sverige 2003.

### 18 | INVANDRARE STARTAR OFTA BYGGFÖRETAG

Vart femte byggföretag som startades i Sverige 2006 har en ägare som invandrat från utlandet.

### 20 | "BYGGPROFFS FRÅN ÖST DISKRIMINERAS"

I två år har ett uthyrningsföretag försökt få byggnads att värdera polska yrkesbevis. Först nu tycks något hända.

### 22 | GÖR SOM LUNA, VÅRDA DITT NAMN

Oavsett om företaget heter Anderssons bygg eller Luna, måste man värna sitt namn.

### 24 | HALLÅ DÄR...

... Bengt Jacobsson från Höganäs som sägs vara ”en härlig gubbe med stort kunnande och skägg i hela huvudet”.

### 26 | GARANTIERNAS MÅSTE BLI BÄTTRE

Byggbranschen måste få likvärdiga garantier. Annars hotar lagstiftning, skriver byggarens juridiska expert.

### 28 | BYGGAREN KÖR EN BULLRANDE CADDY

Den långa Caddyn har större lastvolym än den korta Caddyn. Ändå lastar den mindre. Ska åtgärdas, lovar VW.

### NU TAR BYGGAREN SOMMARLOV

Första höstnumret kommer i slutet av september.

## 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

### DESIGN

GISLI JONSSON

### OMSLAGSFOTO

ANDERS MODIG  
"Nybyggaren" Rustam Telo från Syrien.

### PRENUMERATION OCH ADRESSÄNDRING

08-514 934 21  
info@byggaren.se

### PRENUMERATIONSPRIS

300 KR EXKL MOMS FÖR ETT ÅR (SJU NR)

TRYCK, REPRO OCH ANNONSPRODUKTION  
ÅLANDSTRYCKERIET

### MEDARBERARE I DETTA NUMMER

CHRISTER ANDERSSON, STEN FOLKESSON,  
MONA JOHANSON, ANDERS MODIG,  
STAFFAN MÖLLERBERG

## STORT &amp; SMÅTT

**KLIAR OCH DAMMAR MINDRE**

Nu har den kommit till Sverige, den klifria isoleringen ISO-soft. Den ser ut som bomull och dammar inte alls lika mycket som vanlig sten- eller glasisolering, hävdar Byggmax som importerar ISO-soft från USA. Fast det är inte bomull utan isoleringen består av långa glasfibrer men som är bundna till varandra med akryl och inte med formaldehyd eller urea. Därmed dammar den mindre jämfört med vanlig isolering.

I Kanada har ISO-soft fått en miljöutmärkelse på grund av att den anses energieffektiv och att den består till viss del av återvunnet glas.

**TÄLTA PÅ CONTAINERN**

Jan Wallin tyckte att det fattades något på byggcontainern. Så han sydde upp ett tält av presenning och kallar det Containertop. Tältet kombinerar två goda ting, dels en plats som bokstavligen sticker upp för att marknadsföra firmans goda namn och rykte, dels ett extra luftigt förvaringsutrymme för diverse byggmaterial. För egen del satsar Jan Wallin på det egna företagsnamnet JW Montage.

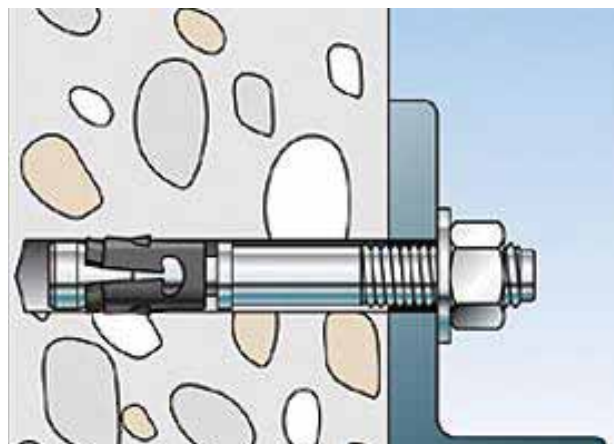
Containertältet kan även användas fristående som ett tak när man platssägar virke etc.

**HÄFTIG HAMMARE MED LÅNGT LIV**

Rapids nya häfthammare R211 har 12 millimeters klammers vilket lär göra den särskilt lämpad för takpappsläggning. Den har inga lösa delar och ska, enligt tillverkaren, vara enkel att ladda och sväljer fler klammers än konkurrenterna. För att öka livslängden på den nya häfthammaren är klammerdrivaren vändbar enligt ett patenterat system.

**BETONGSPRICKOR SKA FÖRANKRAS**

Montering i sprucken betong kräver speciella stålankare. Nu säger sig Fischer har tagit fram ett ankare, Faz II, som uppfyller kraven. Börjar betongen att röra sig trycks ett dubbelklipp över en konformad del av ankaret och säkrar infästningen. Enligt Fischer äventyras därmed inte bärförmågan. Högsta tillåtna belastning för en 12 millimeters ankarmodell i elförzinkat stål är 760 kilo vid sprucken betong och 1,19 ton om betongen är sprickfri.



## STORT &amp; SMÅTT

**BÄST I TEST INTE ALLTID BÄST!**

Bäst i test vad gäller värmeisolering. Med ett U-värde på 0,8 hamnar Ekstrands dörrmodell Ascot 300 i topp i Energimyndighetens test av nio ytterdörrar. Men vad hjälper det när en stängd Ascot 300 dörr varken är lufttät eller håller regnet borta.

Bättre lyckades de två dörrar som delade andraplatsen i isoleringsmomentet med ett U-värde på 0,9. Både Leksandsdörrens modell Mälårvik V18 (bilden till vänster) och Jeld-Wens Swedoor Jorn 2077 (till höger) är luft- och regntäta, men där Swedoor har ryckt åt sig ett litet försprång genom att ligga i den högsta regntätsklassen som är 5B. Mälårvik V18 är klassad som 3B, den lägsta. Båda håller formen, enligt Energimyndigheten.

Hela testet finns på *byggarens* hemsida [www.byggaren.se](http://www.byggaren.se)

**TÅNG FÖR OLJIG HAND**

Proffsbyggare och andra med svettiga eller oljiga händer står i centrum för Tecos lansering av ett nytt program med tänger. Handtaget är nämligen tillverkat i tvåkomponentsmaterial med "anti-slip" behandling utvecklat för att just ge ett stadigare grepp och öka kraften när friktionen i handen inte är den bästa. Tecos marknadsförs av Wareco.

**LÅNGDEN HAR BETYDELSE**

Marknadens längsta takhylsa, säger sig SFS Intec ha att erbjuda en hågad marknad. Hylsan är på 405 millimeter och är alltså längst i en serie om fem takhylsor, alla anpassade för att fästa tjock isolering med tillhörande tätskikt på tak vars lutning är måttlig. De nya hylsorna ingår i ISO-Tak R45-serien där den kortaste mäter 255 millimeter.

**FULLADDAD MASKIN SKRUVAR SOM TUSAN**

Du som har 210 lösa skruvar och vill sätta upp dem utan att ladda batteriet, är primär måltavla för Boschs marknadsföring. I ett pressmeddelande skriver Bosch att den nya borrskruvdragaren GSR 14,4/18 V-LI klarar nämnda antal skruvar på endast en uppladdning. En riktig nyhet, säges det. Prestationen är möjlig tack vare nya litiumjonbatterier, som tidigare bara fanns på maskiner med lägre effekter.



# Byggare med goda utsikter



*"Renoveringsobjekt" med bästa läge. Ett prestigeprojekt för Eddie Bengtsson och hans spelare och så långt man kan komma från begreppet "standardkåk".*

Tennis! Tunnelbygge! Turister! Tre ord som brukar förknippas med dyrorten Båstad, där folk väljer ceder och lärk framför gran och fur. Båstadsbyggaren Eddie Bengtsson använder också tre ord – om sin egen verksamhet.

- Min paroll är "Proffsig, Prisvärd och Positiv", säger han som ser sig som lagkapten för ett vinnande lag.

**BÅSTAD ÄR EN AV** Västkustens mest attraktiva platser. Hus med tinnar och torn varvas med villor av alla slag och strategiskt till ligger centercourten. När *byggarens* utsände besöker Eddie Bengtsson på ort och ställe är det lugnt. Men kom igen den där veckan i juli när racketslagen hörs från bittida till sent. 70 000 tennisälskare ska då konkurrera om utrymmet med 14 000 bofasta. Det blir trångt.

- Då måste vi planera så att arbetet förläggs till rätt sida av tennisstadion, säger Eddie Bengtsson. Tidvis är det stört omöjligt att komma fram, det kan ta flera timmar att åka genom centrum.

Förutom tennisspelare och supportrar lockar Bjärehalvöns pärla till sig folk i jakten på det perfekta boendet. Folk med en privat ekonomi som matchar fastighetsmarknaden i trakten.

**PÅ LISTAN ÖVER** de rikaste kommunerna hamnar Båstad på femte plats efter Danderyd, Lomma, Täby och Vellinge men före Lidingö.

- När jag började som snickare för 25 år sedan kostade en tomt 100 000 kronor, idag kan det röra sig om fem miljoner, säger Eddie Bengtsson.

Sedan tillkommer huset. Standardbyggen är sällsynta.

- De flesta vill ha det där lilla extra! Man vill ha kvalitet och finesser; man vill ha det



*"Eddie Bengtsson har under få år lyckats bli väl ansedd och etablerad. Företaget är stabilt, ägaren har en sund inställning och växer med förnuft". Så löd motiveringen när han utsågs till Årets Företagare på Bjärehalvön."*

exklusivt och det riktigt skräddarsydda. Priset blir därefter. Fem till åtta miljoner är inte ovanligt.



*Bland alla kåkar är det ett och annat industribygge som ska ställas i ordning. Som här i centrala Båstad. Eddie Bengtsson (tv) diskuterar med Lennart Hjelm och Patrik Philipsson.*

"Det där lilla extra" brukar betyda träslagen ceder och lärk, riktigt flotta badrum och dito uteplatser samt andra spännande tillval. För hantverkare och byggare är den här typen av uppdrag stimulerande, tycker Eddie Bengtsson vars önskekund är engagerad, kunnig och lyhörd för att det bästa skapas.

- Kvalitet är viktigt för mig; viktigare än priset. Det är en glädje att bygga något som ska stå i minst 50 år, tycker han som helst av allt vill ha projekt där han får vara med från första spadtaget till att nyckeln sätts i dörren.

**EFTER ATT HA JOBBAT** som anställd på Peab och mindre byggföretag på hemorten började han arbeta i sin fars plåtslageri och smidesverkstad. Planerna på att starta eget i byggbranschen lades på is när krisen slog till med full kraft i början av 1990-talet. När det vände och efterfrågan på hantverkare ökade, liksom antalet firmabilar, var tiden mogen för Eddie Bengtsson att bli sin egen. År 2000 startade han sitt byggföretag och anställde en snickare.

- Visst kändes det lite oroligt att dra igång själv. Men det gick bra. Så bra att Företagarna utsåg honom till Årets Företagare 2005 på Bjärehalvön och hyllad i Dagens Industri två år senare för snabb tillväxt.

**EDDIE BENGTSOON** hade god starthjälp av att familjen är välkänd och har gott rykte. Uppdragen blev fler och fler och snart växte arbetsstyrkan.

