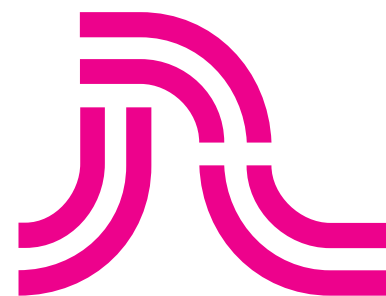


BO & lev

...på Helgeland



Gratis avis fra Mosjøen og Omegn Boligbyggelag og MOBO Helgeland BBL

Vår 2019



**Krysser grensa for lek og moro
på Lennys lekeland. ▶ Side 4-5**

Leder



Mo i Rana
Morten Sæterhaug



Mosjøen
Trond Arne Lund

God påske

Påskan står for døren, for mange er det ensbetydende med hytteliv, ski, fjell, appelsin og kvikkklunsi. Men i Helgelands varierte geografi kan det jo like gjerne bety vårdager i fjæresteinene.

Antagelig har du som leser i likhet med oss bare innfunnet deg med at påskan kommer til ulike tider år for år. I år er den jo veldig sen og vi tenkte da at vi på lederplass skulle bidra med litt folkeopplysning.

Det er et kirkemøte i år 325 e Kr. som også i dag bestemmer når påskan kommer. For snart 1700 år siden satte man sammen den finurlige regelen som er slik: «Første påskedag er første søndag etter første fullmåne etter vårjevndøgn.»

Vårjevndøgn – da dagen og natten er like lange – ligger alltid mellom 19. og 21. mars. Påskan (dvs første påskedag) kan derfor bare finne sted i perioden mellom 22. mars og 25. april.

Det var vårt påskebidrag, og vi skal ikke gå inn på bakgrunnen for at påskan forbindes med fargen gul eller påskehøner og -kyllinger.

Mens debatten om sykehusstruktur og flyplass når nye høyder på Helgeland, fortsetter vi ufortrødent med nye utgaver av Bo & Lev. Etter fattig evne forsøker vi å trenge gjennom støyen med saker fra hele Helgeland. Kjenner du for eksempel til Brønnøy Kalk, en hjørnesteinsbedrift i Brønnøysund. Kalken benyttes i papirproduksjon over hele Europa. De har nylig begynt å teste selvkjørende lastebiler for frakt av masser inne på gruveområdet. Eller

visste du hvor langt Nasjonalbiblioteket i Rana var fremme i bruken av kunstig intelligens. «Møt» Nancy Pearl i bladet som er en digital bibliotekar. Vi går gjennom Helgelands Meierihistorie fra melkeutvalg og som ender opp med at det eneste Meieriet vi har på Helgeland, det finner du i Sandnessjøen. Studio Nord i Mosjøen drives av Fred Endresen. Han er fra Værøy og skulle bli fisker men har nå holdt på i 25 år som produsent. Litt boligstoff må vi selvsagt også ha med, smarte hus kommer og det finnes en sensor for det meste i følge Norconsults Morten Rimer.

God lesing, nyt årtida og gledene ved å bo og leve på Helgeland. God påske ønskes dere alle uansett hvor og hvordan dere måtte finne på å tilbringe den.

DNB LANSERER

SUPERRASKT FINANSIERINGSBEVIS

Nå trenger du bare noen minutter for å søke om finansieringsbevis på dnb.no

Priseksempel BLU: Nom.rente 2,35 % eff.rente 2,44 %, 2 mill., 0/25 år, Totalt: 2 663 575

Fra A til Å

Innhold



4-5



6-7



8

4-5 Vintereventyr over grensa
Mange helgelendinger har funnet sitt vinterparadis, rett over landegrensa.

6-7 En meierihistorie
Fra melkebutikk til sentralisering.

8 TINE-anlegg på Helgeland
Flere millioner liter melk og fløte, og flere tusen tonn smør i Sandnessjøen.

12-13 Et bynært skitilbud
Kjemsåsen Alpinsenter er et tilbud for hele familien.

16-17 Studio Nord
Fred Endresens studio i Mosjøen fyller 25 år.

18-19 Nasjonalbiblioteket
Den digitale satsingen har resultert i egn lab for kunstig intelligens.

21 Brønnøy Kalk
Moderne og fremtidsrettet.

22-23 Smart og energieffektiv
Nye trender på boligbyggefronten.

24 Kronikk:
Helgeland- Norges indrefilet.



12-13



16-17



22-23

Avis for Mosjøen og Omegn Boligbyggelag og MOBO Helgeland
Vår 2019



Følg oss på Facebook!

Ansvarlig utgiver:
MOBO Helgeland
Tlf. 75 13 70 00
mobo@mo.bbl.no
Mosjøen og Omegn Boligbyggelag
Tlf. 75 11 12 50
mosjoen@bbl.no

Redaksjonelt innhold, design og grafisk produksjon:
Mye i Media as, Strandgata 3 – 5,
8626 Mo i Rana

Redaksjonen:
Morten Sæterhaug, Trond-Arne Lund,
Aina Tangstad, Geir Veia, Rami Skonseng og
Anette Fredriksen.

Opplag: 35.500

Annonsbestilling:
Tor Anders Rasmussen, Mye i Media
Tlf. 918 75 400
tor.anders@myeimedia.no

Pris for medlemskap finner du på:
www.moborana.no
tlf. 75 13 70 00
www.mosjoen.bbl.no
tlf. 75 11 12 50

► Vintereventyr over grensa

Nydelig vintervær, preppede langrennsløyper i svenske skoger og fartsfylte skibakker tilpasset alle nivå lokker hundrevis av nordmenn over grensa.



Hemavan Tärnaby inviterer til gode, stabile vinterforhold for skikjørere fra både svensk og norsk side.



Jakob, Jenny og Jone Fredriksen Nygaard koser seg på hyttetur.



Ine Eilertsen Nordlund, Fredrik Reinjfell Grønning og ungene Ask, Nora og Tale, besøker Lennys Lekeland når de er på hyttetur i Sverige.

Ine Eilertsen Nordlund, Fredrik Rein fjell Grønning, Nora og Tale (4,5) og Ask (7,5) er på ferietur i Hemavan. De har en moderne hytte fra 2005 med innlagt strøm og vann. Perfekt for en småbarnsfamilie.

– Vi har en familiehytte som har fine tur- og fiskemuligheter rett utenfor døren. Tilgjengeligheten og nærheten til hjemmet vårt i Mo i Rana var også en av grunnene til at vi ønsket oss hytte i Hemavan, forteller Fredrik. I Hemavan besøker de slalåmbakkene, drar på lekeland, tester scooteryøpene og fisker. Minstemann har egen snøscooter. – En Polaris, kan Ask stolt fortelle.

ET GODT TILBUD

– Vi møter faktisk flere kjenninger her i Hemavan enn på Mo. Bygda har veldig mange besøkende fra Helgeland og Salten. Der vi har hytte er vel kanskje 60 prosent av naboene våre svensker, de fleste fra Stockholm. Flyplassen i Hemavan gjør bygda tilgjengelig for langveisfarende, men vi kjenner også flere som bruker Hemavan Tärnaby Airport når de skal reise på ferie ut i verden. Det er et godt tilbud, sier Ine. Hemavan har i tillegg badebasseng med jacuzzi, badstue og barnebasseng samt lekeland for de minste. – Veldig mange kommer hit på dagstur for å kjøre ski eller bare handle. Det er koselig å være her. Vi opplever at betjeningen er hyggelig og får god service. Det gjør Hemavan til en perfekt feriedestinasjon for en barnefamilie som oss, sier hun.

AKTIVITET OG AVSLAPPING

På den andre siden av veien leker ungene i familien Fredriksen Nygaard i snøen. Selv om de har nær tilgang på fantastiske skianlegg hjemme i Mo i Rana, synes de det er godt å komme seg litt bort i ferien.

Jakob (11), Jenny (9) og Jone (2) er på besøk på hytta til tante og onkel og nyter ferien med både aktivitet og avslapping.

– Vi har vært en del i slalåmbakken og har laget oss en akebakke rett nedenfor hytta, forteller Jakob.

– Når vi er inne ser vi mest på telefonen eller spiller Splendor og kortspill. Mest «Idiot», det er artigst, forteller Jenny.

De har begge flere venner og bekjente som har hytte i samme område.

– Vi synes det er veldig koselig å være på hyttetur i Sverige. De har badeland med et slags tårn man kan klatre på samt hinder man må komme seg over. Og så har de svenske kjøttboller. Det er godt, sier Jenny.

OPPLEVELSER FOR ALLE

I Sverige kan man kjøre innover fjellheimen i merkede skuterløyper, man kan spille bowling i Tärnaby, svømme i badeland eller la barna kose seg i Lennys lekeland. Man kan fiske, kjøre hundespann, treffe reinsdyr i vinterhagen eller dra på shopping.

– Vet du hva? I fjor kastet onkel han Jakob ut av vinduet i bare stillongsen. Fra andre etasje, forteller Jenny.

– Ja, han er en tulle og veldig snill onkel, legger Jakob til.



Eiendomsutvikler Eivind Tverå.

