

# Mener blåseisolasjon vil ta over

**- Bruken av blåseisolasjon vil øke kraftig i årene som kommer og håndlagt isolasjon vil etter hvert bli faset ut.**

**Ådne Homleid**  
ah@bygg.no

## BLÅSEISOLASJON

Det spår Roy Selmer Hansen, avdelingsleder Østlandet i Norsk Trefiberisolering AS. Han ser for seg at entreprenører og byggmestere i fremtiden vil sette bort isolasjonstjenesten på lik linje med for eksempel rørlegger- og elektrikertjenester.

- Flere og flere kunder oppdager gevinstene ved å bruke blåseisolasjon. Det er derfor nærliggende å tro at isolasjonstjenesten i mye større grad enn i dag vil bli satt bort til spesialiserte blåseisolasjonsleverandører.

Tilbakemeldingene vi får fra markedet tilsier en slik utvikling, sier Hansen til Byggeindustrien.

### - Enormt potensial

Blåseisolasjon utgjør ifølge Hansen fortsatt kun 3-4 prosent av det totale isolasjonsmarkedet og blåseisolasjonsaktørene leverer tjenester for 220-250 millioner i året. Norsk Trefiberisolering, som bruker trefiberisolasjon levert av Hunton, har ambisjoner om å bli en av de ledende blåseleverandørene i landet og skal vi tro Hansen vil blåseisolasjonsmarkedet vokse mye i den neste tiårsperioden.

- Dette er et marked med et enormt potensial. Både vi og Hunton forventer at blåseisolering vil få et skikkelig løft i årene som kommer, sier han.

### Håper de beste produktene vinner frem

Hansen får støtte av Anne Brith Johansen, marked- og PR-sjef i Isomax Energi AS. Den landsdekkende blåseisolasjonskjeden satser tungt med glassullproduktet Supafil Frame, som er produsert av Knauf Insulation.

- Blåsing er fremtidens isoleringsmetode, hevder Johansen.



**BLÅSER.** Norsk Trefiberisolering satser mye mot nyboligmarkedet. På bildet blåseisolerer de et hus på Gjøvik som blir bygget i regi av Nordbohus.

## - Tar halvparten av tiden

Hun mener det vil skje veldig mye med blåseisolasjonsbransjen fremover og hun håper og tror det er de seriøse aktørene med de beste produktene som vil vinne frem i markedet. Ifølge Johansen er de fortsatt den eneste aktøren som leverer blåseisolasjon med teknisk godkjenning fra SINTEF Byggforsk.

- Det blir stadig strengere energikrav, derfor er det også viktig å ha de riktige produktene med den riktige dokumentasjonen, understreker Johansen.

### Sjokkert over uvitenhet i bransjen

Hun erkjenner at det er krevende å jobbe inn et «nytt» isolasjonsprodukt i det norske markedet. Isomax Miljø har imidlertid en rammeavtale med Skanska Midt-Norge som har gitt selskapet gode referanseprosjekter som blant annet Miljøbyen Granåsen, Nordens største passivhusprosjekt, og Lerkendal studentby i Trondheim.

- Vi skjønner faktisk ikke hvorfor

ikke flere entreprenører bruker blåseisolasjon på lik linje med det Skanska gjør, sier Johansen.

Hun mener troen på det «gode gamle» og lite fokus på nye produkter kan være årsaken til at ikke flere velger blåseisolasjon. Johansen forteller at hun nærmest ble sjokkert over svarene hun fikk da hun i fjor tok en ringerunde til ulike prosjektlederledere i en riks-entreprenør for å forsøke å selge inn Isomax Miljøes såkalte «blow in blanket» konsept.

