

ASKIM HUS as Skolegata 5 1831 ASKIM
Formål: Prosjektering og salg av småhusbebyggelse, samt innkjøp og salg av byggevarer til relatert virksomhet. **Styre:** Styrets leder: Tom Kristian Kolberg, Styremedlem: Terje Olav Mathiassen Vara-medlem: Anita Mathiassen Kolberg

KM FRUKT & GRØNT V/ KARIMI MITRA LAVARY ASKIM Enkeltpersonforetak
Formål: Kjøp og salg av frukt, grønt og blomster. **Innehaver:** Mitra Lavary Karimi **S-IMPORT** Asbjørn Kokvik Høiendalveien 20 1811 ASKIM Enkeltpersonforetak **Formål:** Salg/kursvirksomhet innen-

for data, tv og video redigering. **Innehaver:** Asbjørn Kokvik **FINSTAD SAMDRIFT DA** Stasjonsveien 560 1880 EIDSBERG **Formål:** Drive felles før-, melk- og kjøttproduksjon for best mulig rasjonell og økonomisk utnyttelse av deltakernes egne jordbruksarealer

Bygger lavenergihus

Betong og Energibbygg as i Spydeberg er en nyetablert aktør med stor tro på lavenergihus. Moduler i neopor forenkler byggeprosessen og reduserer kostnadene.

Betong og Energibbygg as har eneretten i vårt område på bruk av Iglo Byggsystem. Systemet produseres og leveres av BeWi Produkter as på Frøya. Her har gründeren Svein Bekken drevet med alt fra pensjonat, produksjon av fiskekasser og nå altså Iglo Byggsystem. Systemet er basert på såkalt «Insulated Concrete Forms» i EPS, ekspandert polystyren. Dette er et kombinert forskalings og isolasjonssystem for bygging av grunnmur og vegger. Systemet kom til Norge fra USA på slutten av 1980-tallet, så teknologien er for så vidt kjent, men først nå tilbyr Betong og Energibbygg systemet i vårt område.

Så langt har foretaket vært involvert i et prosjekt på Folkestad 2 i Våler. Daglig leder Kim Staw(28) har stor tro på systemet og håper på et samarbeid med flere lokale entrepenører. Foreløpig er det entrepenør Per Kristian Läche as og Nordbohus as som har tatt systemet i bruk.

-Bakgrunnen for etableringen av Betong og Energibbygg as var en kontakt mellom Per Kristian Läche as og BeWi as. Vi så markedet for dette produktet som lovende i vårt område, sier Kim Staw.

-Hvilke fortrinn har metoden i forhold til for eksempel Leca?

- Leca er selvsagt en konkurrent for oss, men Iglo Byggsystem har flere teknologiske fortrinn. Først og fremst er byggemetoden tidsbesparende. To mann stabler ledig opp grunnmuren på et hus som her på Folkestad 2, på 140 kvadratmeter, i løpet av to dager. Et element tilsvarer 6-7 lecastein og veier bare 6 kilo. Dessuten har du ferdig vegg med en gang. Vegen er ferdig utlektet med innstøpte «spikerslag», med feste for skruer. Blokkene kan både pusses og forblendes med tegl eller treverk, alt etter kundens ønske.

-Har du tro på vekst?

-Ja det er bakgrunnen for etableringen. Vi tror det er et stort marked. De fleste boliger kan bygges i dette materialet. Funkis er i vinden og da er dette kjempebra, fordi systemet er svært fleksibelt. Det er stort sett bare formen på huset som begrenses av at hjørneblokker leveres kun i 45 og 90 grader. Buer blir verre.

-Hvorfor valgte kunden her på Folkestad dere?

FAKTA

Betong og Energibbygg as.

■ Etablert: 01022006. Daglig leder :Kim Staw.

■ Leverer byggsystemer for lavenergihus i neopren, i samarbeid med BEWI, et av landets ledende firmaer innen produksjon av Neopor-ekspandert polystyren(EPS)

■ Firmaet samarbeider med lokale entrepenører om kjeller, sokler og andre løsninger i betong.