Idag har Eddie Bengtssons Bygg AB 14 anställda snickare, många är före detta praktikanter. Han har haft som policy att varje år ta in en praktikant och alla har hittills sett sin praktik övergå till en anställning.

Ungefär 70 procent av alla uppdrag ligger i Båstadstrakten. Ängelholm svarar för cirka 20 procent och resten är jobb runt Laholmsbukten i bland annat turistorterna Mellbystrand och Skummeslöv.

Eddie Bengtssons arbetstid går år till kundkontakter, inköp, planering, möten samt även lite kvällsarbete. Helst skulle han, som han säger, vilja "spika mer".

- Just den rent yrkesmässiga delen saknar jag ibland.

**SOM GAMMAL** fotbollsspelare har han inte glömt lagspillet. Han har ett förflutet som mittfältare i Halmia och Båstads GIF.

- Jag ser mig som lagkapten för ett handplockat lag. Mina spelskickliga snickare har bredd, kompetens och en gedigen kunskap och de klarar allt inom bygg. Alla är också förankrade i bygden. Allt detta sammantaget ger stabilitet.

Profilfrågan är naturligtvis också viktig för

<< Forts. från sid 7

en lagkapten. Helhetsintrycket ska vara genomtänkt och kännas "toppenfräscht".

I snitt har Eddie Bengtssons lag åtta månaders framförhållning. Fast vissa mindre jobb kan han peta in med kortare varsel.

De långa handläggningstiderna för bygglovsärenden kan välla problem. Både hantverkare och kunder blir ganska otåliga när de ibland tvingas vänta åtta månader på besked.

Allmänhetens bild av byggbranschen är att den är full av småfifflande företag och hantverkare som gärna ägnar sig åt svarta affärer och presterar dåliga jobb. Den bilden tycker Eddie Bengtsson är överdriven och att branschen har fått ett oförtjänt dåligt rykte.

- Visst finns det oseriösa "kollegor" och det händer också att vi får förfrågningar om att slutföra det dom inte har klarat av. Men vi åtar oss aldrig att städa upp efter dom.

**IBLAND FÅR ÄVEN** Eddie Bengtsson frågar om jobb utan kvitto men nobbar erbjudandena kategoriskt.

- Svartjobb skulle föra med sig problem med lån, banker, myndigheter och allt annat! Många svartjobbare tänker dessutom kortsiktigt och inte på sina förlorade pensionspoäng.

Även om Eddie Bengtsson tonar ned svartjobbets omfattning anser både byggfacket och byggarbetsgivarna att trakten är "nerlusad av byggskojare". De har uppskattat att cirka 150 oseriösa företag och enskilda personer verkar på Bjärehalvön och hävdar att många skojare kommer från Baltikum och Polen.

**EDDIE BENGTSOON** säger att han inte har någon anledning att ifrågasätta branschorganisationernas uppfattning om läget på Bjärehalvön. Men han har hört att det är värre i Höganäs och i Helsingborgstrakten.

Vad säger han om framtiden? Är utsikterna lika goda som från de strandnära husens verandor?

- Vi får se hur länge högkonjunkturen håller i sig. Än har jag inte märkt någon avmattning på byggsidan men fortsätter räntorna att gå upp samtidigt som börserna går ned får det givetvis effekter på branschen.

Inom fem-tio år tror han att hans verksamhet har breddats.

- Jag vill gärna komplettera med ett litet specialsnickeri där vi kan bygga mer komplicerade inredningsdetaljer.

*Text & foto:  
Mona Johanson*



*Plåtslagaren och takläggaren Göran Bengtsson samarbetar ofta med sitt brorsbarn Eddie Bengtsson. Som här på det välplacerade huset mellan Kattvik och Båstad med utsikt över Laholmsbukten. Han uppskattar att få arbeta med material av hög kvalitet; kraftig zinkplåt och 200 år gamla tegelpannor. Göran Bengtsson började som plåtslagare när han var 16 - nu är han 62 år. Och han tänker fortsätta ett tag till med sin firma Görans Byggplåt.*

## Hårda fakta

### Företag:

Eddie Bengtsson Bygg AB.

**Startår:** 2000

**Ort:** Båstad.

**Antal anställda:** 14 snickare plus en halvtid på kontoret.

**Omsättning:** 18,5 mkr (2007)

**Ägare:** Eddie Bengtsson, 43 år

**Bakgrund:** Bygg- och anläggning på gymnasiet. Anställd på Peab, Båstads Bygg samt pappa Ingmars MontageService.

**Citat:** "Jag är mån om att hålla vad jag lovar, både i tid och pengar."



## Advokatbyrån som är en del av byggbranschen

På vår hemsida kan  
du anmäla dig för  
vårt elektroniska  
nyhetsbrev om  
entreprenadjuridik.  
[www.advokathl.se](http://www.advokathl.se)



HELL  
GREN  
LINA  
NDER

## Trädäck i hårdträ



*Ett trädäck i hårdträ är något ganska speciellt som även ger din bostad mervärde.*

*Terassen ger dig ett utrymme till att sola, grilla och äta eller kanske bara koppla av med en god bok.*

*Terassen är en samlingspunkt och en investering för framtiden.*



Distributör i Sverige:

**WIWOOD**  
PRINCIPAL PÅ SVENSK - FOR BYGGGJE & INKASTRE

Viitssjö tel 0451 - 235 00 fax 0451 - 235 05  
Stockholm 08 - 694 0470 08 - 644 3550  
[www.wiwood.se](http://www.wiwood.se)

## Leica Rugby 100

– flexibel bygglaser för dig som  
tröttnat på att hyra



Leica Rugby 100 är en självnivellerande planlaser med möjlighet att ställa in fall manuellt. Med mottagaren Rod-Eye Classic, nivåstång samt vevsstativ i aluminium har du ett perfekt paket alltid redo inför nästa uppdrag.

Finns hos välsorterade bygg- och järnhandlare

- when it has to be right

**Leica**  
Geosystems

# Våga ta strid mot kunden när du blir påhoppad!

Att bli ett fall för Allmänna Reklamationsnämnden brukar vara varje byggföretagares och hantverkares mardröm. Fast det är ofta som kunden går på pumpen, visar många ärenden som reaktionen tagit del av. Oddsens är ungefär fifty-fifty.

En sak är säker, ju mer arbete du lägger ner på ditt försvar, desto större chans till seger i nämnden.

*Texter & foto: Peter Norrbohm  
Illustration: Aake Nystedt*

## Stort skadestånd förvandlas till utlägg för en extra kantlist

Kunderna kräver stora prisavdrag för saltade räkningar och oproffsiga jobb. Men Allmänna Reklamationsnämnden är kallsinnig, i det ena fallet skulle takläggaren haft röntgenblick för att upptäcka bristerna. I den andra tvisten förvandlas ett skadestånd på 11 000 kronor till en extra kantlist!

**DEN LILLA STUGAN** måste ha ny takpapp och nya vindskivor insåg ägaren och kontaktade en mindre byggfirma för att få ett kostnadsförslag. Takläggaren åkte ut till platsen och upptäckte vid en närmare granskning att det också behövde bytas plåtar och en del av råsponen. 15 200 kronor skulle det hela kosta fast med reservationen att det kan dyka upp obehagliga överraskningar i takt med att den gamla pappen tas bort.

”Så var beredd på att det kan komma till ytterligare kostnader”, förvarnade takläggaren stugägaren.

Och överraskningarna kom. Råsponen visade sig vara mer angripen än vad takläggaren kunnat förutse och tillsammans med att verandataket behövde åtgärdas liksom ett takfönster så rusade priset upp till 74 000 kronor. Stugägaren protesterade och hävdade att en del av jobbet ingick i det ursprungliga arbetet. Takläggaren gick med på att slå av drygt 10 000 kronor vilket var alldeles för lite för kunden som ville ha en rabatt på ytterligare 30 000 kronor.

Det kravet håller han fast vid i sin anmälan till ARN. Takläggaren försvarar sig med att

den här typen av takarbeten alltid innehåller ett stort mått av osäkerhet vilket också kunden är införstådd med, påstår företaget.

ARN håller med takläggaren och anser att slutfakturans pris på 63 000 kronor är skälig så som omständigheterna ser ut. Stugägaren förlorar sålunda målet.

Från taket förflyttar vi oss till ett kök där bänkskivorna skulle ersättas med robusta skivor i granit. Vilket en firma utförde till priset av 24 600 kronor. Kunden ansåg att det var ett undermåligt jobb, en av skivorna var för kort och glipan behövde fyllas med silikon.

## BYGGTVISTER I NÄMNDEN

Dessutom låg skivorna inte i våg. Erbarmligt dåligt, dundrade kunden, som inte ville betala ett öre utan ville häva köpet helt och hållet.

Som om det inte vore tillräckligt krävde kunden skadestånd på 11 000 kronor för att bland annat riva ut graniten, köra den på tippen och återställa ordningen i köket.

Visst fanns det brister, erkänner företaget inför ARN, men det beror på att kunden inte lyssnade till goda råd. Ska resultatet bli bra måste underarbetet vara fullgott, påpekar företaget som bland annat ville riva ned kaklet. Men kunden nobbade alla förslag på åtgärder.

**TROTS ATT FÖRETAGET** utförde ett arbete som man inte riktigt trodde på, erbjöds kunden en kraftig rabatt på 8 000 kronor på slutpriset för att saken skulle vara ur världen.

Kunden styrker sina krav med foton på de skeva granitskivorna.

Nämnden kan också konstatera att det fanns ett fel men att det inte var något skäl för att häva köpet, än mindre att kräva skadestånd. ARN skriver sarkastiskt att ”de fel som är aktuella, såvitt framgår av fotografierna, tämligen enkelt kan döljas med en kantlist”.

ARN:s råd till villaägaren är att acceptera företagets prisavdrag som nämnden tycker är ett rimligt erbjudande.



*Ibland är det kanske rimligt att kunden får rätt i Allmänna Reklamationsnämnden.*

## Båda parter är överens om att inte vara överens

Ett prisavdrag eller ett uppskov med betalning tills byggfelen rättats till? Parterna är definitivt inte överens om vad man kommit överens om! Så kunden bollar tvisten vidare till ARN.

**FÖR ATT FÅ TVÄTTSTUGAN** ombyggd kontaktade husägaren ett byggföretag och fick ett fast pris på 42 200 kronor. Efter två veckor skulle jobbet vara klart men det drog rejält ut på tiden. Först efter 17 veckor kunde tvättstugan tas i bruk av kunden vars missnöje på grund av förseningen fick ny näring inför upptäckten av fel och brister. Kaklet gick i vågor och hantverkarna hade oturen att ha skadat köksgolvet.

Byggfirman lovade att åtgärda skadorna och sedan enades man om ett belopp på 17 200 kronor.

Men vad var det för summa man enats om?

”Ett prisavdrag för förseningen och skadorna. En muntlig överenskommelse”, mindes husägaren.

”Nej, det var ett uppskov med en del av betalningen i avvaktan på att vi åtgärdade bristerna”, kontrade byggfirman.

Ingen av parterna ville ge upp sin ståndpunkt så husägaren anmäler fallet till ARN efter det att byggföretaget skickat en slutfaktura utan avdrag. Anklagelsen är att uppdragsgivaren inte uppfyllt sin del av överenskommelsen.