Ti stavgak til nærmeste skiheis

Eiendomsselskapet Hemavan City AS med eiendomsutvikler Eivind Tverå i spissen, ferdigstiller i disse dager «ski in ski out»-konseptet Hemavan City.

– Her lager vi tre bygg med stilrene og moderne linjer som etter planen skal stå innflyttingsklare i april. Leilighetene kom seg aldri ut på markedet før de allerede var solgt, forteller Tverå.

DET LILLE EKSTRA

De tre byggene huser til sammen ti leiligheter på cirka 75 m², med tre soverom, åpen kjøkkenløsning, stue, bad og badstue.

– Det skal være litt ekstra hyggelig å komme på hytta, sier han.

Utvendig kan man nyte utsikten fra en 20 m² stor terrasse med takoverbygg og bare ti stavgak til nærmeste skiheis.

Mobo boligbyggelag er forretningsfører.

– Vi bruker Mobo fordi det er proft. De kan jo dette og da er man i de beste hender, sier Tverå.

Leilighetene er tegnet av en arkitekt i Lycksele og satt sammen av moduler.

– Vi har tidligere bygget seks leiligheter litt lenger opp, og bygger nå ti enheter her. Til sommeren har vi planer om videre byggeaktivitet. Blant annet i Krokfors hvor vi har en del tomter stående.

HYTTE-BONANZA

– De to siste årene har det vært full bonanza i Hemavan. Disse leilighetene har alle blitt solgt før de står ferdige, uten at de engang har blitt lagt ut for salg.

På Krokfors har de store tomteområder hvor de vil selge

både hyttetomter samt byggehytter som skal legges ut for salg.

– Vi merker at det er stor pågang, og ikke bare fra nordmenn.

Svenskene har også vist interesse. Vi bygger moderne boliger da folk vil ha det komfortabelt rundt seg. Nedenfor Hemavan City, rett over E12, skal det bygges et nytt hotell.

– Dette området er i utvikling og det gjør at vi tør å satse fremover. Vi opplever å ha et veldig godt samarbeid med Storumann kommune og ikke minst Visit Hemavan/Tärnaby hvor jeg selv tidligere var aktiv som styremedlem. Det gjør at vi nå ser på nye, spennende prosjekt på svensk side og har tro på at det vil slå an, også i fremtiden.



Hemavan byr på uteopplevelser for store og små. Alt fra hundespann, lekeland basseng eller bare lek i friluft. Det er spesielt gøy når storebror Jakob herjer med lillesøster Jenny.

Melkebutikkene

De som vokste opp i sentrum av Mo i Rana på 1950 tallet husker hvordan man måtte til melkebutikken for å kjøpe melk.



Dønna Meieri på begynnelsen av 1900 tallet.



På Mo fantes flere slike melkutsalg. Blant annet i Strandgata, Skolegata og ett på Langmoheia. I tillegg solgte meieriet melk fra egen butikk.

Det var og en del ranværing som hentet melk i fjøsgangen på Meyergården. Der hadde de kyr som beitet i og rundt byen.

Det var ofte ungenes jobb å springe til melkebutikken med et spann og hente melk, og av og til litt fløte, i et eget mindre fløtespann.

Damene i melkebutikken hadde litt forskjellig utstyr. Noen hadde auser av forskjellig størrelse med lange skaft som de senket ned i transportspann som sto på rekke og rad. Andre pumpet opp melka i glassylindere med strek som viste liter og desiliter. Når

Sjone meieri la i denne bygningen som fremdeles står på Myklebostad i Sjona. Drifta varte bare noen få år.



Da flaskenes tid var over i Norge ble det tappet melk på pappemballasje eller plastposer. Ranameieriet var tidlig ute, og folk klaget selvsagt over at det var pappsmak på melka. Etter hvert kom de pakkene vi kjenner i dag, men uten skrukork, som er en stor fordel i dag.

Problemet man opplevde på 50- og sekstitallet med at melk fort ble sur, er langt på veg et lite problem i dag. God kunnskap til hygiene og behandling av melka, pluss god emballasje, har gitt den langt bedre lagringssikkerhet enn i melkespannets tid.

BYENE MÅTTE HA MELK

Melkeprodukter har vært, og er fortsatt en viktig del av nordmenns kosthold. Melk, smør, fløte, rømme og oster har vært bærebjelken i det norske kostholdet.

Da de fleste nordmenn bodde ute på landet hadde de nærhet til gårder. Der kunne de uten egne kyr skaffe melk. Vel å merke de som hadde råd til slik luksus som melk faktisk var.

FOLK FORLATER LANDSBYGDGA

Etter hvert utvikles det mer og mer industri rundt byene. Det trengs mye arbeidskraft og en stor del av landsbefolkningen flytter til tettsteder og byer.

Dette fører til forandret behov for melkeforsyning. Det fantes en del meierier, men nå ble det etablert nye i hopetall.

De nye meieriene starter med enkel behandling og foredling av melkeprodukter. I første omgang separering av fløten til smør og endel ysting.

FRA PRIVAT TIL ANDELSLAG

Det første andelsmeierier ble Rausjødalen meieri på Tolga i Østerdalen. Dette var et lite setermeieri som kun var i drift på sommeren.

Det var i drift bare et par år, men var med å starte ny utvikling av meieridrift fram til de industrimeieriene vi har i dag. I Nittedal ble det første helårsmeieriet startet i 1858. Man kan jo tenke seg at nærheten til Oslo var en medvirkende årsak til etableringen.

SEPARATOREN

En annen grunn til at det ble etablert så mange meieri var at det ble utviklet en effektiv separator som skilte fløten fra melka. Denne fløten ble brukt til smørproduksjon, en vare, som når den ble saltet hadde god holdbarhet og kunne sendes og omsettes i byer og tettsteder, og eksporteres.

Den samme separatorene var ironisk nok også grunnen til at så mange små meierier ble nedlagt rundt århundreskiftet 1900. Bøndene skaffet seg separatorene selv og begynte å produsere og selge smøret direkte til oppkjøpere og andre kunder.

MELKELEVERANSER TIL BYENE

Bymeieriene kom etter hvert. Først ute var Skien (1863) og i 1871 ble Kristiania meieribolag stiftet i hovedstaden. Nå eksploderte utviklinga av ei meieriering i Norge. I 1900 var det over 800 meierianlegg i drift i landet. Etter hvert som kjøleteknikken ble bedre sank også behovet for å ha et meieri på hvert et nes. Nå kunne man transportere inn melka på en bedre måte over større avstander. Meieriene var ofte andelslag eid av de som leverte melk. Kristiania Melkeforsyning slo seg sammen med Meieribolaget og dannet Fellesmeieriet AL og på 30-tallet fikk man ei samordna melkeforsyning i landet.

I dag er det Meierisamvirket Tine BA den største aktøren i norsk meieribransje med omlag 40 meierier i Norge. I tillegg finnes en del små og mer lokale aktører.

MEIERI OG UTDANNING

Kunnskapen om meieridrift var dårlig til å begynne med. Hygiene var det største problemet. Uten rette behandling ble melka ødelagt av bakterievekst og hadde meget kort oppbevaringstid.

I 1867 opprettet Norges Vel Meieriskolen som senere ble statlig. Denne skolen var i drift til 1969, men utdanningstilbudet ble fortsatt som en del av Statens næringsmiddel tekniske skole i Trondheim og innlemmet i Høgskolen i Sør-Trøndelag i 1994.

MEIERI PÅ HVERT NES

Lokalt på Helgeland ble det opprettet flere små meierier. Sjone Meieri ble startet på Myklebostad i Sørsjona i 1900 med en meierske og en assistent. Dette varte bare to- tre år før det ble nedlagt. Huset står ennå like ved veggen i Sørsjona. Ute på Dønnes hadde godseier Isach Coldevin etablert sitte eget meieri, og melka ble hentet med hest og vogn fra gårdene. I tillegg anskaffet han en motorkutter for tankhenting av melk. Coldevins forsøk med tankhenting av melk med båt tok slutt etter kort tid da de ikke klarte å overvinne hygieneproblemene som tankhentinga ga. Godset gikk konkurs i 1911 og denne typen drift opphørte. I den tida de drev meieri kunne de kjøre inn opptil 8000 liter melk per dag. Ellers var det meieri på Nesna, Korgen, Mosjøen, Sandnessjøen, Dønna, Brønnøysund og en rekke andre småsteder. Alle er borte i dag, foruten Sandnessjøen som går for fullt og leverer melk til hele Nordland. I dag hentes melka til Meieriet i Sandnessjøen fra gårdene med tankbiler hver tredje dag. Meieriet sender også fra tid til annen endel melk videre til annen produksjon som meierisamvirket Tine har sentralisert til endel større produksjonsanlegg.

den bestilte mengde var målt opp ble den tappet ned i kundens spann. Disse butikkene hadde og andre meieriprodukter som smør og ost. Butikkene hadde en spesiell søtladen duft. Lukta av fersk melk blandet med duft av gyllent smør og modne oster.

