

LANDBRUKETS FORDELSPROGRAM

**agrol**

fra A til Å

AgriCard  
 Anticimex  
 BMW (8%)\*  
 Brilleland  
 Byggmakker  
 Choice Hotels  
 Dacia Duster (4%)\*  
 Dekkmann (9 - 44,5%)  
 Eidsiva Energi  
 Elfag elektrikere  
 Esso – se AgriCard  
 Europcar (10-20%)  
 First Hotels  
 Fjordkraft  
 Flogas - propan  
 Ford (7-12%)\*  
 Galaxy (7%)\* se Ford  
 Husk å be om rabatt!  
 Interflora.no (18%)  
 Jeep  
 Kia (8%)\*  
 Kosan Gas - propan  
 L200 (11%)\*  
 Mercedes (7-10%)\*  
 Mini (8%)\*  
 Mitsubishi (5-11%)\*  
 Montér/Optimera  
 Nissan (9-11%)\*  
 Olbi takplater  
 Oslo Taxi (4%)  
 Peugeot (7-8%)\*  
 Qashqai (9%)\*  
 Radisson Blu  
 Renault (4-14%)\*  
 Rica Hotels  
 Sixt leiebiler  
 Staples kontorrekvisita  
 (10%)  
 Statoil - se AgriCard  
 Telenor  
 Thon Hotels  
 Truck-kort  
 Utkaster, Isola (45%)\*  
 Vianor dekk (14-15%)  
 Volvo (7,5-9,5%)\*  
 Würth verktøy  
 XC90 (9,5%)\*  
 Ytterdør (18%)  
 Z4 (8%)\* se BMW  
 Ærfugdun, se Thon  
 Hotell Brønnøysund\*  
 Øyeskruer (24%)\*  
 Åndedrettsvern (32%)\*

\*se [www.agrol.no](http://www.agrol.no)  
 Tlf 815 24 765 kl 10 - 14

# Hjelper bønder mot smitte

Bygdeservice får stadig nye virksomhetsområder. Norges største bygdeservicelag, i Aurskog-Høland, har begynt å hjelpe bønder med å avverge smittefare i produksjonen.

Anders Sandbu  
[anders.sandbu@bondebladet.no](mailto:anders.sandbu@bondebladet.no)

Bygdeservice driver i dag med langt mer enn de mest tradisjonelle oppgavene, som trefelling og gressklipping. Et helt nytt satsningsområde er å hjelpe bønder med å lette renhold og unngå smitte. Aurskog-Høland Bygdeservice – som sysselsetter om lag 100 personer – går i bresjen for dette, i en tid da matsikkerhet i landbruket er på dagsordenen som aldri før.

Håpet er at satsningen skal gi en smitteeffekt i positiv forstand, slik at bygdeservicelag over det ganske land skal kunne påta seg denne typen oppgaver.

– Etter vårt oppkjøp av Quality Products & Services (QPS) like før jul, kan vi lære opp andre bygdeservicelag over hele Norge, slik at de kan gjøre den samme jobben som vi gjør her i dag. Til nå har folk prøvd å gjøre tiltak selv, men disse har ikke holdt. Dette har vært et problem, forteller daglig leder Atle Janssen i Aurskog-Høland Bygdeservice og QPS til Bondebladet.

## Gjennomgår kyllinghus

Vi møter han og tre kolleger under et oppdrag på Frogner i Sørums kommun, snaut 20 minutters biltur fra Gareremoen. Fred Barbøl og sønnen Øyvind, som har overtatt gården, har hyret inn den landsdekkende aktøren QPS – som nå er heleid av bygdeservicelaget – for å få hjelp i deres 1000 kvadrat store kyllinghus. Ikke minst er sprekker i gulvet en utfordring. Bygget skal fuges, for å lette renholdet og forebygge mot smitte i produksjonen.

– I dag har vi slipt rundt hele kyllinghuset, høytrykksvasket, tørket og stått på, forteller byg-



**PÅ JOBB:** Daglig leder Atle Janssen i Aurskog-Høland Bygdeservice har tro på at laget kan lære opp andre bygdeservicelag i Norge til å utføre renhold og avverging av smittefare i husdyrproduksjon. Her er han i kyllinghuset hos Fred Barbøl (til venstre) i Sørums kommun.

deservice-medarbeider Gunnar Nordstrøm.