Enligt byggföretaget beror den kraftiga förseningen på yttre omständigheter; en bänklåt kunde inte levereras förrän långt senare. Och efter att alla brister var åtgärdade var det självklart att fakturera kunden för det överenskomna beloppet.

ARN anser att husägaren inte kan bevisa att byggföretaget verkligen föreslagit att slutnotan skulle reduceras med 17 200 kronor. Felen var dessutom avhjälpna vilket kunden tydligen var nöjd med. Så det var bara att betala slutfakturan fullt ut, tycker nämnden.

# Kund använde fuskande bolag för att pruta på ”oskäligen” faktura

Går det att pruta på slutfakturan genom att ta in priser i efterhand från konkurrenter? Det försöker en husägare sig på i en anmälan till ARN. Ett pris hade lämnats av det bolag som orsakat att jobbet blev dyrare än väntat! hävdar motpartens jurist.

**I SIN ANMÄLAN** till Allmänna Reklamnämnden berättar husägaren att han tycker att slutpriset blev orimligt högt för ett ombyggnadsjobb som bestod i att täta och flytta takfönster på villan.

Byggföretaget som fick uppdraget, skulle arbeta på löpande räkning. Om detta var båda parter ense. Av anmälan att döma hade kunden och byggföretaget inte diskuterat vad jobbet i runda slängar skulle kosta.

Men när fakturan kom på drygt 46 300 kronor tyckte husägaren att summan var ”oskäligen” och ville kontrollera priset med ett par andra entreprenörer.

Det ena bolaget lämnade en offert på samma jobb för 14 000 kronor inklusive allt. Det andra företaget gjorde en uppskattning att jobbet skulle kosta högst 22 500 kronor, vilket borde vara en ”skäligen” nivå, enligt husägaren.

Med dessa siffror som argument ville husägaren få tillbaka mellanskillnaden mellan ”skäligen” och ”oskäligen” pris; knappt 24 000 kronor.

**BYGGFÖRETAGET ANLITAR** en jurist som är betydligt mer detaljerad i att beskriva bakgrunden; När byggföretaget skred till verket upptäckte snickarna att alla takfönster var felaktigt monterade. Det var dålig isolering och risk för läckage. ”Byggfusken”, skriver juristen och påpekar att Skanska som lämnat ett alternativt pris till husägaren också talar i egen sak.

Under den förra ägarens tid hade Skanska nämligen monterat fönstren. ”Det är anmärkningsvärt att Skanska, som varit orsaken till felaktigheterna, inte åtagit sig att rätta till felen på takfönstren”, skriver juristen som misstänker att Skanska därför har intresse av att lämna ett pris som ligger under de verkliga kostnaderna.



*Under takarbeten upptäckte byggföretaget att takfönstren var felaktigt monterade och åtgärdade detta vilket gjorde jobbet dyrare än beräknat. Kunden protesterade – men förgäves.*

Juristen underkänner även Skanskas sätt att räkna på jobbet. Tre arbetsdagar för en man. ”Under inga omständigheter kan arbetet utföras under sådan kort tid på ett fackmannamässigt korrekt sätt”, påpekar juristen.

Skanska tycks dock inte ha lämnat en riktig offert utan mer av en skattning, vilket juristen noterar.

Det bolag som lämnat en regelrätt offert kan emellertid inte juristen ta på allvar. Den är på 14 000 kronor inklusive plåtarbeten. Det är i princip en tusenlapp mindre än vad det anlitate byggföretaget betalade sin plåtslagare som för att lämna full garanti bytte all plåt runt takfönstren. ”Därför kan den angivna offerten inte betraktas som seriös”, understryker juristen.

För att avgöra tvisten erbjöd sig det anlitate byggföretaget att gå till tingsrätten för att få ersättningen prövad. Men det ville inte husägaren, enligt juristen som spekulerar i skälet till att husägaren senare går till ARN:

”Anledningen till missnöjet nu kan vara att Skanska inte reglerat skadan de orsakat på ett för anmälaren tillfredsställande sätt.”

Det anklagade byggföretagets inlägga gör intryck på nämnden. På tre rader sammanfattar ARN sitter beslut:

”Med utgångspunkt i den utredning som presenterats i ärendet bedömer nämnden att det pris som fakturerats för utförda arbeten framstår som skäligen. Kundens yrkande om prisavdrag kan därför inte bifallas.”

Sens moralen är tydlig. Det lönar sig att lägga ner arbete och kunskap på att försvara sig.

## LÄS ARN'S BESLUT PÅ NÄTET!

Alla ärenden som refereras i byggaren finns i komplett skick på byggarens hemsida [www.byggaren.se](http://www.byggaren.se)  
Gå in under vinjetten ARN i högerspalten.

Lyft blicken.

**NYHET!**

Tänk Smart och ekonomiskt. Stålpannan Smart är en ny lagervara i bygghandeln som underlättar takläggningen. Plannja Smart tillverkas i hanterbara längder om 2- eller 3-moduler och är som klippt och skuren för småhus. Beläggningen är motståndskraftig Hard Coat i svart kulör.

Uppdatera taket med [plannja.se](https://plannja.se)

# Brytbladskniven ingen dussinvara

Brytbladskniven må vara ett enkelt redskap och man kan misstänka att proffsbyggare inte jagar runt för att hitta den "rätta" modellen. Men den som sätter värde på en kniv som ligger rätt i handen och är lätthanterlig, bör välja med viss omsorg. Det visar *byggarens* sista knivskarpa verktygstest före sommaruppehållet.

## TESTPANELEN

### Richard Drotte

Stockholm

**Inriktning:** Kontorsinredning och byggnationer.

**Eftersnack:** Det är väldigt praktiskt med automatiskt bladbyte som på de dyrare modellerna. Annars blir det lätt att man har blad som ligger och skräpar i en verktygslåda någonstans, men som man inte hittar när man väl behöver dem.



### Tommy Bergström

Gnesta

**Inriktning:** Allroundbyggare

**Eftersnack:** Bladen känns likvärdiga på de olika knivarna. Men utformningen gör att verktygen skiljer sig väldigt mycket åt i arbetssituationer.



### Per Henriksson

Alingsås

**Inriktning:** Många års erfarenhet av kök, både från butik och egen tillverkning. Arbetar numera som säljare på byggvaruhus.

**Eftersnack:** Ett bladbyte måste vara enkelt, en av modellerna hade massa plastbitar man skulle lyfta bort, vad händer om man tappar någon av dem?



**NYCKLAR, PLÅNBOKEN,** mobilen och inte minst brytbladskniven. För många byggare och hantverkare är brytbladskniven en produkt som man alltid har med sig i fickan. Ett mångsidigt verktyg som används i de mest skiftande situationer, alltifrån att öppna förpackningar till att skära gipsskivor och golvmattor.

Skärfunktionen är egentligen inte så mycket att orda om. Enligt *byggarens* rutinerade testpanel är skillnaderna ganska små mellan de fyra modeller som ingår i testunderlaget. De kommer från Anza, Wareco, Stanley och Irwing. Alla är välkända märken.

Som vanligt fick leverantörerna välja ut den modell som de själva anser passa *byggarens* målgrupp bäst, det vill säga byggproffsen. Förutsättningen var dock att knivarna skulle ha samma bladdimension och där bestämdes det efter moget övervägande att 18 millimeter var ett passande mått.

Till skillnad mot skärförmågan är variationerna klart större när det gäller ergonomi, funktionen vid bladbyte och hur smidig den är att använda i olika arbetssituationer.

**TESTET ÄR ÄNNU** en bekräftelse på att vad som ligger rätt i handen är en högst individuell uppfattning. Där den ena ser en TESTFAVORIT ser den andra en kniv med ett opraktiskt handtag:

"Den här kniven är prisvärd och konstruerad av riktigt rejäla material. Riktigt skönt handtag. Den är ändå tillräckligt liten för att åka ner i fickan utan problem. Min favorit. Bravo", utbrister en av *byggarens* testpiloter belåtet.

Han kollega håller visserligen med om att kniven har "ett kraftigt, gediget utförande" men omdömet dras ned av "den oergonomiska designen" (Obekvämt, reds. anmärkning).

Vilken kniv det handlar om? Det avslöjas först på nästa sida under "Slutomdöme".

Många brytbladsknivar är försedda med

låsskruv för att fästa bladet ordentligt och kring denna lilla tingest har testpiloterna en hel del att säga.

För tänk efter i vilka lägen du som proffsbyggare använder kniven till vardags. Vissa knivmodeller har en låskskruv för bladet längst fram, vilket kan göra det svårt att komma åt om utrymmet är trångt.

*Byggaren* vill råda sina läsare att välja brytbladskniv med omsorg, i stället för att ha en kniv i fickan "som funkar, men inte känns något speciellt". Om det stämmer in på dig, så bör du ta det under omprövning!

För om vardagens små arbetsmoment känns som en njutning; ja då blir hela dagen en njutning. Eller åtminstone är chansen mycket större.

Och när det gäller brytbladsknivar så pratar vi om små pengar som kan ge stora skillnader. Testets dyraste kniv kostar 160 kronor. Men betyder det att det var den bästa? Läs panelens omdömen.

*Testansvariga:*

*Anders Modig & Peter Norrbohm*

**Vilka verktyg vill du att testpatrullen ska pröva?  
Skicka förslagen till  
info@byggaren.se**

**Vill du läsa om tidigare verktygstest i byggaren?  
Gå in på vår nya tidning på nätet  
www byggaren.se**

## BYGGARENS KNIVTEST



**Modell: Anza 632015 - 18 mm**

**Cirkapris: 53 kr exkl moms**

**Leverantör: Anza, Bankeryd**

*Leverantörens ord:* Kniven har blad som är lätta att bryta av. Automatisk låsning av bladet. Kniven passar utmärkt i snickarbyxan. Refill med 10 extrablad att köpa till.

#### Goda sidor

*RD:* Enkel, behändig modell.

*TB:* Självlåsnigen är bra. Bra att den är helt i stål.

*PH:* En fin kniv som ligger bra i handen (Jag har stora händer).

#### Dåliga sidor

*RD:* Lite väl tung i fickan.

*TB:* Inga direkta negativa egenskaper.

*PH:* Går ej att låsa bladet. Svårt att byta blad med en massa plastdelar som måste tas bort och då är lätta att tappa.

#### Slutomdöme:

*RD:* Våldigt bra kniv till ett väldigt bra pris. Det enda jag saknar är automatisk laddningsfunktion, annars hade den här varit min testfavorit. Nu är det en mycket god tvåa.

*TB:* Bra, hållbar kvalitet med utförandet helt i stål. Känns dock något fladdrig jämfört med de testets dyrare knivar.

*PH:* Trots allt mycket kniv för pengarna. Om bladet gick att låsa ordentligt skulle jag vara ännu mera nöjd.



**Modell: Wareco Olfa L5 - 18 mm**

**Cirkapris: 67 kr exkl moms**

**Leverantör: Wareco, Uddevalla**

*Leverantörens ord:* Kniven är tillverkad i två olika plastmaterial för att få de bästa egenskaperna. Dubbelslipat knivblad ger 20 procent bättre skärpa och renare snitt.