Denne formen for melkeomsetning varte nok inn på sekstitallet og ble overflødig da meieriene begynte med glassflasker og omsetninga ble flyttet til dagligvarebutikkene. Da anskaffet man seg egne flaskebærerkurver og slet melka heim sammen med dagligvarene. Heldigvis hadde alle butikker visergutter som transporterte varene heim i pappkasser. Visergutt sykler med et lite hjul framme og med bærer for varene. Livsfarlig før man lærte å

balansere framkomstmidlet. Noe som var spesielt for Mo i Rana var at varehuset LA Meyer som ett ledd i konkurransen med coopersjonen startet med melkelevering heim til folk. Man satte ut det antall tomme melkeflasker man skulle ha. Noen fikk melka på trappa, andre på portstolpene. Det var blanke glassflasker den første tida, noe som var ei utfordring i sommersola. De ble erstattet av brune flasker med aluminiumstopp. Fargen på topplokket viste hva salgs melk som var i flaska. Helmelk hadde blank kork, og fløte gullfarget. Et annet problem som oppsto var at kråkene fort lærte seg å hakke hull i korkene og forsyne seg av melk og fløte.

▶ Allsidig TINE-anlegg på Helgeland



Meieriet i Sandnessjøen er ikke helt nytt, men er modernisert og oppdatert til dagens standard.

TINE-meieriet Sandnessjøen produserer melk i kartong til hele Helgeland. De produserer også rundt en fjerdedel av alt meierismøret i Norge. På toppen av dette er de en av TINEs to leverandører av tørrmelk til næringsmiddelindustrien. Alt dette klarer de med 25 ansatte i relativt små lokaler i Sandnessjøen.

Øg ikke nok med denne virksomheten, de pakker og distribuerer Tine-produkter til alle butikkene og en rekke andre kunder på Helgeland.

Til sammen leveres det varer ut på 32 ruter både til lands og til vanns i en krevende geografi.

Anlegget er i tillegg til å være et av landets minste melketapperi også reguleringsanlegg for TINE og får sammen med anlegget på Sømna inn melk fra melkebøndene på Helgeland og i Salten.

KONSUM-MELKETAPPING I SANDNESSJØEN

I nord ligger nærmeste meierinabo i Harstad.

– Dette står i stor kontrast til den gang det var ett tyvetall meierier på Helgeland, sier meierisjef Tor Inge Kristensen ved meieriet i Sandnessjøen.

Meieriene i Brønnøysund, Mosjøen, Nesna og Mo i Rana forsvant i tur og orden. I 1998 var det slutt på tapping av melk på Mo.

– Bøndene som eide meieriene

gjennom andeler besluttet at konsum-melketappinga skulle foregå i Sandnessjøen. Meieriet i Sømna produserer ost, sier Kristensen.

I dag tar han og staben hand om 25 millioner liter melk og fløte i året. Melka blir kjørt inn av to tankbilselskap.

De får også endel overskuddsfløte fra andre TINE-anlegg tilkjørt. – Sjøførene er våre frontsoldater. Det er de som tester melka før de pumper den inn tankbilen. På hver gård blir det tatt prøver som skal til laboratorier for test. I tillegg sjekker sjøførene melka før den får gå inn i tankbilen. Når de kommer til anlegget tar de ny prøve av lasten og kontrollerer melka før de pumper den inn i råmelktankene, sier meierisjefen.

HØYE KRAV TIL HYGIENE

Hygiene og HMS står i sentrum for meieridriften.

Alle produkter testes på laboratorier, og de som jobber ute i anlegget smaker på produktene. Etter at dagens produksjon er ferdig blir hele produksjonssystemet automatisk vasket og står klart til produksjon neste dag.

– Vi kjører slik hele året. Melka hentes hver tredje dag, men de ulike rutene leverer på forskjellige dager så råstoffet flyter inn kontinuerlig, sier Tor Inge Kristensen. I dag er melk råstoff for mer en konsummelk på kartong.

– Vi produserer fire typer melk plus fløte i forskjellige pakningsstørrelser. Melkepulveret pakkes i storesekker på 650 kg. Det er 15 forskjellige smørtyper/pakninger som kommer ut av maskinene her. Logistikken kan være komplisert til tider, men rett smør kommer i rett pakke, sier meierisjefen stolt og roser en stabil stab med lang erfaring.



Meierisjef Tor Inge Kristensen med varer som skal til butikkene på Austbø og Løkta.



Laborant Mette Børshem kontrollerer kvaliteten på melka med kjemiske analyser og ikke minst ved å smake på produktene.

Nøkkeltall

Produksjon konsummelk og fløte **4,5 mill liter**

Produksjon smør **2.300 tonn**

Produksjon skummetmelkpulver og kjernemelkpulver **1.400 tonn**

Distribusjon Helgeland **9.200 tonn**

Bedre løsninger tilpasset dine behov

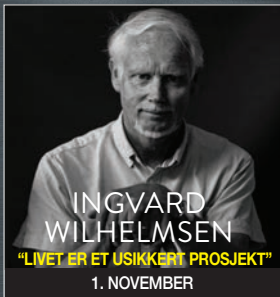
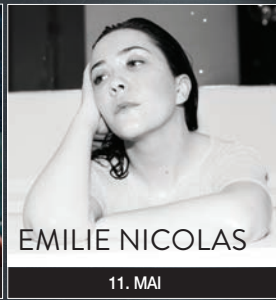
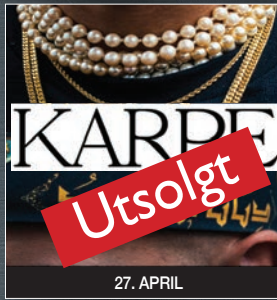
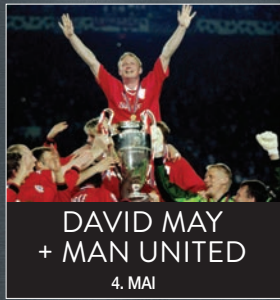
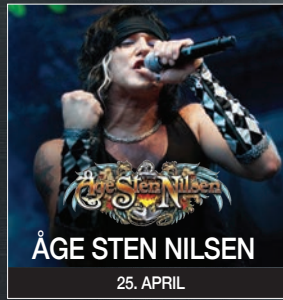
BDO er ledende innen regnskap, revisjon, rådgivning og advokattjenester i Norge. Med 1450 medarbeidere og 70 kontorer over hele landet leverer vi tjenester som sikrer og bidrar til å skape verdier for din virksomhet. Våre fagfolk står klare til å gi deg bedre løsninger, slik at du kan gjøre det du er god på, og overlate resten til oss!

Ta gjerne kontakt med oss:
75 15 18 00 | helgeland@bdo.no | bdo.no

Revisjon | Advokat | Rådgivning | Regnskap



DE BESTE KOMMER TIL MEYERGÅRDEN SPEKTRUM



TOPP UNDERHOLDNING
ÅRET RUNDT!



MEYERGÅRDEN SPEKTRUM FYLLES MED
FLOTT MUSIKK OG SHOW AV
NORGES FREMSTE ARTISTER.

FOR MER INFO OM PRISER OG TILBUD
KONTAKT SALGSSJEF RUNE DEVIG ANDREASSEN
TLF +47 90 05 40 96 ELLER
RUNE.ANDREASSEN@MEYERGARDEN.NO

Scandic

MEYERGÅRDEN
For mer info om forestillingene
se meyer garden.no

Billetter kjøpes på: hoopla.no

nettoline
KJØKKEN BAD GARDEROBE



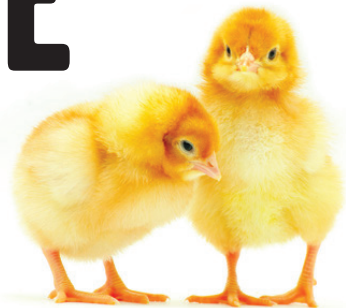
**30 års
kjøkkengaranti**
PÅ SKUFFER,
HENGSLER, FRONTER
OG SKAP

DANSK DESIGN TIL OVERRASKENDE LAV PRIS

www.nettoline.no

BJØRNÅDAL AS
VVS- & Kjøkkenbutikk
Strandgt. 25, 8601 Mo i Rana Tlf.: 751 53000

PÅSKE-KAMPANJE PÅ NY VOLVO!



Vi nyter påsketiden, og legger med gratis vinterhjul!
Få med serviceavtale for kun 5900,-*. Få med AWD for kun 9900,-
*Serviceavtale inkluderer tre servicer

Velkommen til prøvekjøring
på nye **VOLVO V60 CROSS COUNTRY**



Pris: V60 Cross Country, Innskudd 99.900, 36 mnd, 15000km pr år, kr 4.949,- pr mnd. Inkl vinterhjul.

Velkommen til prøvekjøring
på **VOLVO V60 D3**



Pris: V60 D3 Inscription Aut, Innskudd 79.900, 36 mnd, 15000km pr år, kr 5.490,- pr mnd. Inkl vinterhjul.

BILiNORD

Bil i Nord Mo i Rana Steinbekkhaugveien 15
Bil i Nord Mosjøen Nyrudveien 3

VI TROR PÅ NORD-NORGE



Roger Storrødvann
Tlf. 918 83 734



Kenneth Martiniussen
Tlf. 906 52 075



Rune Langvann
Tlf. 941 52 345



Svend Elvebakk
Tlf. 413 26 799



Jørgen Arntsberg
Tlf. 413 26 799



Barez Piri
Tlf. 463 18 355

Styreleder Dan Roger Sandstrak
ved Kjemsåsen Alpinsenter.