Barbøl startet opp produksjonen i 2005, og har konsesjon på 140 000 kyllinger. Han vil være på den sikre siden, og håper å være så ren og sikker kyllingproduksjon som overhodet mulig.

– Det er veldig mange kontrollinstanser i dag: Animalia, SLF, Prior og Mattilsynet har alle sine opplegg. Men vi er veldig fornøyd med alle kontrollene. Skal det være liv laga for oss kyllingprodusenter, må vi være helt rene, understreker Barbøl.

Bygdeservice tror dagens mange krav bidrar til at smittevern i Bygdeservice-regi kan bli et vekstområde framover.

## Frykter klasseskille

Norge er i dag det landet i Europa med desidert minst bruk av antibiotika i husdyrproduksjonen. Men flere frykter en økt

industrialisering med større besetninger, som landbruksministeren ønsker, fort vil kunne endre dette glansbildet og gi dårligere matsikkerhet.

– Sylvi Listhaug (Frp) er klar på at vi skal ha store besetninger. Da må vi i så fall bruke

mer antibiotika også. Skal man bygge ut produksjonen slik Listhaug vil, må man dessuten investere 15 millioner i bygningsmasse. Da nærmer vi oss høyrisiko, og da vil vi få et klasseskille mellom produsenter i norsk landbruk.

## – Mer proffe i dag

Daglig leder Hans-Kristian Berg i Bygdeservice Norge registrerer en profesjonalisering av hele bransjen. Han er positiv til nysatsningen.

Daglig leder Hans-Kristian Berg i Bygdeservice Norge, forteller at samvirket – hvor alle deltakerne er selvstendig næringsdrivende bønder – alltid er opptatt av å fornye og utvide sin virksomhet. Han er positiv til satsningen på smittevern.

## I stadig utvikling

– Vi diskuterer nye utviklingsområder kontinuerlig. Det startet med trefelling, seinere ble vi involvert i hjemmeomsorg, og nå har det vært snakk om også beredskap på strekninger der mange frakter dyr og hvor trailere kan velte. Her har ofte nødetatene problemer, og samtidig vet vi at en del bygdeservicelag ligger langs hovedfartsårene. Dette med smittevern er nytt for meg, og ikke noe vi har diskutert sentralt, men ideen er god. Her vil det være viktig å kurse deltagerne, slik at de får et kunnskapsnivå i tråd med de krav som stilles, påpeker Berg.

Han forteller at antall bygdeserviceforetak i Norge har ligget stabilt på rundt 60 de siste årene. Tidligere var det flere – men så har det også skjedd en profesjonalisering, påpeker han.

– I dag stilles det større krav til alle næringsdrivende, og det

gjelder også bygdeservicelagene. Vi har de lagene som driver godt, og så har vi en «avskalning» av lag som har et mindre engasjement for å drive en næring. Samtidig ser vi et stort potensial for flere lag nord i landet. Lønnsomheten også god, sett i forhold til i jordbruket. Vi konkurrerer i det private marked, på like prisvilkår.

## Konkurrent og supplement

– Hvordan blir dere møtt av entreprenørbransjen?

– Det varierer om vi er en konkurrent eller et supplement, men vi skal uansett ikke være et billig alternativ. Forholdet til entreprenørbransjen er ikke noe stort problem. Der det er mulig, ønsker vi å være en samarbeidspartner med lokale entreprenører, sier han.

Bygdeservice Norge hadde en samlet omsetning på rundt 210 millioner kroner i 2008. Oppdragsmengden og omsetningen blant eksisterende lag har økt jevnt siden starten på 90-tallet. Aurskog-Høland Bygdeservice, for eksempel, økte sin omsetning med 5 millioner fra 2012 til 2013, og tror på ytterligere vekst etter oppkjøpet av QPS.

Samvirket har i senere tid sikret seg flere kontrakter, blant annet en jobb for entreprenørselskapet PEAB der laget skal fuge sprekker i vei, og en kontrakt på rehabilitering av jernbanespor på Sjørøya i Oslo.

**Orkel Direkte**  
[www.orkel.no](http://www.orkel.no)  
**Orkel service**  
 - der du er!

Tlf: 72 48 80 00 [orkel.direkte@orkel.no](mailto:orkel.direkte@orkel.no)