#### Goda sidor

*RD:* Färgburksöppnaren baktill är bra.

*TB:* Lätt och smidig.

*PH:* Låg vikt. Fördel med burköppningen baktill. Ligger bra i handen.

#### Dåliga sidor

*RD:* För enkelt utförande, krångligt med låsskruven.

*TB:* För liten, utformningen gör att den inte känns tillräckligt rejäl.

*PH:* Inga fasta lägen, jobbigt att behöva skruva hela tiden. Bladbyte osmidigt.

#### Slutomdöme:

*RD:* Lite enklare kniv, mer av slit- och slängtyp. Det finns billigare konkurrenter för 20 kronor på Clas Ohlson.

*TB:* Plastigt intryck. Den känns också för liten. Jag vill ha något mer rejält att hålla när jag trycker till ordentligt, som när jag skär gips.

*PH:* Utformningen ser enkel ut, men den ligger bäst i handen av alla i testet. Det billiga priset gör den till snudd på testfavorit! Jag gillar också hölstret med fack för extrablad. Kostar bara 20 kronor



**Modell: Stanley DynaGrip - 18 mm**

**Cirkapris: 160 kr exkl moms**

**Leverantör: Stanley Nordic**

*Leverantörens ord:* En professionell kniv med praktisk design. Automatiskt skifte av blad och ett inbyggt magasin för extrablad. Låsknapp som fixerar bladet och gör arbetet med kniven säkrare.

#### Goda sidor

*RD:* Rejält, stabilt utförande. Automatisk laddning av bladen är ett jätteplus.

*TB:* Lätt, smidig med ett mycket bra grepp.

*PH:* Ligger bra i handen. Automatiskt bladbyte uppskattar jag. Kniven känns kraftig.

#### Dåliga sidor

*RD:* Låsskruven sitter i vägen vid kantskärning. Man måste ratta fast bladet med skruven, annars far det iväg - fastnar och åker ut.

*TB:* Bakdelen släppte, fick trycka dit den igen.

*PH:* Har ingenting att klaga på.

#### Slutomdöme:

*RD:* Det här är en rejäl kvalitetskniv i alla bemärkelser, det märks att den är lite dyrare, och det är värt pengarna.

*TB:* Visst, en bra kniv, men jag tycker att priset är lite väl mycket för en kniv med plasthandtag.

*PH:* TESTFAVORIT! Stabil kniv med genomtänkt design och lätt bladbyte. Hela kniven är bra.



**Modell: Irwin ProTouch - 18 mm**

**Cirkapris: 120 kr exkl moms**

**Leverantör: Irwin Industrial Tools**

*Leverantörens ord:* En slitstark kniv, automatisk laddning av blad, magasin för tre reservblad. Revolutionerande Bi-Metall brytblad som håller tre gånger längre och är splitterfria.

#### Goda sidor

*RD:* Rejäl kniv, fint grepp. Mycket praktiskt med automatiskt bladbyte.

*TB:* Riktigt skönt handtag i gummerat aluminium. Rejäl, men ändå smidig.

*PH:* Rejäl kniv i kraftigt, stryktåligt utförande.

#### Dåliga sidor

*RD:* Skruven kan vara i vägen i tajta lägen.

*TB:* Låsskruven måste dras åt hårdare än på de andra för att låsa bladet säkert.

*PH:* För rak i utformningen, vilket ger ett sämre grepp. Glappigt blad om man inte låser fast det med skruven.

#### Slutomdöme:

*RD:* TESTFAVORIT! Motivering? Förutom de positiva sidor jag nämnt; det rejäla utförandet, bladfunktionen och att man inte behöver hålla på med skruven i alla lägen så känns den här modellen mest genomarbetad.

*TB:* TESTFAVORIT! Mest prisvärd och riktigt rejäla material, men ändå tillräckligt liten för att åka ner i fickan utan problem. Bravo.

*PH:* Kraftigt, gediget utförande, men den ergonomiska designen och låsskruven gör att den inte placerar sig i topp.

*Byggare från mellanöstern:*  
**Svenskar bäst på badrum  
och syrianer på stenfasader**



Rustam Telo är en av många utlandsfödda yrkesmän som startar byggföretag i Sverige. Hans företag som startades för två år sedan, står inför en expansiv fas. Rustam Telo har kommit dit han är idag tack vare eget driv och hjälp av andra. Fast sanningen är att det inte var särskilt lätt för honom i början.

**ÅR 2003 KOM RUSTAM TELO** kom till Sverige som flykting från Syrien, och tre år senare startade han kakel- och golvläggarfirman SW Kakel i Rinkeby norr om Stockholm. I Syrien hade han arbetat med husfasader som fasadbeklädnare så valet av inriktning i sitt nya hemland var inte så svårt.

Däremot var det svårt att komma igång på allvar, trots att han hade permanent uppehållstillstånd.

– Som utlänning är det svårare än om du är svensk. Speciellt om du pratar med brytning, då får du helt enkelt färre uppdrag, säger han på en svenska som är så bra att *byggarens* ut-sände tror att Rustam Telo varit här mycket längre än de fem år som passerat sedan han anlände.

För att komma över den första svåra perioden hjälpte en kompis till med kontakter.

– Och nu är min brytning inget problem i mina kontakter med kunder. Dessutom har jag idag goda referenser, säger Rustam Telo.

**ENLIGT INSTITUTET FÖR** tillväxtpolitiska studier – ITPS – startades vart femte byggföretag under 2006 av utrikes födda personer. (Se artikel nästa sida) De kommer från många olika håll i världen och som bekant kan byggmetoderna och materialet skifta från land till land.



*Svenskarna är riktigt trevliga när man lär känna dem närmare, säger Rustam Telo som sällan möter fördomsfulla attityder.*



*Med sig från Syrien tog Rustam Telo sitt yrkeskunnande vad gäller fasadarbeten. I sitt nya hemland har han stor nytta av sina tidigare erfarenheter.*

– I Syrien använder man inget kakelfix, utan bara betong som blandas ut med vit färg. Så sättet man jobbar på här i Sverige är mycket bättre. Även materialet är bättre, säger Rustam Telo som lärde sig de svenska metoderna på Plattsättarskolan i Övertorneå.

– Sedan 2007 med de nya reglerna så är ju standarden ännu högre, då gipsskivor blev förbjudna i våtutrymmen; idag jobbar jag mycket med Minerit, säger Rustam Telo som är medlem i Plattsättningsentreprenörers Riksförening, förkortat Per. Han följer också BKR- Bygckeramikrådets branschregler.

För att understryka att han följer svenska normer och regler ville han döpa företaget till SWE Kakel, men eftersom SWE var taget fick han nöja sig med SW Kakel.

– Det svenska sättet att bygga badrum är bland de bästa i världen. Fast när det gäller stensättning av fasader, då finns det ingen som slår syriener, säger Rustam som inom något år räknar med att bli svensk medborgare.

Vad tycker du om fasadproblemen i Hammarby Sjöstad?

– De borde ha kommit till mig och frågat, säger han och skrattar.

Rustam Telo har storstilade planer. Han ska bli underleverantör till ett större företag, vilket innebär att han måste börja anställa medarbetare. Han räknar med att ha två anställda före halvårsskiftet.

– De ska vara duktiga, ha körkort och kunna bra svenska. Jag skulle gärna anställa svenskar. Det blir lite enklare när de jobbar hos privata kunder. Plus att det är bättre med blandning. Därför är det bra att kombinera svenskar och andra nationaliteter – man har olika kunskap. Då kan man lära av varandra och i slutändan göra ett bättre jobb.

Rustam Telos lilla verksamhet finns på nätet med en egen hemsida. (Se Kalla Fakta här intill) På hemsidan framgår det vilka typer av jobb som den intresserade kan beställa. Rustam Telo har valt att inte skylta med namn och porträtt på hemsidan.

– Det ska vara jobbet som är det viktiga, därför har hemsidan många referenser med foton på jobb jag har gjort, säger han.

Trots enstaka negativa erfarenheter från en del kundkontakter, är Rustam Telo väldigt positiv till svenskar.

– Svenskar tar verkligen emot folk på ett bra sätt. När man lär känna varandra har man jättetrevligt!

*Text & foto: Anders Modig*

#### **Kalla Fakta**

**Byggare:** Rustam Telo

**Ursprung:** Qamshly i Syrien

**Ålder:** 27 år

**Bor:** Rinkeby, Stockholm

**Företag:** SW Kakel (enskild firma)

**Startår:** 2003

**Omsättning:** Cirka 600 000 kronor

**Hemsida:** [www.swkakel.se](http://www.swkakel.se)

**Anställda:** Ska anställa två innan sommaren

**Citat:** Som hantverkare med privatkunder måste man respektera att man är inne i någons hem. Ge därför kunderna mer tid än vanligt. Förklara noga för dem hur jobbet kommer att se ut, hur det kommer att vara under tiden etc. Det spar tid i längden, annars kommer de och avbryter med en massa frågor.

# Var femte "nybyggare" är född utanför Sverige



*Rustam Telo från Syrien är så här glad idag när hans lilla byggfirma expanderar. Han är en av drygt 800 invandrare som under 2006 startade eget i byggbranschen. Totalt det året tillkom drygt 5 000 nya byggföretag i Sverige.*

Nya byggföretagare i Sverige kommer i allt större omfattning från utlandet. 2006 startades drygt 5 000 byggföretag varav en femtedel hade en ägare med rötter utanför Sverige.

**ANDELEN NYFÖRETAGARE** med utländsk härkomst ökar i byggbranschen. 2006, det år som just nu är det senaste med komplett statistik, startades 5 078 nya byggföretag. Av dessa var 892 invandrare. Om man jämför med året innan – 2005 – så har andelen företagare med utländsk härkomst därmed ökat från 14 till 18 procent, vilket gör byggverksamhet till den bransch som har den tredje största andelen utlandsfödda företagare. De som har större andel är handel och restaurang och hotell (26 procent) samt transporter (37 procent).

Nyföretagarna inom byggsektorn kommer främst från två länder.

- Det är Polen med drygt 200 personer och Finland med cirka 140 personer, säger statistikansvarige Lars Sundell på Institutet för tillväxtpolitiska studier, ITPS, som tagit fram statistiken om nyföretagandet i Sverige.

Byggbranschen består av en mängd olika undergrupper och specialinriktningar och frågan är vilka som är mest populära bland utlandsfödda nyföretagare. Enligt Skatteverkets SNI-koder, så har gruppen "Puts, fasad och stukatörsarbeten" den största, med 38,9 procent, vilket dock är en liten nedgång från 2005 års siffra på 40,9 procent. En grupp som ökat markant avser isoleringsarbeten, där andelen företag hoppade från 2,9 till 20 procent. Likaså "andra bygginstallationer", exempelvis belysningsarbeten hade en rejäl ökning av företagare med utländsk härkomst: från 7,7 till hela 50,0 procent.

**FAST I ABSOLUTA TAL** är de tre grupperna marginella, där endast 34, 15 respektive 20 stycken företag startades under 2006. Men även i byggbranschens klart största grupp, "husbyggande" med totalt 1 177 nystartade företag 2006, syns ökningen tydligt. Här gjorde andelen utlandsfödda företagare ett kliv från 17,4 till 24,3 procent.