Et tilbud for hele familien

Kjemsåsen Alpinsenter ligger cirka åtte kilometer øst for Mosjøen. Et anlegg som eies og drives på dugnad, til glede for store og små. Visste du at hele 80 prosent av eierne er under 16 år?

Kjemsåsen Alpinsenter har tre heiser og fem kilometer løypenett i variert terreng. Den lengste nedfarten har en høydeforskjell på 270 meter. De har egen barnebakke, familieløype og kafé som drives på dugnad av Mosjøen Slalåmklubb. De har til og med gratis utlån av alpinutstyr.

EIER OG DRIVER

Mange mennesker har vært i sving og brukt av fritiden for å bygge opp og drive det populære anlegget. Hele anlegget eies og drives på dugnad av Mosjøen Slalåmklubb. Det betyr

at hele 80 prosent av eierne er under 16 år.

– Barn og ungdom er med på dugnaden og de får være med og bestemme. De får et eierskap til anlegget og det skal man ikke undervurdere. Vi er en sportsklubb i vekst med over 100 aktive unger, forteller styreleder Dan Roger Sandstrak.

Utfordringen for klubben har vært å drive det store alpinanlegget og samtidig satse sportslig. Klubben organiserte seg derfor i selvstyrte team med egne ledere. Klubbstyrets oppgave er å samordne aktivitetene i

de ulike teamene.

– Dette gjør at vi kan tilby et godt og faglig, interessant miljø med mye trivelige folk og mange artige stunder i bakken, sier Sandstrak.

NÆR OG KJÆR

Det populære anlegget ligger en kort kjøretur fra Mosjøen sentrum, og brukes hyppig av barn, ungdom og familier.

– Vi har også mange besøkende fra Herøy, Dønna og Sandnessjøen. Visjonen er at vi skal være nær og kjær. Vi har et veldig populært parkanlegg hvor mange kjører

twintip. Her har vi et godt samarbeid med brukerne av parkanlegget for å videreutvikle det og utvide med flere utfordringer. Vi ser at skilek er veldig populært og dette kommer det mer og mer av.

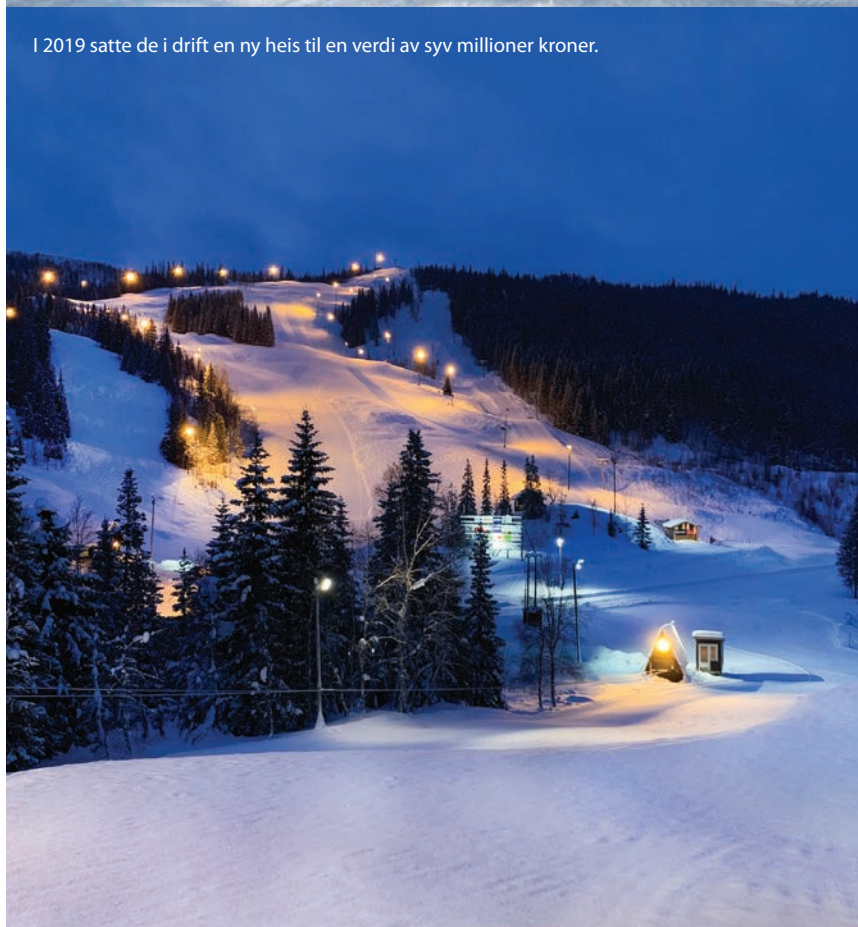
Det som er litt unikt med Kjemsåsen Alpinsenter er fokuset på å holde prisene nede og tilgjengeligheten høy.

– Vi er veldig rimelige og holder billettprisene nede. Vi har i tillegg en stor, gratis utlånsordning av utstyr. Vi har cirka 60 par ski, noen snowboard med tilhørende sko og hjelmer. Dette er et tilbud som svært mange

Kjemsåsen Alpinksenter har løyper tilpasset alle nivå.



I 2019 satte de i drift en ny heis til en verdi av syv millioner kroner.



I fremtiden håper de å etablere barnebakken på samme side av veien som det øvrige anlegget.



benytter seg av. Vi skal være rimelige og tilgjengelige for folk på hele Helgeland, sier Sandstrak. Dugnadsånden lever i beste velgående. Hvert år legger de ned i gjennomsnitt 2500 dugnadstimer. – Vi er cirka 30 nøkkelpersoner i dugnadsgjengen og mange flere som stiller opp ved behov. Vi arrangerer ulike eventer, som hillclimb, for å tjene penger til klubben, og da er vi 60 personer i sving på dugnad. Styrets mål er å tjene mest mulig og holde prisnivået lavt, dette gjelder også kioskpriser. Det skal være et tilbud til familiefolk.

I år åpnet sesongen 12. januar. Det er uvanlig seint, men var nødvendig da alpinanlegget bare har natursnø og denne lot vente på seg. – Som regel har vi klart å åpne allerede i romjula da ungene ønsker å teste ut julegavene sine i bakken, men i år måtte vi vente. Snømessig varer sesongen vanligvis til ut i mai, men vår erfaring er at folk kjører mindre så snart påska er over. Da begynner de å se frem mot våren. Mosjøen slalåmklubb benytter derimot anlegget noe lenger.

MANGE PLANER

I 2019 satte de i drift ny heis med en samlet investering på syv millioner kroner. – I fremtiden håper vi å kunne flytte barnebakken over til den andre siden av bilveien slik at vi får samlet hele anlegget. Dette er for å øke trafikksikkerhet for brukerne og bedre tilgjengeligheten til toalett og kafé. Vi har også et ønske om å etablere et kunstsnøanlegg for å kunne åpne sesongen tidligere. Vi skal i tillegg se på muligheten for downhillsykling for sommersesongen. Det er mange traseer nedover fjellet som egner

seg til dette. Anlegget har mange muligheter, og styret vil jobbe videre med utviklingen så snart sesongen er over, røper Sandstraker. Det ligger mange timer dugnad, planlegging og jobbing bak drift og vedlikehold av Kjemsåsen Alpinanlegg. – Når man jobber nesten hele lørdagsnatta i stedet for å ligge hjemme på sofaen med et glass vin i hånden, da er det slitsomt, men når man da ser smilene i ansiktene på ungene som leker seg i bakken på søndag, da er det verdt innsatsen. Det er nok det som driver oss. Ungenes skiglede.

Åneset

Ett av våre
prosjekt
1 LEDIG

Foto



HELGELAND Din lokale boligutbygger

Nordbohus Bernhard Olsen er engasjert i en rekke store og små boligprosjekter på Helgeland. Vi leverer alt fra arkitekt- og ingeniørfaglig prosjektering, bygging og ikke minst markedsføring. Vårt fokus er høy kvalitet og godt fornøyde kunder.

Hos oss skal det være trygt å kjøpe ny bolig.

Alt er nytt ■ Ingen oppussingsbehov ■ Fast pris

UTBYGGER
NORDBOHUS BERNHARD OLSEN

KONTAKT REDE EIENDOM
Susanne Møgster Dahle
Eiendomsmegler MNEF
Mobil: 901 76 857
susanne@rede-eiendom.no



BERNHARD OLSEN



DIN LOKALE BOLIGUTBYGGER PÅ HELGELAND



- Velkommen til Tannlegehuset Rana AS -

Klinikken ligger sentralt i sentrum, Torggata 3 (vis a vis Campus)
Som pasient hos oss blir du møtt av et hyggelig personale som lytter til dine behov. Hos oss får du den behandlingen som er riktig for deg.

Konserverende behandling, estetisk behandling, periodontit, krone/bro, kirurgi, tannbleking, implantat, etc.

HELFO-refusjon

Vi er også konkurransedyktig på pris

Velkommen til nye og gamle pasienter!