■ Aksjonærer: Kim Staw, Kari Staw og Per Kristian Läche.

- Kunden var fornøyd med flere forhold. Han var opptatt av isolasjon og ønsket seg et lavenergihus. Dessuten var pris og tid viktig for ham.

- Med dagens strømpriser kan vi kanskje vente større interesse for lavenergihus?

- Vi tror det. Kravet for å bli klassifisert som lavenergihus er at energiforbruket per kvadratmeter per år er mindre enn 100kilowatt-timer. Med vår byggemetode kan huset ytterligere isoleres ,hvis ønskelig, slik at man reduserer energiforbruket ned mot såkalt passiv hus, det vil si under 65 kilowatt-timer per kvadratmeter per år.

- Har du noen veiledende pris per kvadratmeter ferdig vegg?

- Ca 1.300 kroner per kvadratmeter pluss merverdiavgift. Men det er viktig å ikke se seg blind på kvadratmeterprisen. Leca er billigere på kvadratmeteren, men koster mer å sette opp, på grunn av lengre byggetid..

- Kan dere tilby nøkkelferdige prosjekter?

- Ja, vi både tegner og prosjekterer boliger. Vi har dessuten kontakt med Kvernås arkitekter på Kolbotn. Dette er et firma med solide referanser. De har blant annet tegnet banken i Spydeberg og de er kommunearkitekter i Oppegård. Vi kan gi fastpris, sette opp budsjett og ordne finansiering for boligkjøper.

- Alt ligger til rette?

- Boligmarkedet i vårt område er i sterk vekst. Vi har stor tilflytting, E18 ferdigstilles, så vi håper på å ekspandere, avslutter Kim Staw.



«LEGO»: Komplette blokker av EPS(ekspandert polystyren) tilsatt grafitt som brannhemmer, bundet sammen med broer av HDPE(høydensitets polyteten). Fyllt med betong er Igloveggene godkjent som brannsikre betongvegger.



FERDIG FYLLT FORM: Med neopor på begge sider av betong trent høy. Blokkene har ferdige spikerslag og kan eventuelt pusses. Mulighetene er mange.



STOR STYRKE: Den ferdige konstruksjonen er ekstremt sterk og vinduer, dører og eventuelt andre utsparringer kan på Energibbygg) og Thomas Johan Hagen(BeWi) i kjelleren.



Øivind Gryteland
redaksjonen@smaalenene.no

samt eventuelle eiendommer som blir kjøpt og/eller forpaktet av samdrifta. Samdrifta skal gi muligheter til ordnede arbeidsforhold, fritid og ferie for deltakerne. Samdrifta kan utføre enhver virksomhet som er naturlig knyttet til landbruket. **Daglig leder:** Ole Jo-

hannes Sand **Deltakere:** Ole Johannes Sand Andel: 99% Kai Morten Tutturen Andel: 1%

STIG ERIK GRANLI, Bjørklund 1870 ØRJØ. Enkeltpersonforetak **Formål:** Rørlegger-vvs: Kjøp/salg og utleie av

fast eiendom. Installasjon og vedlikehold av utstyr relatert til rørleggervirksomhet. Kjøp og salg av deler/materiale knyttet til vvs/rørleggervirksomhet og virksomhet som hører naturlig der til. **Innehaver:** Stig Erik Granli **SKIPTVET RØRSERVICE MORTEN**

KVISLER Utengaveien 118 1816 SKIPTVET. Enkeltpersonforetak **Formål:** Rørleggertjenester og salg av varer som naturlig hører med til denne virksomheten. Utførelse av tjenesteyting generelt. Jord- og skogbruk. **Innehaver:** Morten Kvisler

FIRMANYTT

us i «lego»



terneren unngåes kuldebruer og husets k-verdi blir ekskludert med treverk utvendig, forblendes med tegl eller



FLEKSIBELT SYSTEM: Blokkene leveres for rettvegg og hjørnekonstruksjoner i 90 og 45 grader. Dette holder for de fleste normale grunnmurskonstruksjoner.



lasseres der man ønsker. Byggemåten er velegnet for funkishuset. Her Kim Staw(daglig leder Betong og



KALIBRERER BOLIGALARM: Svein Hesthagen på et av sine mange hjemmebesøk.