Om den uppåtgående trenden fortsatte även under 2007 går ännu inte att utläsa ur statistiken. Det är först i september som alla siffror är klara så att man kan utläsa varifrån nyföretagarna kommer.

Däremot är den totala siffran samt branschstatistiken klar för 2007. Fjölåret var ett bra nyföretagarår med 57 194 företag, Av dem startades 6 214 i byggsvängen.

*Text & foto: Anders Modig*

*Källa: ITPS*

A man in a blue and red plaid shirt and dark pants is holding a large white sign on a wooden pole. The sign has the text "JAG KRÄVER EN RIKTIG BYGGHANDEL!" written in black, with "RIKTIG" underlined in red. He is standing in front of a large, ornate building with classical architectural features, including columns and a statue on the roof. The sky is overcast.

JAG KRÄVER  
EN RIKTIG  
BYGGHANDEL!

Vad hände med de gamla brädgårdarna som fanns förr? Där man fick hjälp med sådant som plockning, mängdning, kapning och transporter. Där personalen kunde sina saker och där man alltid kunde lita på kvalitet och råd. Lugn, den typen av bygghandlare finns fortfarande kvar, gudskelov! Och du har inte mindre än 80 stycken att välja på. Din närmaste riktiga bygghandel hittar du via [www.enriktigbygghandel.se](http://www.enriktigbygghandel.se).

**80 butiker över hela landet! [www.enriktigbygghandel.se](http://www.enriktigbygghandel.se)**

# ”Polska byggjobbare diskrimineras av facket”

Byggnadsarbetare från Östeuropa diskrimineras lönemässigt av främst facket. Det anser Jessica Löfström som hyr ut polsk arbetskraft. Tony Blom på byggnads lovar att parterna nu ska hitta en lösning. ”Men det sker inte över natt.” Fast kanske finns det en snabb genväg!

**KNÄCKFRÅGAN ÄR** hur utländska yrkesarbetare ska kunna kvalificera sig för ett svenskt yrkesbevis och därmed få högre lön.

- I två år har vi försökt att få parterna att bedöma hur polska yrkesbevis står sig i förhållande till svenska och vad i så fall det är som eventuellt måste kompletteras. Men ingenting händer.

Jessica Löfström är mycket kritisk till det hon kallar svensk förhållningsteknik. Hon anser att särskilt facket vill diskriminera utländsk arbetskraft för att slå vakt om sina medlemmars intressen.

Arbetsgivarna är den svagare parten i de nämnder som ansvarar för hanteringen av yrkesbevis, tycker hon. Därför kan facket bestämna dagordningen.

- Vi har erbjudit oss att hjälpa till med kontakter i Polen för att korrekt kunna värdera de polska intygen. Där är det skolor och företag som utfärdar yrkesbevisen och inte parterna på arbetsmarknaden. Men våra erbjudanden har bemötts med tystnad.

**JESSICA LÖFSTRÖM ÄR** VD för Expandera Mera vars affärsidé är att hyra ut yrkesfolk till byggföretag. (Se *byggaren* 2/08) Hon har bland annat anställt ett 30-tal byggnadsarbetare från Polen och störs av det faktum att de inte får lika mycket betalt som svenskar, trots att polackerna är minst lika goda yrkesmän.

Det beror på två saker, anser Jessica Löfström. Dels att polackernas egna yrkesintyg är värdelösa i Sverige dels att de i praktiken inte har möjlighet att få ett svenskt yrkesbevis.

Det är parterna på arbetsmarknaden som utfärdar yrkesbevis och hur det belönas

regleras i kollektivavtalet. Byggnadsarbetare utan dessa papper på fickan får, enligt avtalet, bara 88 procent av den lön som kollegan med yrkesbevis kan kvittera ut.

Visserligen finns det inget som hindrar Jessica Löfström att betala sina östeuropeiska byggnadsarbetare samma timlöner som de svenska arbetskamraterna med yrkesbevis får. Men då minskar intäkterna.

- Mina uppdragsgivare betalar bara fullt pris för anställda med yrkesbevis och lägre för övriga. Ska jag ha kvar mina marginaler måste jag hålla mig till 88 procents nivån, säger hon.

**EN SÄTT ATT FÅ YRKESBEVIS** i Sverige är att ha ett intyg på minst 10 000 arbetade timmar inom yrket samt att genomgå en yrkestestetisk kurs. På svenska.

- Polackerna är slagna på förhand då de knappast kan klara provet på svenska. Med tolk bör det däremot kunna gå utmärkt, men vi har inte fått gehör på den punkten.

Tony Blom är ombudsman på byggnads och sitter med i Byggnadsindustrins Yrkesnämnd, BYN, där frågan om yrkesbevis behandlas. När *byggaren* ringer upp honom kommer han direkt från ett möte i nämnden där frågan om utländska yrkesintyg har behandlats.

**- NU KÄNNS DET SOM** om vi är en god bit på väg att hitta en lösning med yrkesbevis från olika EU-länder, bland annat Polen. Men det är inte ett arbete som blir klart över en natt, säger Tony Blom som inte vågar ange hur lång tid det kan tänkas ta.

- Syftet är att kunna godkänna utländska



*Jessica Löfström tycker att yrkestestet ska kunna göras med hjälp av tolk.*

intyg så att de blir jämställda med ett svenskt yrkesbevis.

Jessica Löfströms krav på att hennes polska anställda ska kunna genomgå den yrkestestetiska kursen med tolkhjälp, ser Tony Blom som en framtida möjlighet. Men den frågan måste också utredas, anser han.

**MEN EXPANDERA MERAS** polska byggnadsarbetare kanske inte behöver vänta så länge. Lokalt i Stockholm utfärdas yrkesbevisen av en regional yrkeskommitté och där erbjuder sig Elisabeth Martin att ta hand om Expandera Meras polska anställda.

- De är välkomna att skicka in sina papper för numera gör vi individuella prövningar av utländska yrkesarbetares kompetens och arbetslivserfarenheter. Kravet är att de ska vara tillsvidareanställda.

Hon säger att handläggningstiden för varje ärende bör ta cirka två-tre veckor.

- Äntligen tycks det hända något konstruktivt, kommenterar Jessica Löfström.

*Text: Peter Norrbohm Foto: Anders Modig*

# Svartjobb enda vägen för polsk gästarbetare

Andrezj Chudys lockades till Sverige av sin bror. Som i sin tur lockades över av en kusin. Alla jobbade svart på svenska byggen.

- Det gick inte att få något annat, säger Andrezj Chudy som idag jobbar helvitt som anställd på Expandera Mera.

**FÖR SJU ÅR SEDAN** kom byggnadssnickaren Andrezj Chudy till Sverige från Poznan i Polen. Hans bror som i flera år jobbat på svenska byggen, berättade att byggsektorn i Sverige hade kronisk brist på kunnigt folk, och tyckte att han borde komma efter. Vilket Andrezj Chudy också gjorde.

- Utan språkkunskaper var det bara svartjobb som väntade, berättar han och beskriver hur han utan arbetstillstånd – det här var innan Polen gick med i EU – utnyttjades av "internationellt präglade" mindre byggfirmor. Gemensamt för alla var att de var underentreprenörer åt större svenska byggföretag.

**FÖRST JOBBADE HAN** åt en ryss, sedan fick han arbete som snickare i en städfirma ägd av en grek och fick intrycket att det var en seriös anställning det handlade om

- Greken och jag åkte tillsammans till

skattemyndigheterna men det visade sig bara vara ett spel. Jag fick alltid pengar kontant i handen utan något lönekvitto.

Nästa uppdragsgivare var en tysk. Andrezj Chudy lovades 100 kronor svart i timmen och jobbade tio timmar per dag. När det var lönedags ingick det i ceremonin att tysken alltid prutade genom att ifrågasätta antalet arbetade timmar. Och vad hade Andrezj Chudy att sätta emot?

Ibland fick arbetsplatsen oväntat besök av facket.

- När ombudsmannen åkte upp med hissen smet vi snabbt iväg åt ett annat håll.

**IDAG LEVER ANDREZJ CHUDY** ett välordnat vitt liv med fast anställning på Expandera Mera. I det svep som företaget gjorde för att hitta yrkesskickliga polska byggnadsarbetare, kom han med. Han trivs väldigt bra och satsar på en framtid i Sverige.



*28-åriga Andrezj Chudy är lättad över att äntligen ha en fast anställning i Sverige.*

Det är sällan som han får höra gliringar för sitt ursprung när han är utyrad till olika arbetsplatser.

- De flesta är mycket nöjda med våra arbetsinsatser. Men det känns lite orättvist att min lön är lägre bara för att jag saknar ett svensk yrkesbevis. Jag har ju ett polskt.

*Text & foto: Peter Norrbohm*



## ALLT UTOM STANDARD ÄR STANDARD FÖR OSS.

Vår tillverkning är skäddarsydd för göra specialanpassade fönster och fönsterdörrar. Oavsett om ditt objekt är ett sekelskifteshus eller ett modernare 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 vanligt.

Wimmerby  
Fönstersnickerier  
*Wf*

Vill du veta mer så gå in på vår hemsida eller ring oss. 0492-136 10. [www.wimmerby.se](http://www.wimmerby.se)

# Välkänt namn kändes tråkigt och piffas upp med ny form

Vad är det för likhet mellan Ikea och Anderssons byggfirma? Båda är varumärken. Alla, stora som små, måste vara måna om sitt goda namn och rykte. Om inte annat för affärernas skull.

Läs om verktygsleverantören Luna vars helyllestämpel kändes smått irriterande.

**DET ÄR FÅ FÖRUNNAT** att lyckas bygga ett varumärke som Coca Cola eller Ikea. Men alla företag strävar åt det hållet och en del upptäcker att det som tagit år att mödosamt bygga upp lätt kan raseras på kort tid om det vill sig riktigt illa. Så det gäller att ömt vårda sitt namn och sina varumärken.

Efter 90 år och flera decenniers spridning av kataloger till industrin och hushållen, vore det märkligt om inte namnet Luna sitter väl förankrat i den svenska folksjälen medvetande.

Fast det är en sak att vara känd. Andra och kanske viktigare aspekter är att förknippas med rätt saker och att väcka rätt känslor hos rätt personer, det vill säga kunderna.

**SÅ I FJOL BESTÄMDE** sig Luna för att värdera företagsnamnet och den smått vildvuxna floran av egna varumärken.

- Vi ville ta fram en enhetlig profilering för vårt eget produktsortiment och som alla kände igen både i Sverige och på utlandsmarknaden. Vi är representerade i 30 länder, berättar Pia Rundlöf, projektledare på Luna i Alingsås.

Resultatet av undersökningen förändrade profileringen radikalt.

Bara en tredjedel av de egna produktmärkena överlevde granskningen. (Se sammanställning på nästa sida.)

De sex som inte höll måttet ersattes av Luna som nu alltså har dubbla roller; företagsnamn och varumärke.

Uppgiften att värdera varumärkena gjordes av ett konsultföretag.



*Pia Rundlöf är projektledare på Luna och är mycket nöjd med företagets omprofilering.*

Varje namn bedömdes efter dess rykte och hur välkänt det var. Vinnaren var överlägsen. Vilket knappast kom som en överraskning för någon.