Kontakt oss gjerne på:



Tlf. 75 13 17 88

e-post: t1hranaas@gmail.com

hjemmeside:

tannlegehusetrana.no

ENDRING AV TIMEAVTALE KUN PR TLF.

Vi er på nett igjen!

Nå kan du bli enda bedre kjent med oss og vårt arbeid.

Vi er svært stolte og fornøyde med å ha lansert vår nye nettside, som nå har fått et visuelt løft i tråd med vårt moderniserte uttrykk. Vi håper selvsagt også du liker det du ser!

Ta gjerne kontakt med oss dersom du har behov for hjelp og råd med kommunikasjon og markedsføring!

Les mer på myeimedia.no



**DEN BESTE IDEEN?
DEN NESTE.**



Mye i Media



Fyller 25 år

Fred Endresens Studio Nord fyller 25 år. Det markerer han ved å invitere folk inn i studio.

Studio Nord ble startet av fem kompiser fra Mosjøen og Mo i Rana for 25 år siden og hadde da tilholdssted i sentrum av Mosjøen. Fred Endresen ble tidlig involvert i drift av studioet. Etter en stund kjøpte han ut de øvrige eierne og satset videre alene. I 2016 flyttet han til elvebredden ved Vefsna, et steinkast fra den gamle øybrua i Mosjøen. En gammel garasje har blitt totalrenovert og huser nå Studio Nord, som har fått 250m² å boltre seg på og består av stort innspillingsrom, flere «iso»-rom, kjøkken, stue, bad med dusj og seks sengeplasser. Å komme til Studio Nord er som å komme hjem.

INSPIRERENDE MILJØ

– Jeg er fra Værøy og skulle egentlig bli fisker, slik som far, forteller Endresen som la fiskerplanene på hylla da han ble så forferdelig sjøsyk.

– Allerede på ungdomsskolen ble jeg fascinert av instrumenter og keyboard, og reiste til Mosjøen for å gå på musikklinja i videregående skole i Mosjøen. Jeg kom hit uten engang å ha fått meg plass å bo, men en snill ansatt

på skolen ordnet meg hybel hjemme hos dem. På denne tiden begynte jeg å spille i band og turnerte rundt omkring. Det ble på en måte en livsstil. Endresen viser frem alle rommene i studio mens han forteller. Studio Nord er topp moderne, inspirert av de store, men med en unik, hjemmekoselig vri, retromøbler og klassiske instrumenter. – Jeg har også fått hjelp av en venn av meg på Stokkan lys for lyssetting. Det skal være et varmt og inspirerende miljø her inne. Folk tilbringer gjerne litt tid her og da skal de kose seg. Da han besøkte den verdenskjente produsenten, Bruce Swedien, i Florida ble han kjent med akustikerne i teamet som ga ham gode råd han har tatt med seg til Mosjøen.

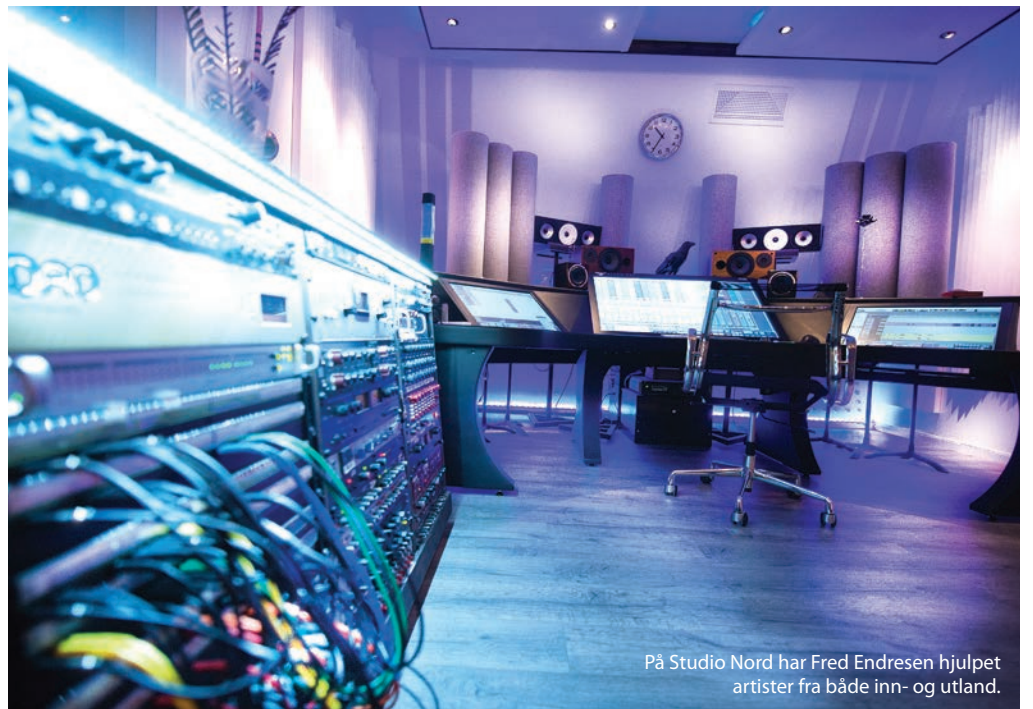
JOBBER MED ALLE SJANGRE

EDM og AI-musikk skaper energi, men det gir ham ikke gåsehud. – Tidløs musikk av The Beatles, Led Zeppelin eller Deep Purple, den er ikke perfekt, men musikken har sjel og dette gir gåsehud. Man kan ikke programmere å treffe en nerve hos mottakeren, eller programmere en følelse.

I gangen henger artister han har jobbet med fra hele verden og kulturprisen for 2015 han fikk tildelt fra Vefsn kommune. – Jeg får veldig mange henvendelser fra folk. Jeg produserer musikken deres og min jobb er å få mest mulig ut av det, forteller han. Han har jobbet inne de fleste sjangrene, alt fra folkemusikk til black metal. – Det betyr ikke nødvendigvis at jeg hører på det hjemme, men jeg synes det er kjempegøy å jobbe med det. Med over 25 års erfaring som produsent styrer han Studio Nord med stø hånd. – Man blir aldri utlært og det finnes mange forum tilgjengelige fra alle verdenshjørner. Jeg har også deltatt på Mix with the masters i Frankrike. Det er veldig fint å kunne dele erfaringer, lære mer og pushe seg selv enda lenger. Med sin erfaring som produsent og musiker, kan han i tillegg gi kundene sine noen råd på veien videre. – Her spiller jeg inn produksjoner, ikke demoer, og jeg er opptatt av at folk skal behandle resultatet riktig. Man må forvalte produksjonen som en vare, og den må beskyttes.

STOR MARKERING

I år feirer Studio Nord 25 år. Det markeres blant annet med tre Facebook-konkurranser i løpet av året der det trekkes en tilfeldig vinner som får tilbringe en dag i studio. – Jeg har allerede på den første konkurransen fått 750 kommentarer og videoen er så langt vist over 30.000 ganger. Det er hyggelig å se at det er stor interesse for studioet. Hva vinnerne vil bruke dagen til, det er helt opp til dem, sier Endresen. Han har tidligere arrangert konserter i lokalet og arrangert eventer for ulike næringslivsaktører. Han har derimot et langsiktig mål om at Studio Nord skal ha en større samfunnsmessig betydning, blant annet i form av talentutvikling. – Jeg vil ha folk inn i studio og vil tilby kvalitet i alle ledd. Det er målet. Dersom det kommer en liten jente på 12 år med saksofonen sin eller profesjonelle musikere som allerede har gitt ut plater; Når folk kommer inn i studioet skal de ha min fulle oppmerksomhet.



På Studio Nord har Fred Endresen hjulpet artister fra både inn- og utland.



Trommer, flygel, gitar og flere instrumenter står klare til bruk.

Studio Nord har en lun og behagelig stemning for brukerne.



Fv. Avdelingsdirektør Svein Arne Solbakk, Freddy Wetjen og labsjef Svein Arne Bryggfeld.



Et digitalt nasjonalbibliotek i verdensklasse, med egen AI-lab

Har du møtt guttene på AI-laben og fancy Nancy? På Nasjonalbiblioteket i Mo i Rana startet de i 2006 en enorm digital satsing. Det har resultert i egen AI-lab og et nært samarbeid med den digitale bibliotekaren, Nancy.

– Opprinnelig var oppgaven vår å se på nye måter å håndtere metadata på, altså en beskrivelse av samlingen vår. Men, vi oppdaget underveis at det var gjort så mye på AI (kunstig intelligens) at fokuset ble flyttet. Vi så at dette var noe vi kunne dra nytte av i vid forstand, forteller labsjef, Svein Arne Bryggfeld.

I tillegg til Svein Arne er det kollegaene Freddy Wetjen og André Walsøe som jobber ved AI-laben.

MASKINLÆRING

– Vi driver med eksperimentell virksomhet for å se på hvordan vi kan bruke maskinlæring og kunstig intelligens i biblioteksammenheng. Prosjektet startet for et par år siden. – Kunstig intelligens (AI) er et stort fagfelt og vi avgrensner for tida arbeidet til å omhandle maskinlæring, forteller Bryggfeld.