- Ingen av dem jeg ringte hadde hørt om produktet vårt og flere av



**FORVENTER VEKST.** Roy Selmer Hansen, avdelingsleder Østlandet i Norsk Trefiberisolering AS, mener blåseisolasjonsbransjen går en lys fremtid i møte.

dem jeg snakket med forbinder fortsatt innblåsing med isolering av loft. Da må det være lov å spørre om bransjen ikke holder seg ori-

## NORSK TREFIBERISOLERING

- Norsk Trefiberisolering AS er et selskap med hovedkontor i Bergen og en egen Østlandsavdeling i Gjøvik.
- Selskapet har ambisjoner om å bygge opp et landsdekkende salg- og distribusjonsnettverk for blåsing av Hunton Trefiberisolasjon.
- Trefiberisolasjon i blåseform har vært solgt i Mellom-Europa i over 30 år, men i Norge er det fortsatt å regne som et «nytt» produkt.

entert om nye produkter som kommer på markedet. Har man så mye å gjøre at man ikke trenger å se på løsninger som både er bedre, mer effektive og også kostnadsbesparende? spør Johansen.

#### Raskere og billigere

Roy Selmer Hansen i Norsk Trefiberisolering sier tidsbesparelsen er en av hovedgrunnene til at blåseisolasjon blir valgt.

– Vi bruker omtrent halvparten av tiden sammenlignet med legging av tradisjonell isolasjon. I et nytt hus med grunnflate på cirka 100 kvadratmeter bruker vi maks to dager på å isolere bjelkelag, vegger, skråtak og loft, og det er fra vi parkerer bilen til vi har pakket sammen og reist igjen, opplyser Hansen.

Er dere konkurransedyktige på

pris? – Ja, jeg vil påstå at vi er minst 20 prosent rimeligere enn håndlagt isolasjon. Skal man gjøre et slikt regnestykke er det viktig og også ta med tiden som brukes på transport og ikke minst logistikken på byggeplass, svarer Hansen.

#### Bedre resultat

Norsk Trefiberisolering satser mye mot nyboligmarkedet. Hansen er ikke i tvil om at nye boliger med blåseisolasjon også får et bedre isolasjonsresultat enn hvis man bruker håndlagt isolasjon.

– Med blåseisolasjon unngår man blant annet luftlekkasjeproblematikk rundt skjøter og tilpasninger ved rørgjennomføringer. Dette kommer godt frem når vi utfører termografering i etterkant av isoleringen, sier han.



Jon Karlsen.

Arkivfoto: Jan Gunnar Fjeldstad

## Glava er skeptiske

Glava AS, Norges desidert største isolasjonsprodusent, har hatt blåseisolasjon i sortimentet i en årrekke. Administrerende direktør Jon Karlsen, mener blåseull egner seg på noen områder, blant annet til isolering av kaldloft og andre lite tilgjengelige plasser, men han har liten tro på at dette vil bli et hovedprodukt for Glava i fremtiden.

– Vi definerer oss som en totalleverandør av isolasjon og anbefaler alltid den isolasjonen vi mener er mest hensiktsmessig til ulike områder, kommenterer han.

Glava-sjefen forteller at de gjennom lisensavtalen med Saint Gobain kunne hatt muligheten til å levere et konsept med duk for innblåsing i blant annet vegger, men ifølge Karlsen er det et bevisst valg og ikke ta dette inn som en del av sortimentet.

– Vi er skeptiske til den tekniske utførelsen blant annet med tanke på sigeproblematikk. Vi velger derfor å anbefale plater og rull, som vi ser på som en tryggere løsning der man har 100 prosent kontroll på hele prosessen, sier han.

## ISOMAX ENERGI

- Isomax Energi AS er en landsdekkende blåseisolasjonsleverandør med hovedkontor i Namsos.
- Selskapet bruker Supafil Frame som er spesialutviklet blåseull i glass levert av Knauf Insulation.
- Knauf Insulation er en del av Knauf-konsernet, en verdensomspennende, familieeid byggevarer virksomhet med en årlig omsetning på over fem milliarder euro. Knauf er en av verdens ledende isolasjonsprodusenter.