- Först kommer Luna, sen kommer ingenting och ingenting, berättar Dan Larsson, som är produktchef och en av varumärkesutvecklarna på Luna. Nästa steg var att låta folk värdera det välkända namnet utifrån vissa egenskaper. Vilka kvalitetsbegrepp förknippas med Luna? undrade konsulterna och fick klara besked:

**NAMNET INGER TRYGGHET.** Det står också för pålitlighet. Men kanske inte så mycket för nytänkande och kreativitet. Och det förhållandet vill Luna givetvis ändra på.

För att piffa upp Luna inför varumärkeslanseringen fick inte bara varumärket en egen logga utan även företagsloggan gjordes om för att tydligare kopplas till ägaren B&B Tools.

Genom den nya grafiska formen ska loggorna förmedla känslan av fart och framåtblickande, förklarar Pia Rundlöf.

- De är klart tuffare och modernare nu, säger hon.

**LÅNGSIKTIGT GÄLLER** det däremot att fylla namnet med kreativt innehåll.

- Vi kommer att satsa mer på produktutveckling, understryker Dan Larsson som till hösten lovar att kunna presentera "innovativa" Lunaverktyg.

Teng Tools, som är Lunas varumärke på verktyg för industrin, klarade sig också mycket bra i granskningen även om den breda allmänheten knappast har hört talas om det.

Däremot inom industrin – den primära



*Dan Larsson låter andra konkurrera i Premium-klassen.*

målgruppen – är Teng Tools välkänt och har ett gott rykte.

Så Teng Tools lever vidare. Tillsammans med Limit och Ferax. Fyra varumärken som kompletterar varandra.

- Limit är mycket respekterat bland kunder som behöver olika typer av mätinstrument. Luna, Teng Tools och Limit betecknar ett sortiment med god kvalitet och som efterfrågats av en bred professionell kundkrets.

Ferax är Lunas lågprisvarumärke. Men kvaliteten tummar man inte på, betonar Dan Larsson.

- Det är inget renodlat lågprismärke där prislappen betyder allt. Ferax placerar sig i det övre skiktet av lågprissegmentet.

Luna tänker däremot inte slåss med egna märken inom den högsta klassen, som man kallar Premium. Där trängs högstatusprylar av högsta kvalitet och med matchande priser.

- För oss skulle det inte vara någon lönsam satsning, investeringarna blir för stora, anser Dan Larsson. Målgruppen är för begränsad, vi vill satsa på bredden.

Fast Luna säljer naturligtvis andras varumärken i det segmentet. Totalt svarar Lunas egna märken för 30 procent av all försäljningen och den andelen kommer att växa, påpekar Pia Rundlöf.

- Du sparar kostnader genom att ha direktkontakt med tillverkarna och få fullständig kontroll av hela kedjan från idé till färdig produkt.

**DET FINNS INGA PLANER** på att ta fram nya varumärken för nya produkter. Breddas sortimentet görs det inom respektive varumärke.

- Men man får vara försiktig med att ta gapa över för mycket. Då löper man risken att varumärket urvattnas och tappar i betydelse, säger Dan Larsson.

Luna har egna erfarenheter. För 20-30 år sedan var Luna ett eget varumärke för många varugrupper och i takt med att sortimentet fylldes på blev det allt färre som visste vad namnet egentligen stod för. Slutligen skrotade man Luna som varumärke och lät det bara stå kvar i företagets namn.

Tills i år. Men nu har man lärt sig hur man vårdar sitt märke. Får man anta...

*Text & foto: Peter Norrbohm*



*Kunderna förknippar Luna med trygghet och pålitlighet. Med den nya profilen vill man även ge intryck av fart och framåtblickande. Om ett par år får vi se hur det har lyckats.*

## Lunas varumärkesportfölj

### TIDIGARE

Teng Tools (Industriverktyg)  
Race (Tryckluftswerktyg)  
Limit (Mätinstrument)  
Somatec (Industrimaskiner)  
Miki (Handverktyg)  
Olmo (Handverktyg)  
Proofy (Maskiner för träbearbetning)  
Ferax (Lågprisverktyg)

### NUMERA

Luna  
Teng Tools  
Limit  
Ferax



# Hallå Där!

## ...Bengt Jacobsson, snickare i Höganäs



**Någon har kallat dig ”en härlig gubbe med ett enormt kunnande och skägg i hela huvudet”.**

-Ha, ha. Ja, det är en murare som jag samarbetar med. Han har sagt det.

**Men vem är du?**

-Jag är 61 år gammal och har varit snickare i hela mitt liv. Sedan 1992 driver jag en enskild firma, BJ Bygg i Hustofta utanför Höganäs. Innan dess var jag anställd.

**Ett enormt kunnande påstår din kompis. Betyder det att du murar och lägger rör också?**

-Nej, det gör jag inte, utan i alla sådana fall har jag pålitliga samarbetspartners. Jag håller mig till snickeriet.

**Vad gör du just nu?**

-Vi håller på att totalrenovera och förlänga en sommarstuga i Arild med tre meter. Ett jättejobb då huset är gammalt och har korsvirke ända upp i gavelspetsarna. Det är något danskt system. 90 procent av korsvirket byter vi ut. Vi var tvingade att söka nytt byggnadslov. Nu har vi byggt ett tält över hela huset och allt ska vara klart i augusti.

**Korsvirke lär visst vara en specialitet för dig?**

-Ja, så har det blivit, och det är bastanta grejer att jobba med. Det rör sig om ekstockar i dimensionen 5 x 6 tum som man ska hantera.

**Hur ser det ut på jobbfronten annars?**

-Efter det här huset i Arild har vi två jobb i Jonstorp. Det är fullbokat till april 2010, så det är inte lönt att du ringer. Ha, ha!

**Har du aldrig märkt av konjunktursvängningar?**

-Aldrig. Jag har bara stämplat två dagar i mitt liv.

**Du har många år bakom dig som snickare. Har du fått några yrkesskador?**

-Jag har väl slagit mig på tummen någon gång. Skämt åsido, men öronen har fått stryk och jag har försämrad hörsel. Jag har hörapparat. Förr brydde man sig inte om hörselskydd när man jobbade med maskiner, och det straffar sig nu.

**Hur har du det med svartjobb?**

-Bra att du tog upp det, för det har sannoligen inte blivit mycket av den varan. Jag

har mest jobbat åt lantbrukare som vill dra av sina kostnader. Dessutom har jag jobbat mycket åt kyrkan, och där finns inga svarta pengar.

**Du har fyra år kvar tills pensionen. Vad gör du sedan?**

-Jag fortsätter nog för jag trivs med det här.

**Har du det bra för övrigt?**

-Jaha. Min fru har mentalutbildning och det är väl därför hon står ut med mig! Vi har tre barn och sju barnbarn, och vi har kunnat resa mycket. Vi har varit i Australien tre gånger, men även i Amerika.

**Något att tillägga?**

-Kolla gärna min hemsida, [www.bjbygg.com](http://www.bjbygg.com)

**Hör du du. Ha det så bra och mycket trevligt att snacka med dig!**

-Detsamma.

*I andra änden av tråden:  
Staffan Möllerberg*

*Fotograf: Jonas Johansson,  
muraren som talar väl om Bengt Jacobsson.*

## Tätar själv när det är vått!

- Vattentät gummasfalt förstärkt med glasfiber
- Fäster till dom flesta material, även våta
- Tätar i alla väder
- Patron kan användas ned till -12°C
- Förblir flexibel i minst 20 år
- Tål en sträckning på 150% utan att spricka



Tlf 031-135490 • [www.novatech.nu](http://www.novatech.nu) NOVATECH®

## Steg tillbehör ger "magisk stege"



Självjusterande stegen för besvärliga underlag. Bara att flytta fram stegen och klättra.

Mera information [www.kullman.info](http://www.kullman.info) Se under Annonz.



**Ett starkare, snabbare och säkrare lim.**

Nya revolutionerande SuperFix kan du använda istället för skruv och spik. Det är starkare – håller upp till 5 ton per kvm – och fäster snabbare än något annat monteringslim och du klarar dig utan tvingar eller stöttor. Produkten håller en mycket hög miljöprofil.



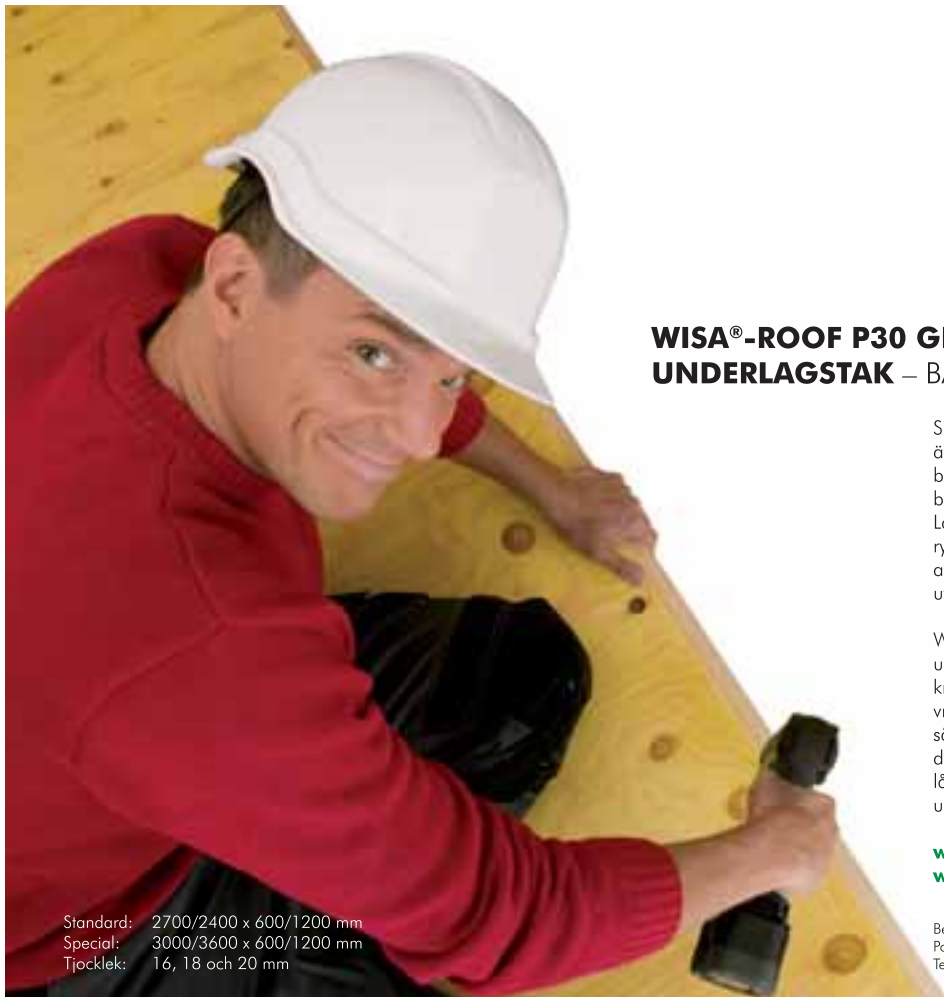

**BreTools AB**

BreTools regelfix

Din tredje hand

**BreTools AB**

www.bretools.se info@bretools.se tel 0705-762782



## WISA®-ROOF P30 GRANPLYWOOD FÖR UNDERLAGSTAK – BÄTTRE ÄN KARLSSON PÅ TAKET.

Skivorna är snabba att montera: Materialåtgången är enkel att beräkna, färre fästpunkter sparar inte bara tid utan också spik och skruv, dessutom behöver genomföringar inga förstärkningar. Låg volymvikt underlättar lyft och sparar även ryggen. Vill du arbeta i dåligt väder? Skivorna är antimögelbehandlade på båda sidorna och kan utsättas för regn under begränsad tid.