Maskinlæring handler om at programvare selv skal prøve å lære seg ting, uten hjelp av programmerer. For at maskinen skal lære, så trenger den erfaring.

– For maskinlæring trenger man kraftig hardware, og dette har vi allerede. Og, man trenger software, altså programvare, som er god nok. Den programvaren vi bruker er utviklet av Google som har brukt nærmere et statsbudsjett på å utvikle det. Det er kostbart og uhyre kompliserte greier. Man trenger digitalt innhold, altså erfaring for å lære, og Nasjonalbiblioteket er så heldig å være i den situasjon at vi startet et stort digitaliseringsprogram i 2006. Vi har mye digitalt innhold som gir grunnlag for det som vi på AI-laben holder på med, som er maskinlæring.

EFFEKTIVE NANCY

Kunstig intelligens blir en stadig større del av samfunnet vi lever i. Vi bruker allerede selvkjørende biler, måten reklame plukkes ut til forbrukerne, chatbots og annen kundeservice. – Vårt formål med å bruke maskinlæring er å gjøre informasjon og kunnskap tilgjengelig for alle. Dette er for å gjøre samfunnsdeltakeren til et opplyst menneske. Ved å bruke kunstig intelligens kan vi oppnå det som vi i dag ikke har ressurser til. Vi har en samling med noen millioner foto. Skal vi ha ansatte som sitter og beskriver alle disse bildene i detalj? Vi har ikke ressursene tilgjengelige og det ville tatt for lang tid. Kan vi få Nancy til å gjøre dette for oss?

Nancy er deres digitale bibliotekar, oppkalt etter den amerikanske bibliotekaren Nancy Pearl, som er blitt et ikon i USA.

– Den digitale versjonen av henne kan hjelpe oss å beskrive fotografi, finne ut hva litteraturen handler om, eller foreslå alternativ lesing til brukerne, sier Bryggfeld.

Dette programmet kan brukes på alle medier.

– For fotografi tar man utgangspunkt i selve bildet når man søker på dette, ikke på tema eller kategori som man ofte gjør i bildedatabaser. Vi bruker avansert matematikk for å finne nærhet til andre bilder, uten at noen har gitt en konkret beskrivelse av dette. Vi opererer altså ikke lenger med et bilde, men med matematikk. Bildet går fra å være en kopi av virkeligheten til å bli en vektor. Altså, en matematisk representasjon av bildet, sier Wetjen.

I et nylig eksperiment baserte AI-laben seg på en måneds innhold fra 2011. Nancy fikk arbeidet med



Florin Ene digitaliserer gamle aviser.



Syver Frøyslie, rådgiver ved Nasjonalbibliotekets lydstudio.

innholdet fra over 200 aviser, to av NRKs radiokanaler og tv-sendingene fra NRK1.

– Nancy fikk oppgaven med å finne personnavn, stedsnavn, organisasjonsnavn og relasjoner. Deretter kartla hun dette og gjorde det søkbart. Dette helt uten at vi hadde gjort noen form for katalogisering. Nancy har gjort hele jobben for oss. Her snakker vi om til sammen 2,5 millioner entiteter pluss relasjoner og geokoordinater. Det ville kanskje tatt rundt 165 årsverk å gjøre samme jobb som Nancy gjorde i løpet av en natt, forteller Wetjen.

– Men husk at dette er et eksperiment - det er lang vei fram til at Nancy leverer resultater som holder en tilstrekkelig kvalitet.

ENORMT DIGITALISERINGSARBEID

For 13 år siden besluttet Nasjonalbiblioteket at de skulle være et digitalt nasjonalbibliotek. Avdelingsdirektør Svein Arne Solbakk har ansvaret for de 135 ansatte ved avdeling for digital bibliotekutvikling, fordelt på digitalisering og IKT.

– Da vi startet digitaliseringsarbeidet tok vi først og fremst for oss bøker, og nå har vi digitalisert alt som er skrevet og utgitt til og med år 2000. Alt er scannet i bevaringskvalitet, forteller Solbakk.

– Vi har mange robotiserte scannere som arbeider raskt og effektivt med digitaliseringen, og som også er en bedre ergonomisk løsning enn bare manuelle scannere. Vi har mange flinke ansatte og har etter hvert opparbeidet oss et tungt og ettertraktet fagmiljø med kompetanse på digitalisering av alle trykksaker, foto, radio, fjernsyn, norske filmer og musikk, sier Solbakk.

Arkivverket har fått fem millioner kroner i årlig bevilgning for digitalisering av materiale fra sitt arkiv

ved Nasjonalbiblioteket. Nå er nylig folketellinga fra 1920 digitalisert. Den var på 4,5 millioner sider og arbeidet startet i 2017.

– Vi samarbeider en god del med internasjonale aktører. Nasjonalbiblioteket i Danmark er på vei hit for å diskutere digital bevaring, og vi har i mange år samarbeidet med Stanford Libraries.

Lyd-laben ble etablert i 1994. Der har de avspillingsutstyr for det meste.

– Vi digitaliserer alle typer lydbånd. Mye av de gamle, norske musikkinnspillingene man finner

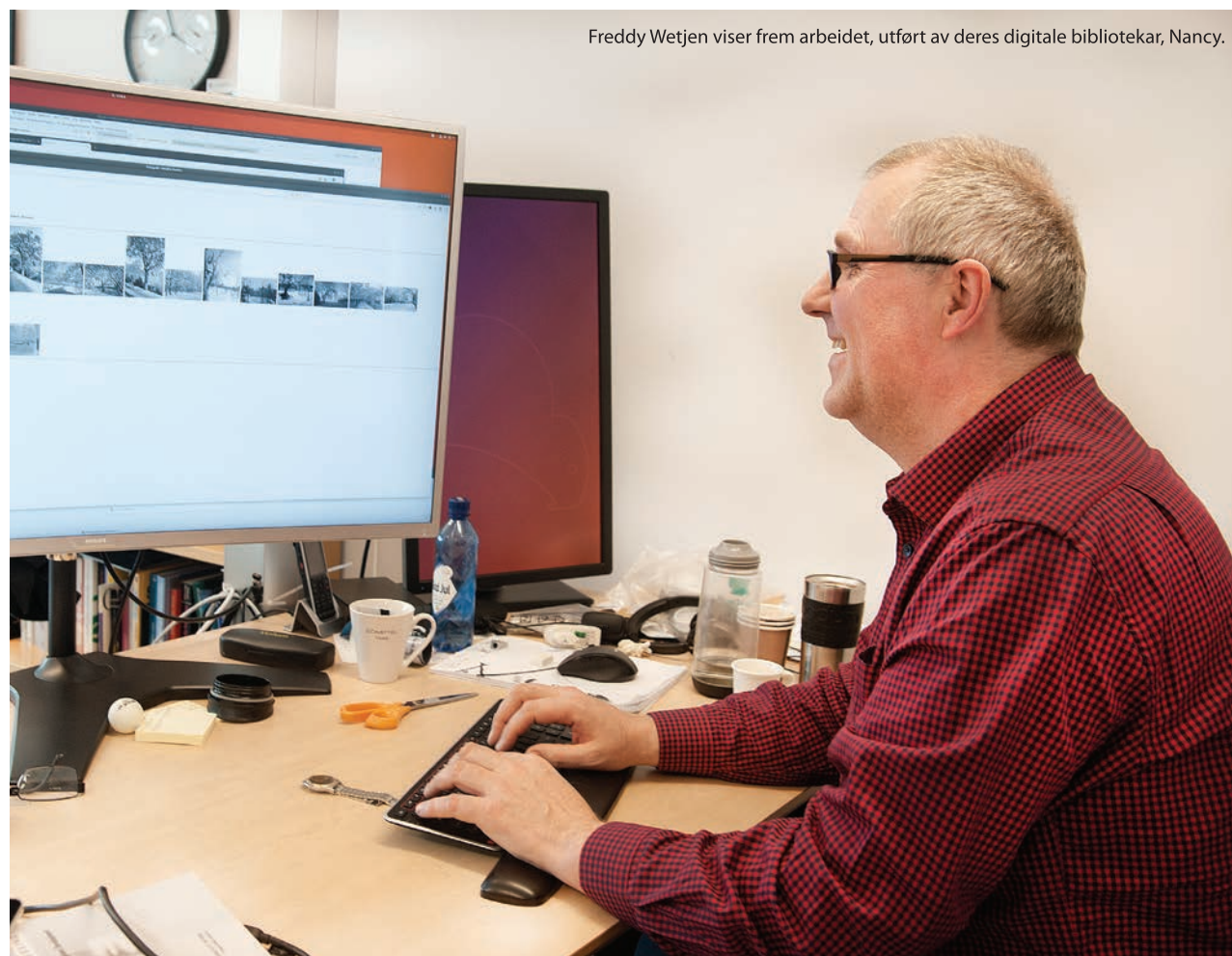
på Spotify i dag er det vi som har digitalisert her.