Ahscos Entreprenør AS ble stiftet i 1994 og er et ledende entreprenørselskap innenfor anleggsvirksomhet i Gudbrandsdalen. Opp gjennom årene har vi som selskap utviklet egne styrker og verdier. Virksomheten består av 35 fast ansatte. Vi utfører arbeider for Stat, Kommune og andre offentlige selskaper. Vi hadde i 2013 en omsetning på 105 mill. Vi ble også kåret til Gassellebedrift i 2013 og fylkesvinnere i Oppland.

### PROSJEKTLEDER/INGENIØR

Vi søker primært deg med noen års erfaring fra jobb som anleggsleder, men mottar gjerne også søknad fra deg som mener å kunne dokumentere at anleggsleder er ditt naturlige, neste skritt på karrierestigen.

Les mer om stillingen på [bygg.no](http://bygg.no)



firmapost@ahsco.no / +47 61 29 13 33



Norsk Tretetnisk Institutt (Tretetnisk) ble etablert i 1949 som et bransjeforskningsinstitutt for treindustrien i Norge og er et frittstående forskningsinstitutt som eies av ca. 130 medlemsbedrifter. Tretetnisk fremmer medlemsbedriftenes lønnsomhet gjennom forskning, utvikling og rådgivning samt kontroll og sertifiseringstjenester. Instituttet er på utvalgte områder i den internasjonale forskningsfronten og arbeider med nasjonale og internasjonale forskningsprosjekter. Instituttet er akkreditert av NA etter ISO 17025 og har 35 medarbeidere. Kontorsted: Oslo

### ADMINISTRERENDE DIREKTØR

Tretetnisk skal videreutvikles som forskningsinstitutt både kommersielt, organisatorisk og faglig. Vi skal være det ledende forskningsinstituttet for våre samarbeidspartnere med et marked i sterk endring.

Som administrerende direktør har du lyst, kompetanse og engasjement til å anvende din solide ledererfaring fra kunnskapsvirksomhet i omstilling – både organisatorisk og markedsmessig. Du ser helheten godt, er ryddig og forutsigbar. Du er vel vant til å lede og utvikle kunnskapsmedarbeidere og miljøer. Du er forretningsmessig anlagt, ser muligheter og er dyktig til å bygge nettverk og skape allianser mellom forskning, forretningsmessig og ikke minst mellom mennesker og organisasjoner. Din økonomiske forståelse er god.

For ytterligere informasjon om stillingen, se [www.bonesvirik.no](http://www.bonesvirik.no) eller kontakt Hedeveg Stang Castberg 952 29 860 eller Cathrine Sørensen 454 79 175 hos rekrutteringsselskapet Bones Virik AS. Søknadsfrist: 08.02.15



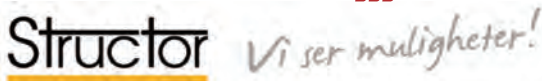
## Fagressurs bro- og anleggskonstruksjoner

Structor Oslo AS er et datterselskap under Structor Holding AS som i dag har etablert 3 spesialistselskaper i Norge med ca. 25 ansatte. Structor Holding AS er igjen et søsterselskap av Structor Holding AB i Sverige.

Vi trenger flere konstruktører innen prosjektering av betong- og stålkonstruksjoner (Konstruksjonsteknikk) for å forsterke våre prosjektteam.

Søknad/CV sendes til Structor Oslo AS til daglig leder sverre.sundfar@structor.no

Les mer om stillingen på [bygg.no](http://bygg.no)



### Logistikk Stangeland har ledig stilling som:

## DRIFTSJEF

Driftsjef på Stangeland har ansvar for lagerdrift og distribusjon fra logistikk-anlegget. Anlegget har en omsetning på ca 330 millioner i året. Stillingen er variert og spennende med høyt tempo, gode støttespillere og kompetente kollegaer. Stillingen rapporterer til logistikksjef i region Vest.

Søknadsfrist 1. februar. Søknad og CV sendes til [helge.espland@optimera.no](mailto:helge.espland@optimera.no) Mrk. Driftsjef

Les mer om stillingen på [bygg.no](http://bygg.no)