WISA-Roof P30 bildar ett jämnt och formstabil underlag för ytmaterial utan problem med krympning och svällning. Hela konstruktionen blir vridstyv och underlaget klarar temporärt höga laster såsom ymnigt snöfall. Materialet ger en ypperlig draghållfasthet åt skruv och spik. Takets livslängd blir lång och framtida underhåll samt ombyggnationer underlättas. Nu blev du paff Karlsson!

[www.wisa.se](http://www.wisa.se)  
[www.upm-kymmene.com](http://www.upm-kymmene.com)

Besöksadress: Gjörwellsgratan 30-32  
Postadress: Box 34113, 100 26 Stockholm  
Tel +46(0)8 447 44 00 Fax +46(0)8 180963



Standard: 2700/2400 x 600/1200 mm  
Special: 3000/3600 x 600/1200 mm  
Tjocklek: 16, 18 och 20 mm

# Skärper vi oss inte kommer lagen att skärpas

Branschen måste enas om likvärdiga garantier på byggmaterial annars riskerar vi skärpta lagar med tio åriga reklamationsgränser, varnar förbundsjuristen Sten Folkesson i den här artikeln. Bakgrunden är att olika lagar reglerar exempelvis ett fönster, beroende på om det är monterat på plats eller inte.

**JORDABALKEN REGLERAR** förhållandena när en byggnad står färdiguppförd. I lagen finns det bestämda regler för garantier och formkrav på avtal och kontrakt. Det är synnerligen formella krav som styr och lagen är "tvingande till sin karaktär". Det betyder att det inte går att avtala om något annat än vad lagtexten föreskriver.

En privatperson som beställer ett nyproducerat hus eller som bygger till eller renoverar, har möjlighet att klaga om han eller hon upptäcker fel inom tio år från det att arbetet stod klart. Om detta står att läsa i konsumenttjänstlagens reklamationsregler.

Skulle konsumenten därefter sälja sitt färdiga hus ansvarar han själv för dolda fel under de kommande tio åren, allt enligt Jordabalkens regler.

**MEN INNAN ALLT** material sitter fastspikat eller monterat på avsedd plats i husbygget är det en annan lag som ska tillämpas. I stället för Jordabalken är det Handelsbalken där köplagen och konsumentköplagen/konsumenttjänstlagen ingår.

Enligt dessa lagar finns det inga krav på vare sig garantier eller avtalets utformning. Lagen är dispositiv (dock i begränsad omfattning



*Tio års reklamation för fel har köparen av huset. Byggaren har däremot bara tre år gentemot sina leverantörer.*

för konsumentlagarna). När till exempel ett fönster väl används, det vill säga är monterat i en fastighet, har det ett helt annat värde än som omonterat – då betraktas det som en helt vanlig konsumtionsartikel.

Alla varor som monteras in i fastigheter och som är avsedda att utgöra en huvudsaklig del av ett en- eller tvåbostadshus

kallas "byggnadsdelar" i konsumentköplagen (2004:553). Lagen anger en allmän reklamationsrätt på tre år där fel som uppträder under det första halvåret betraktas som fabriktionsfel och där säljaren har bevisbördan, inte köparen.

För just "byggnadsdelar" har lagregeln skärpts. Det innebär att fel som upptäcks



## Diskbänksinsats

- Samlar upp och leder fram läckagevatten
- Skyddar och larmar dolda ytor
- Passar i skåp, max 60 cm djupa, inre skåpbredd 32 - 39, 44 - 59 och 66 - 79 cm
- Produktblad och övrig information: [www.vattensakra.nu](http://www.vattensakra.nu)

inom de två första åren av treårsperioden ska anses ha funnits där från början om inte säljaren kan bevisa motsatsen.

Det där är alltså ett undantag i lagen för byggnadsdelar som jag tror att vi kan se mer av i framtiden.

Det betyder att olika regler för garantier och reklamationer gäller för de olika leden i kedjan från tillverkad produkt till färdigt hus. Och det skapar obalans.

Husköparen har således tio års reklamationsrätt gentemot byggföretaget/hussäljaren som då inte i sin tur kan klaga på leverantören eftersom reklamationsstiden på tre år har passerats med råge. Därför vore det synnerligen angeläget att branschen kan enas om att harmonisera sina garantier – om det överhuvudtaget finns några. Vissa tillverkare lämnar inga garantier alls! Garantier är frivilliga uppgörelser som måste vara mer långtgående än de lagreglerade reklamationsstiderna om det ska kunna tillämpas.

**MEN FÖRST VILL JAG** ta upp begreppet kvalitet. Många talar högtidligt om vilken hög kvalitet deras produkter har men ordet riskerar att bli en floskel om det inte följs upp av ett frivilligt garantiåtagande. Egentligen skulle ingen montera in något i en fastighet om inte tillverkaren kan ge minst fem års garanti. Ingen vill väl ha en byggnadsdel inmonterad i sin fastighet som inte ens håller så länge!

Byggvaruhandeln borde därför bli tuffare och kräva femåriga garantier av tillverkarna så att de förstår allvaret och att det har ett stort värde, inte bara för byggföretag utan också för fastigheten och fastighetsägaren. Välj varor efter kvalitet!!! Som visas genom löften och utfästelse i en garanti.

Jag gjorde ett förslag över hur många tillverkare av byggnadsdelar, som lämnar garantier. Jag måste säga att resultatet visar att situationen generellt är rent bedrövlig. Garantier är bättre på elmaskiner än vad det är på byggnadsdelar.

**DET FINNS DOCK GODA** exempel. Bäst i klassen är takpappstillverkarna och impregneringsverken av tryckimpregnerat trä i klasserna A och AB. Därefter kommer fönstertillverkarna, men även de har lite att fundera på. Hur är det med isolering, k-virke, balkar och annat? Här kunde det vara på plats med mera vetenskaplig undersökning än den jag gjort.

Då tillverkarna tar eget ansvar för sina byggnadsdelar behöver vi inte ha undantag och särskild lagstiftning. Inte heller behöver vi särskilt avtala om det, teckna försäkringar och annat (se ABM-07) i hela distributionsledet.

Lyckas vi inte enas i den här frågan är risken i stället stor att vi om några år får tuffare reklamationer i alla led på kanske tio år varav fem år med omvänd bevisbörda.

Med dessa rader önskar jag byggarens läsare en riktigt skön sommar!



Sten Folkesson  
förbundsjurist  
Bygg- och Järnhandlareförbundet

## Fråga Sten!

Det gör du på [info@byggaren.se](mailto:info@byggaren.se)  
Skriv "Fråga Sten" i maillet.

# Svar Direkt i byggaren

Frågvisa läsare kan få Svar Direkt i byggaren. Du kan aningen skicka ett mail eller ett vanligt brev. Det är också OK att slå en signal till tjänstgörande redaktör.

På dessa vägar når du oss:

[info@byggaren.se](mailto:info@byggaren.se)

Tidn. byggaren, Box 2082, 169 02 Solna

0708-299 702

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

## EFTERLYSER SKOR FÖR BRANTA TAK!

-Jag jobbar som takläggare och har under många år försökt hitta lämpliga arbetsskor men misslyckats totalt. Det är inga problem vid taklutningar på 22 grader, då funkar det. Däremot när taket har en lutning på 27 grader måste jag vara försiktig. Då skulle jag verkligen behöva specialskor för som det är nu är det lätt att halka till mot den hyvlade sidan på råsponten. Jag vill inte ha med stålhätta för det är otympligt när jag ligger på knä.

- Varför är det så omöjligt att ta fram ett par lämpliga arbetsskor som passar vid den här typen av jobb?

Ivan Kantala i Södertälje

## SVAR DIREKT:

- Den skotyp som Ivan Kantala efterlyser finns inte. Jag antar att vid den taklutningen som han anger, ska skon ha en kilformad sula där sulan är tjockast vid klacken för att sedan bli allt smalare ju närmare tån man kommer. Men bara att ta fram ett formverktyg för en ny skomodell kostar runt två miljoner kronor och då vill det till att det finns en försäljningsvolym att räkna med. Annars skulle varje par kosta orimligt mycket. Och den efterfrågan finns inte.

- Ivan Kantala vill dessutom ha en sko utan stålhätta vilket gör det ännu svårare. Alla arbetsgivare kräver i princip att deras anställda ska ha arbetsskor med stålhätta. Skor utan den förstärkningen får därmed en mindre marknad eftersom egna företagare är i klar minoritet jämfört med antalet anställda byggnadsarbetare.

Men Ivan Kantala är välkommen att ringa mig och diskutera frågan mer ingående. Jag har telefon 0247-360 00.

Torbjörn Johnsson, produktchef på skyddsskor på Ejendals.

## HYR DIN HUSVAGN

Arbete på bortaplan  
Bo nära och bekvämt

**KABE**

RENTAL

036-39 37 25  
[www.kaberental.se](http://www.kaberental.se)



Konkurrenterna satsar på iögonfallande formgivning. VW fortsätter med sitt enkla men tidlösa formspråk. Caddy finns i två storlekar. En motiverad men dyr bästsäljare som vinner i volym men som förlorar i lastvikt i Maxi-utförande.

## VW Caddy Maxi 1.9 TDI DSG

# Längre och bullrande Caddy lastar både mer och mindre!

Caddy Maxi är nästan en halvmeter längre och har större lastvolym än den korta Caddyn. Trots det är lastförmågan 70 kilo mindre! Men det lovar tillverkaren ska åtgärdas på kommande modeller.

**NYA LÄNGRE CADDY** Maxi Skåp rymmer en kubikmeter mer än den korta. Ändå hamnar vår provbil på minussidan eftersom den med måttliga 640 kilo lastar 70 kilo mindre än motsvarande korta version som vi tidigare har provkört.

En miss som VW förklarar med bilens gladsade mellanvägg, som längre fram ska ersättas med en ny typ av vägg samtidigt som fjädningen görs styvare. Då höjer man totalvikten från 2 280 kilo, som vår Caddy Maxi har, till 2 350 kilo.

**AXELAVSTÅNDET ÄR** drygt tre meter mot den korta versionens knappt 2,7 meter och totallängden är nästan 4,9 meter mot drygt 4,4 meter. Skåpet på vår Maxi rymmer 4,2 kubikmeter.

1.9-litersdieseln har 105 hästkrafter och en femstegad manuell låda alternativt en

förträfflig sexstegad DSG-växlingsautomatik kombinerad med partikelfilter. DSG står för Direkt Schalt Getriebe, eller Direct Shift Gear.

DSG-lådan sitter i ett antal sportiga VW- och Audi-modeller samt i Caddy. En manuell växellåda, utan kopplingspedal, med två elektroniskt styrda kopplingar. Den är sexväxlad, smidig och kan även växlas manuellt samt har ett sportläge. Prestanda och förbrukning är jämförbara med den manuella.