På rommet tvers over gangen scanner de film. I tillegg til å digitalisere egen samling har Nasjonalbiblioteket i år fått 10 millioner kroner ekstra for å digitalisere lydopptak, video og film som finnes i Norske arkiv, bibliotek og museer. Dette er en viktig satsing både fordi materialet forringes og fordi det etter hvert blir svært vanskelig å få tak i utstyr for å spille av de forskjellige lyd, video og filmformatene.

NORGES KULTURARV

Solbakk mener Ranas industritradisjon har bidratt til suksessen på Nasjonalbiblioteket.

– Vi har nok en mer industriell tilnærming til digitalisering enn mange av våre søsterinstitusjoner. Vi lager produksjonsløyper som støtter prosessene fra materialet tas fra arkivet til det bevares digitalt og er tilgjengelig i Nettbiblioteket (nb.no). I tillegg har man en tradisjon i Rana for tørre å tenke stort og langsiktig. Det er viktig å tenke nytt når vi skal ta vare på det gamle. Det er jo tross alt Norges kulturarv.



Freddy Wetjen viser frem arbeidet, utført av deres digitale bibliotekar, Nancy.



ÅRETS NYHETER



ÅRETS HYTTEMODELLER ER KLARE!

Vi lanserer en rekke nye og flotte hyttemodeller, med planløsninger som tilfredstiller dine krav til et komfortabelt hytteliv. Se alle de nye hyttene på www.ranahytta.no



RANAHYTTA
ranahytta.no



FOTO: Volvo

Brønnøy Kalk ser fremover og tar i bruk selvkjørende transportløsninger

Brønnøy Kalk AS i Brønnøysund tar i bruk en førerløs løsning levert av Volvo Trucks til transport av kalkstein fra en åpen gruve til havn.

Brønnøy Kalk AS har tatt i bruk seks førerløse Volvo FH-lastebiler som skal transportere kalkstein en fem kilometer lang strekning gjennom tunneler mellom selve gruve og knuseverket. Løsningen har vært gjennom vellykkede tester og det er planlagt at den settes i drift innen utgangen av 2019.

– Dette er et viktig skritt for oss, sier daglig leder ved gruve, Raymond Langfjord i pressemelding. Målet er å gi større fleksibilitet og effektivitet så vel som økt produktivitet.

STYRKER KONKURRANSEEVNEN

I stedet for å kjøpe autonome lastebiler har Brønnøy Kalk kjøpt en hel transportløsning til frakt av kalkstein mellom de to terminalene. Avtalen innebærer at kunden kjøper en komplett transporttjeneste og betaler per leverte tonn.

– Konkurransen i bransjen er tøff. Vi jobber hele tiden med å øke effektiviteten og produktiviteten på lang sikt, og vi har en klar visjon om å utnytte nye muligheter innenfor teknologi og digitale løsninger. Vi var på jakt etter en pålitelig og innovativ samarbeidspartner som er like opptatt av bærekraft og sikkerhet

som oss. Ved å ta i bruk en autonom løsning styrker vi konkurransevnen vår i et tøft globalt marked, sier Langfjord.

De globale transportbehovene er i stadig endring, og bransjen krever nye og avanserte løsninger for å ligge i forkant.

Ved å fokusere på et begrenset område og en forhåndsbestemt rute kan man finne ut hvordan man kan utnytte løsningen best mulig og skreddersy den etter kundens behov.

STORE INVESTERINGER

Brønnøy Kalk AS er et heileid datterselskap av Norsk Mineral konsernet. De er hovedleverandør av råstoffet kalkstein/kalkspat til Hustadmarmor i Elvnesvågen utenfor Molde.

Gjennom nøktern drift på Akselberg siden 1997 har de utviklet seg til en av kommunens viktigste hjørnesteinsbedrifter. Kalken fra Velfjord er en del av hverdagen til mange millioner mennesker i Europa. Råstoffet prosesseres til Hydrocarb og brukes blant annet i papirindustrien, men også i andre produkter. I gruvene hos Brønnøy Kalk er det mineralforekomster for bergverksdrift i mange tiår fremover.

De har investert i medarbeidere med høy fagkompetanse, moderne maskiner, god infrastruktur og en effektiv drift. I tillegg prioriterer de et konstruktivt samspill med kommunale og regionale myndigheter.

VIKTIG EGENSKAP I PAPIR

Kjøper du et magasin på kiosken eller i butikken, er det ganske sikkert kalk fra Velfjord i papiret. Dette er fordi kalken fra Velfjord er en av hovedbestanddelene i papir. Kalkmarmoren som brytes ut i Velfjorden blir knust i to omganger før den skipes til Elnesvågen i Fræna kommune. Der blir den rensert, finmalt (mikronisert) og gjort om til flytende form (Hydrocarb), slik at den kan brukes i papir.

Kalken gjør papiret hvitt og ugjennomsiktig. I tillegg får papiret bedre trykkeegenskaper, det gulner ikke og blir ikke sprøtt.

Det er store miljøbesparelser ved å bruke kalk i papirfremstilling. Viktigst er reduserte utslipp av miljøskadelige stoffer og mindre energi i selve fremstillingen. For hvert tonn cellulose som erstattes med Hydrocarb spares 1000 kWh i produksjonen, som gir store årlige energibesparelser.

Autonome kjøretøy

- Brønnøy Kalk AS har inngått avtale med Volvo Trucks, eller Volvo Lastvagner som de gjerne kaller seg på svensk. Avtalen omfatter en autonom terminal-til-terminal-løsning for transport av kalkstein ved Brønnøy Kalk i Velfjord i Norge.
- De selvkjørende Volvo FH-lastebilene betjenes utenfra av hjullasteroperatøren.
- Ruten inkluderer kjøring både i tunneler og utendørs.

Brønnøy Kalk AS

- Ligger i Velfjord i Brønnøy kommune.
- Selskapet ble etablert 30. Juli 1997.
- Utvinner kalk for foredling til Hydrocarb. Dette brukes til bstrykning av glanset papir.

Smart og energieffektiv

Trenden har lenge vært bygging av modulbaserte leilighetskomplekser. Nå satser arkitekter og utbyggere i større grad på prefabrikkerte, mindre elementer og kompakt heltre.

Mange har tidligere satset på moduler i byggeprosjekt, og det finnes både gode og dårlige eksempler på dette. – Norconsult er sjelden med i modulprosjekt. Dette er fordi vi ikke kan ta ansvaret så lenge det er mye som kan skje fra produksjon til levering. Man flytter modulene flere ganger under levering, og da kan de røre på seg. Det har vært vanlig å bruke moduler, men vi opplever at dette er på vei ut. Nå går bransjen i større grad over til prefabrikkerte elementer, forteller kontorsjef ved Norconsult Mo i Rana, Morten Rimer.

KOMPAKTE TREKONSTRUKSJONER

– I dag er byggekostnadene høye og bakgrunnen kan være mage. Myndighetskrav, brukerkrav etc. Det brukes ofte bærekonstruksjoner av betong og stål, og så bygger man rundt det. Det er tidsbesparende og man får gode, kompakte løsninger. På flere av disse boligene kommer

badene som ferdig modul. Dette innebærer at badene produseres ferdig inne på et verksted og man unngår ytre usikkerhetskilder. Dette gjør at kvaliteten ofte er god og man trenger bare å koble til vann og strøm.

En annen trend i dagens byggebilde er bruken av massivtre. – I mange tilfeller kan massivtre erstatte betong og stål. Det kommer for fullt nå og det bygges allerede flere skoler og leilighetskompleks i kompakte trekonstruksjoner. Kompakt tre har relativt god brannsikkerhet. Treverk brenner sakte, og da er det enkelt å å gjøre sikkerhetsmessige beregninger. Kompakt heltre-konstruksjon kan derfor ha bedre brannteknisk evne enn stål. Dette er en løsning som ikke har vunnet frem kostnadsmessig i vår region, men Norconsult har prosjektert slike bygg andre steder i Norge.

MINDRE VEDLIKEHOLD

I dag er folk opptatt av god bokvalitet. – Vi ønsker å ha det mer lettvent.

Boligen skal være lettere å rengjøre og den skal være lettere å drifte. Filtret ventilasjon gjør at det kommer inn mindre støv utenfra og vi har tekniske anlegg som styrer det meste selv. – Stadig flere ønsker vedlikeholdsfrie fasader med blant annet ferdig, impregnert tre eller plater. Vinduene leveres ofte med aluminiumskapper og det kommer stadig mer av vedlikeholdsfrie pvc-vinduer, spesielt ute ved kysten.

SMARTERE HUS

– For å gjøre husene våre bedre kan vi sørge for å tette rundt vindu og overganger. Da unngår man unødvendige varmelekkasjer og bruker mindre energi på oppvarming. Med moderne styringssystem kan man slå av lys, regulere varme og følge med på strømforbruk på telefonen. At man har informasjonen tilgjengelig gjør at man blir mer bevisst på eget forbruk. I dag kan man få en sensor for alt. Det er bare behovene som setter begrensninger. Det er stadig flere leverandører av styringssystem på markedet. Fordelen er at konkurransen mellom leverandørene har gjort produktene rimeligere.

– Trenden er at flere tenker energibesparende og bærekraftige løsninger. Dagens byggeforskrifter har krav om energiklasse C, men noen velger å bygge i energiklasse B eller A. Det er et tegn på at vi har blitt mer miljøbevisst og fremtidsrettet.