Komme hjem og vite at alt er greit

Svein Hesthagen(39) driver sammen med Morten Christiansen selskapet Alsec as. Dette er et franchisekonsept som leverer boligalarmsystemer knyttet opp mot Securitas.

Veksten i dette markedet har vært jevnt stigende de siste årene. Svein Hesthagen har vært med fra den spede begynnelsen. Først som vekter med sommerjobb i Securitas og siden 2002 har han drevet med boligalarmer.

– Interessen for boligalarm har spredd seg fra Oslo-området og blitt stadig mer vanlig også her i Indre Østfold. Da jeg selv flyttet til Grååsen i Spydeberg i 2000, var jeg den første som installerte boligalarm der, forteller Svein.

– Hvorfor boligalarm?
– Dette har blitt hverdag for mange. Vi har hatt en voldsom velstandsutvikling og har dermed flere ting å ta vare på. Jeg vil heller ikke legge skjul på at sosiale forskjeller i Europa gjør at Norge tiltrekker seg tyver fra utlandet.

– Østeuropeere?
– Jeg vil ikke si noe kategorisk her, men som sagt sosiale forskjeller øker tyveri og ransrisiko.
– Så alarm er ikke bare noe for tvangsnevrotikere og paranoide mennesker?

– Nei, dette er for folk flest, som deg og meg.
– Er det noe spesielt som karakteriserer folk som installerer alarm? Er det for eksempel mer ordentlige enn gjennomsnittet?

– Nei, jeg har installert alarm også i svært rotete hjem. Hos en kunde gjorde bikkja fra seg på gulvet. Da la kunden bare en ny avis oppå etterlatenskapene.

– Hva behager?
– Ja da, du hørte riktig. Du er

sånn og jeg er sånn og sånn er det, sier jeg. Jeg var forresten hos en dame som ville at jeg skulle reparere en ødelagt vibrator, mens jeg samtidig installerte alarmen...

– Da snakker vi om markedet. Hvordan ser du på markedets utsiktene?

– Det ser lyst ut, men kunsten er å fortelle at vi fins. Jeg tror det er et stort potensiale der ute.

– Du driver i kompaniskap med Morten Christiansen. Hva betyr det for deg å ha en partner?

– Jeg fikk en aha-opplevelse lille julaften i fjor. Da brakk jeg beinet. Da skjønnte jeg at det er godt å ha flere bein å stå på. Sammenheng ble viktig og også kollegialt er dette bra.

– Hva slags boligalarm vil folk ha?

– Folk flest ønsker oppkobling mot vaktentral. Boligalarmen er utstyrt med bevegelsessensorer koblet opp mot en hussentral som varsler Securitas. Da skal det ikke gå lenge før noen rykker ut. Det siste nå er boligalarmer som

både varsler vaktentralen og tar bilder av tyven. De digitale bildene sendes øyeblikkelig til vaktentralen og kan være til stor hjelp for politiet i den videre etterforskning.

– Du liker jobben. Er det meningsfylt for deg å vite at du kanskje også bidrar til større trygghet for kundene dine?

– Den beste følelsen med innbruddsalarm er følelsen av å komme hjem og vite at alt er greit. Dette handler om følelser. Boligalarm kjøper du for at den aldri skal bli brukt. Folk som har opplevd trusler og utrygghet med ubudne gjester i hjemmet glemmer det aldri. Så, ja jeg liker jobben min, men er vel kanskje ikke verdens mest sosiale mann når jeg kommer hjem etter en dag med kundebesøk...

JOBBER MIN