**CADDY HAR** gemensam bottenplatta med VW Golf men skåpversionen har stel bakaxel. Bilen har matta plaststötfångare och smala avbärarlistor på sidorna. Strålkastarna är bra, men spolningen är tyvärr tillval. Bra bakljusarrangemang med högt placerat bromsljus.

Bra insteg. Förarstolen har behaglig tygklädsel och bra skälning. Byggarens testbil

är tilläggsutrustad med en höjbar stol och ratten är justerbar åt två håll. Steglös ryggstödslutning. Överskådliga instrument och välplacerade reglage och manövertangenter. Bra värme/ventilation, med pollenfilter, men fläkten är bullrig. Tillsatsvärme är standard.

**FÖRVARING I HYTEN** består av fack i dörarna, en öppning på handskfackets plats, flera mindre fack, en hylla i taket och ett utrymme under golvet bakom mellanväggen. Vi saknar ett speciellt "skrivbord".

Sikten är hyfsad både framåt och åt sidorna även om de stora A-stolparna skymmer i kurvorna. Stora utvändiga backspeglar. Mellanväggen har två genomsiktsrutor med galler av plast och ger viss genomsikt.

Torkarna borde gå längre ut i vänsterkant. Irriterande speglingar i vindrutan från förvaringsfacken på panelen.

## BYGGARENS BILTEST

Trepunktsbältena har i höjdded justerbara övre fästen samt bältessträckare. Ingen akustisk bältesvarnare. Huvudskydd. Förarkrockkudde är standard, övriga är tillval.

Lastutrymmet på 4,2 kubikmeter är åtkomligt via glasade sidohängda asymmetriska bakdörrar med torkare/spolare på den större vänstra. Dörrarna går att spärra i öppnat läge, dock ej i 170 grader. Skjuddörren på höger sida ger en smal öppning. Lastutrymmet är delvis klätt med plyfa. Hardboard på golvet är tillval. Åtta lastsäkringsöglor.

**ALLA KONTROLLER** och vätskepåfyllningar i motorrummet är åtkomliga och väl markerade, även lampbyten. Vi saknar en stänklåt under motorn.

Maxlasten i vårt exemplar var måttliga 640 kilo. Som mest kan den lasta 800 kilo. Lastad sväljer fjädringen/dämpningen det mesta även om det dunsar till i ojämnheter. Tom slår fjädringen mer i gropar och ojämnheter.

Caddy är hyfsat riktningstabilt. Den spinner lätt loss, men antispinnsystemet hjälper till att ta tillbaka väggreppet. ABS bromsar är standard. Antisladd med integrerad släpvagnsstabilisering är tillval.

Ljudnivån mätte vi upp till oacceptabelt höga 74 decibel vid 110 kilometer och cirka 2 600 varv på sexans växel. Vid 70 kilometer låg bullret på 69 decibel på de tre högsta växlarna.

*Byggarens fotograferande testförare:  
Christer Andersson*



*Asymmetriska sidohängda glasade bakdörrar med torkare på den vänstra. Låg lasthöjd till ett lättåtkomligt och belyst utrymme. Trägolvet är tillval.*

## PLUS

+ Vinst i lastvolym
+ God förarmiljö
+ Smidig motor
+ Låg bränsleförbrukning
+ Åtkomligt i motorrummet
+ Gasdrift kommer till hösten

## MINUS

- Förlust i lastvikt
- Högt ljudnivå
- "Skrivbord" saknas
- Speglingar i vindrutan
- Antisladd ej standard
- Strålkastarspolning ej standard

## VW Caddy Maxi 1.9 TDI DSG

**Pris, inkl. moms:** VW Caddy Maxi 1.9 TDI DSG 210 300 kr.

**Fordonsskatt:** 3 585 kr. **Premieklass:** 2-10-11.

**Garantier:** Nybil 2 år + 1 års tillägsgaranti. Rost 12 år Lack 3 år.

**Motor:** Turbodiesel med pumpinsprutning. Rak 4 cyl. 1 896 cm<sup>3</sup>. Max effekt 77 kW/105 hk vid 4 000 v/min. Max vridmoment 250 Nm vid 1 900 v/min. Partikelfilter standard endast till DSG-versionen. Miljö Klass 2005. Koldioxidutsläpp 182 g/km.

**Kraftöverföring:** Tvärställd motor fram, drivning fram. DSG-modellen innebär sex växlar framåt med växlingsautomatik utan kopplingspedal.

**Bränsleförbrukning:** Testbilens snittförbrukning med maxlast ca 7,1 l/100 km. Något mindre med tom bil. Bränsletank 60 l.

**Prestanda:** 0-100 km/tim ca 12,0 sek. Full last ca 16,0 sek. Toppfart 166 km/tim.

**Mått och vikter:** Längd/bredd/höjd 487,5/179,4 (206,2)/184,1 cm. Axelavstånd/spårvidd fram-bak 300,2/153,7-154,4 cm. Hjul 195/65 R 15 91T. Tjänstevikt 1 640 kg. Maxlast 640 kg, Totalvikt 2 280 kg. Max axelbelastning fram/bak 1 170/1 300 kg. Taklast 100 kg. Släpvagnsvikt B-kort/BE-kort 1 220/1 500 kg. Max tågsvikt 3 773 kg.

**Lastutrymme:** Längd 225,0 cm. Bredd 155,8 cm. Bredd mellan hjulhus 117,2 cm. Sidodörr höger: Bredd 70,0 cm. Höjd ca 110,8 cm. Lastvolym 4,2 m<sup>3</sup>. Lasthöjd över marken ca 57 cm olastad. Med maxlast ca 49 cm.

**Övriga VW Caddy Maxi-versioner:** (I Sverige) Skåp, 5- och 7-sitsig Kombi och Mini-buss. Gasversionen kommer till hösten.

**Jämförbara konkurrenter:** Citroën Berlingo, Fiat Dobló, Ford Transit Connect, Nissan Kubistar, Opel Combo, Peugeot Partner, Renault Kangoo.



*Bra insteg till en komfortabel och genomtänkt förarplats, men den i höjdded justerbara stolen är tyvärr tillval. Vår provbil hade oacceptabelt hög ljudnivå i kupéutrymmet.*

## Sommartips från matpredikanten: Nygrillad läcker biff ska ligga till sig

Sommar, sol, bad och ...grill. För många byggare är grillandet den matlagning man aldrig tvekat att utföra. Men hur gör proffsen för att få till en perfekt biff? Matpredikanten Anders Arnell lär ut knepen. Ett är att vänta, ibland flera timmar.

– **HUR MÅNGA GÅNGER** har folk inte konstaterat att grillens glöd var som bäst när man redan hade ätit upp maten? Tänd grillen i tid, gärna 40 minuter innan du ska grilla. Även gasol- och elgrillar behöver minst 20 minuter för att värma upp godset och grillgallret.

– Biff är bra grillkött eftersom det både kan stekas i två centimeter tjocka skivor eller i hel bit. Fuska **INTE** med råvaran – billigt kött kan förstöra en hel middag! Bra kött har lite fett insprängt (marmorerat), en vacker röd färg och luktar gott, fortsätter han.

Inre egenskaper må vara viktiga. Men när du grillar är det ytan som gäller.

– Värmen måste vara hög, annars blir köttet grått och tråkigt. Värmen täpper till porerna och får kötsaften att stanna kvar eftersom vätskan pressas in mot mitten när köttet utsätts för värme, varnar Anders Arnell och ger ett gott råd till ett grillande byggproffs:

– Vänd biffarna **EN** enda gång. En tumregel är att när du ser att kötsaften börjar blöda igenom då är biffen redo att vändas, vilket brukar ta några minuter. Vänta sedan på att det blöder igenom på andra sidan. Då är köttet medium rare, vilket är det ultimata.

– Ta köttet av värmen, salta och peppra. Sedan kommer ett av de allra viktigaste stegen: låt köttet vila ett par minuter i 20-30 grader i folie med blanka sidan in! Under vilan vandrar den varma kötsaften långsamt ut från kärnan. Detta lagar färdigt köttet och fibrerna ”slappnar av”, vilket ger en mörare bit.

**FÖREDRAR DU HELSTEKT?** Ge först köttet en fin stekyta runt om, varefter du packar in köttstycket i aluminiumfolie med blanka sidan ut. Sätt sedan på locket till grillen. Se upp så att värmen inte är för hög, helst kring 150 grader. När köttets kärna är 63 grader är det medium rare – alla proffs använder kötttermometer för att garantera återkommande perfektion. För helstek är vilan ännu viktigare, minst en halvtimme får du räkna med.

– Jag serverade en biff hemma som jag stekte vid tre på eftermiddagen och lät den ligga till klockan åtta på kvällen. Den blev helt suverän – lite gott ljummen och underbart saftig, minns Anders Arnell.

Fotograferande matskribent: Anders Modig



Grillbiffsmissionären Anders Arnell.

### MARINAD ELLER INTE?

Anders Arnell föredrar i regel att låta bra kött tala för sig med hjälp av salt och peppar.

Men ibland vill även han ge råvaran lite extra smak, och då brukar han blanda till följande:

- ½ dl **matolja**
- ½ dl **japansk soja**
- ½ dl **Heinz chilisås**
- 2 msk **Roses lime**
- 1 msk **Sweet'n'hot chilisås**

Syran i en marinad bryter ner fibrerna, vilket gör köttet ännu mörare.

Se Anders Arnell laga mat på:  
[www.youtube.com/matpredikanten](http://www.youtube.com/matpredikanten)

Sugen på fler läckra ingredienser att avnjuta? Gå in på matpredikantens hemsida  
[www.lattlagat.nu](http://www.lattlagat.nu)

# byggaren

Annonsörer Nr 4-2008

AB Karl Hedin	Sid. 32	Leica	Sid. 9
Advokatbyrå	Sid. 9	Optimera	Sid. 31
Akzo Nobel Bygglim	Sid. 23	Plannja	Sid. 13
B-E Maskiner	Sid. 25	Releka-Import	Sid. 25
BreTools AB	Sid. 25	UPM	Sid. 25
Byggtrygg	Sid. 19	Vimmerby Fönstersickeri	Sid. 11
FoolProof	Sid. 26	Wiwood	Sid. 9
Kabe Rental	Sid. 23	Woody	Sid. 2

använd din tid rätt

**/OPTIMERA/**  
**PROFFS**

# BERGSLAGSPANEL

**PREMIÄR!** Finns i din bygghandel.



**Målad två gånger**  
– tidsbesparande  
– högsta kvalitet

Med Bergslagspanel slipper du göra det trista jobbet själv. Den är nämligen både grundmålad och målad. Det enda du behöver göra är en sista toppstrykning. Men det är ingen brådska. Panelen är så noggrant behandlad och målad att den tål regn och rusk i flera år. Du får massor av tid över till annat och prisskillnaden mot omålad panel är försumbar. Så egentligen finns det ingen anledning att inte välja Bergslagspanel. Om du inte älskar att måla förstås.

**En äkta Bergslagsprodukt**

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

**Vi har gjort jobbet åt dig**

- Grundmålat
- Mellanstrykning
- Toppstrykning