Styringssystem er en måte å kontrollere og styre energiforbruket i moderne hjem.





Morten Rimer ved Norconsults kontor i Mo i Rana.

Visste du?

- I 2020 blir det forbudt å fyre med fossil olje.
- Et eksisterende vannbårent system kan enkelt kobles til ny varmekilde.
- Investerer man i en ny varmepumpe eller biovarme, kan man få støtte til både fjerningen og den nye varmekilden.
- Støtten avvikles når forbudet trer i kraft i 2020.

Kilde: Enova.no

Dette får du som medlem i MBBL og MOBO

Å være medlem i Mosjøen og Omegn BBL og/eller MOBO Helgeland gir en rekke fordeler, deriblant:

- Rabatter hos utvalgte butikker. Se nettsidene mosjoen.bbl.no og mobarana.no for å se hvilke og hvor store rabatter.
- Forkjøpsrett på nærmere 5.000 boliger på Helgeland.
- Medlemsblad fire ganger i året med innhold fra hele Helgeland.
- Egen app med medlemsfordeler for henholdsvis MBBL og MOBO Helgeland kan lastes ned til alle smarttelefoner.

MEDLEMSKAP FOR BARN OG UNGE

Med medlemskap for barn og unge (junior-medlemskap) i MOBO Helgeland

og Mosjøen og Omegn BBL har man muligheten til å opparbeide seg ansiennitet til den dagen man skal ut i boligmarkedet. Medlemskapet gjelder barn og unge under 18 år. Da betales kun et engangsbeløp ved innmelding og så er kontingenten gratis fram til man fyller 18 år. Da går medlemskapet over til ordinært medlemskap i boligbyggelaget med årlig medlemskontingent. MOBO Helgeland og Mosjøen og Omegn Boligbyggelag er totalleverandører av boligforvaltning, og letter arbeidet for styrer rundt omkring i boligselskapene på Helgeland.

SKAL DU FLYTTE TIL BORETTSLAG?
MOBO Helgeland leverer

forvaltningstjenester til over 180 boligselskaper med rundt 3.500 boliger fordelt på totalt 11 kommuner på Helgeland, og har kontorer i Brønnøysund, Sandnessjøen og Mo i Rana. "Vår kompetanse – din trygghet" er deres motto.

Mange folk i boligselskaper ønsker å være med å påvirke utviklingen der de bor, men enkelte tror kanskje at de ikke har nok kunnskap om økonomi eller at de ikke har tilstrekkelig teknisk kompetanse. Denne kompetansen finnes hos Mosjøen og Omegn BBL og MOBO Helgeland.

Gjennom nettverket i Norske Boligbyggelags Landsforbund har boligbyggelagene tilgang på kompetanse som også går ut over det de selv har.

Som totalleverandører av boligforvaltning leverer både Mosjøen og Omegn BBL og MOBO Helgeland BBL regnskapstjenester, økonomisk rådgivning, juridisk rådgivning angående boligrettslige forhold og teknisk rådgivning. MOBO Helgeland har i tillegg en vaktmestertjeneste – Boligservice – for de borettslagene som ikke er så store at de har en egen vaktmester ansatt. De bistår også med Helse, miljø og sikkerhet som brannsikkerhet, holde skadeomfanget nede ved for eksempel vannskader og sørge for ettersyn og rutiner som medfører at man unngår kostbare uhell og ulykker.

Elin Rønning
Innovasjonsrådgiver
ved Innovasjon Norge.
Jobber med mobilisering
på Helgeland.



KRONIKK

Helgeland - Norges indrefilet

Jeg har hatt et fantastisk liv med Helgeland som lekegrind. Barndommen min hadde jeg på en bondegård i Utskarpen, etter hvert flyttet jeg til Mosjøen for å gå på landbruksskole. Neste stopp ble Vega der jeg var landbruksavløser på tre gårdsbruk. Etter noen år med studier og jobb andre steder i landet, ble jeg lokket tilbake til Helgeland igjen. Da ble det frilansarbeid som journalist med base på Dønna, i tillegg til å være gårdbruker. Etter noen år på Dønna ble flyttebilen pakket og Utskarpen ble bosted for familien min. Fra min base i Utskarpen har jeg vært gründer i Mye i media, jobbet i Rana Blad, Nordland Teater og hatt hele Helgeland som arbeidsområde i Helgeland Kraft i Mosjøen. Helgeland Kraft står for meg som et av de beste samarbeidsprosjektene vi har på Helgeland. Gjennom kommunalt samarbeid blir det produsert bærekraftig energi som leveres til befolkningen på Helgeland. Her skapes verdier og gjennom å ta samfunnsansvar gir Helgeland Kraft

grunnlag for bolyst. For tiden jobber jeg også med Helgeland som arbeidsfelt i Innovasjon Norge. Heldige meg! Er vi som bor på Helgeland klar over hvor heldige vi har vært med valg av bosted? Vi har en fremoverlent industri som baserer seg på ren helgelandsenergi. Vi har ressurser fra olje og gass og mineraler som vi utvinner, og et reiseliv med et uant utviklingspotensial. Vi produserer mat fra både landbruk og sjøen. Vi har gode og solide arbeidsplasser der vi lever og bor, og ikke minst rein og spektakulær natur, sommer og vinter. Vi har et velferdsapparat med dyktige fagfolk, over alt i regionen vår. Kan vi ønske oss så mye mer?

I januar var jeg i Gambia. Jeg lærte mye av menneskene ved smilets kyst. Gambia er et fattig land med nesten 50 % arbeidsledighet blant unge. Den ressursen de klarte å tjene litt penger på var eksport er cashewnøtter. På Helgeland kan vi derimot boltre oss i ressurser fra naturen. Mange familier i Gambia lever i slum

og bor i skur. Maten skaffer de seg fra dag til dag, hvis de har penger. Noen dager har de ikke penger til mat. Men har de mat deler de det med naboen eller andre i familien. Slik er det der, selv om du har lite, deler du det du har og samarbeider. Hjemme i trygge Norge kan jeg innbille meg at jeg er god til å verdsette det livet jeg lever og de mulighetene Norge byr meg, men innerst inne vet jeg at jeg tar altfor mye for gitt. I Gambia smilte de. Ekte og varmt. Overalt ble vi møtt med vennlighet. Vi ble sett og fikk ofte spørsmålene: How are you? How can I help you? Jeg lot meg blende av de glade ansiktene. De sløret blikket mitt for søppel, støv, fattigdom og unge mødre som satt i veikanten med spedbarn og tagg. Verden står overfor enorme globale utfordringer som vi er nødt til å ta innover oss lokalt. Utfordringer som samtidig innebærer nye muligheter. I 2015 ble det inngått en Klimaavtale i Paris som setter klare mål mellom flere land. FN har pekt ut 17 globale mål for bærekraft. Disse målene er det ikke andre deler av verden som skal nå. Det

er vi! Men da trenger vi både å gjøre en lokal og internasjonal innsats for å kunne nå dem. Vi er en grønn region på Helgeland. Utnytter vi ressursene våre i naturen på en skånsom måte, kan vi etter min mening bli verdens grønneste region. Vi har både ressursene og folkene som skal til for å nå ei slik målsetting. Men er vi god nok til å spørre hverandre på Helgeland How are you? How can I help You? Og litt norsk: Hvordan kan vi få til et godt samarbeid? Vi må slutte å være oss selv nok. Vi må løfte blikket og ta ansvar og utnytte mulighetene sammen. Da kan vi løse både de lokale, nasjonale og globale utfordringene og mulighetene. Skal vi løse utfordringene verden har må vi samarbeide på tvers av kommuner og næringsliv på Helgeland, i Norge og i verden. Vi må se mulighetene, ikke begrensningene. På veldig mange områder blir vi for små i Rana, Vefsn, Lurøy, Trondheim og Bergen. Skal vi løse bærekraftsmålene som bidrar til at vi kan overlevere en frisk jordklode til våre etterkommere, må verden bli vår lekegrind.



ALLTID LOKAL OG NÆR
Kom gjerne inn oss i Mosjøen eller i Mo i Rana.



VI LEVERER
altibox

Kundesenter: 75 43 05 00 / post@signal.no

MOSJØEN Daneljordet 15
MO I RANA Fridtjof Nansens gate 6

ÅRETS BEDRIFT
MBA
ENTREPRENØR

**STOLT
25-ÅRING!**

NYLIG KÅRET TIL ÅRETS BEDRIFT OG AT VI I ÅR FYLLER 25-ÅR, GJØR OSS KJEMPESTOLTE. DERSOM DU SER AT VI SLÅR OSS OFTERE PÅ BRYSTET I ÅR, SÅ SKJØNNER DU NÅ HVORFOR.

GALLARIA 18. JANUAR 2019

RA NAREGIONEN
NÆRINGSFORENING



DET ER VI SOM BYGGER



Raskeste vei til
BOLIGDRØMMEN
starter på [hsb.no](https://www.hsb.no)

ALT PÅ ETT STED – HELT ENKELT

helgelandsparebank 
- EN DRIVKRAFT FOR VEKST PÅ HELGELAND

