

DRIFTIGE MIDT-TELEMARK



JANNE TEK OVER. Janne Lia
frå Hørte er ny butikkdrivar i
Bøgata.

FOTO: Øystein Akselberg



PLANAR: Dagleg leiar av fagmøbler, Bjørn Steinar Holmen, har store planar for både butikken og eigedomen.

FOTO: Gro B. Røiland

Store ambisjonar

– Eg har klare ambisjonar for eigedomen, seier Bjørn Steinar Holmen, eigar og dagleg leiar av Fagmøbler. Vestfoldingen med snart 40 år i møbelbransjen har eit langt og nært forhold til Bø.

Gro Birgitte Røiland

gro@boblad.no - tlf. 930 22 398

Han var på ingen måte ukjent i området da han i 2018 kjøpte butikken Fagmøbler.

Bjørn Steinar Holmen fra Stokke i Vestfold kjenner møbelbransjen i Bø tilbake til midten av 1980-talet. Da var han seljar og hadde Einar Kaasa Møbelforretning på si faste rute.

– Eg har levd med møbelbutikken til Einar heile tida. Det er litt rart at eg skulle ende opp med å eige butikken hans, seier Holmen.

– Einar var ein pionér

Han starta karrieren i møbelbransjen i 1986, som salsrepresentant for barne- og ungdomsmøblane Stompa. I fire år var han seljar for Stompa og reiste i Telemark, Vestfold, Buskerud, Aust- og

gikk ut og gav rabatt heile året. Han annonserte i Aftenposten med «kom til Bø og få 10 prosent rabatt!». Det trakk kundar frå heile austlandsområdet. Den gongen skulle ein ikkje gi rabatt på møbler utanom januar. Einar var ein pionér, fortel Holmen.

Kjøpte butikken i 2018

I 1997 avvikla Einar Kaasa møbelbutikken, som han starta opp i 1959. Butikklokaal i Bøsenteret blei leigd ut til ei møbelkjede. Etter kvart overtok Fagmøbler drifta, og i 2008 flytta møbelbutikken frå Bøsenteret til Felleskjøpet sine gamle lokale i Gvarvvegen.

Holmen kom inn som eigar i 2018. Han fekk tilbod om å kjøpe Fagmøbler både i Bø og Skien, noko han slo til på. Han hadde da nyleg kjøpt Fagmøbler i Tønsberg. I åra før var han marknadsjef for Ekornes i Skandinavia og dreiv møbelagenturselskap.

Nå eig han alle tre Fagmøbler-butikkane. For tida er Holmen også dagleg leiar i butikken i Bø og dagpendlar frå hytta i Vrådal. Han har overtatt for Marlene Engrønningen Hellenes, dagleg

leiar sidan 2021, som snart går ut i barselpermisjon.

Ønsker å utvide

Fagmøbler ligg i Gvarvvegen 9, og i 2021 kjøpte Holmen eigedommen for 17,8 millionar kroner. Saman med sonen Bjørn Einar, som går i fars fotspor i møbelbransjen, har han ein draum om å utvikle eigedomen i Bø.

– Eg har klare ambisjonar for eigedommen. Me har ein veldig stor bakgard, og eg ønsker å utvide næringsarealet. Tanken er å lage eit idévarehus for hus og heim, seier Holmen.

Nå er han på jakt etter samarbeidspartner.

– Det kan gjerne vera lokale krefter, seier Holmen.

Ei eventuell utbygging er fram i tid, men han har planar for endring i det 1500 kvadratmeter store butikklokalet også på kort sikt.

– Me vil utnytte butikken på ein annan måte, mellom anna bygge opp ei eiga hytteavdeling med møbler, interiør, fargar og tekstilar som me meiner passar til hytter. Her me er plassert, passerer folk på veg til alle fjelldestinasjonar og tusenvis av hytter

i heile Telemark. Me vil også utvikle eit prisspenn, slik at det blir noko i butikken for alle, utan å gå på kompromiss med kvalitet, seier møbelhandlaren.

Positiv flyt

Fagmøbler i Bø har hatt ei god utvikling det siste året. Etter ein tøff start på 2023, kom året ut med auke i omsetninga på 9,5 prosent. Siste halvår av 2023 hadde ein vekst på 24,3 prosent, fortel Holmen.

2024 har byrja svært bra. For perioden 1. januar til 18. februar i år kan han vise til ein vekst på 49,8 prosent, samanlikna med same tid i fjor.

Brutto omsetning i 2023 var 18 millionar kroner. For 2024 er det budsjettert med ei omsetning på 20,5 millionar kroner.

Holmen har stor tru på butikken og Bø, som han ser som eit vekstområde.

– 2023 har vore ei fin reise, me er i flyt i positiv retning. Me jobbar for å skape det trivelegaste møbelhuset i heile øvre Telemark, der alle skal bli møtt med eit smil når dei kjem inn døra, seier Bjørn Steinar Holmen.

Trygghet når du trenger elektriker

Hos oss kan du føle deg trygg på at jobben er utført av dyktige fagfolk. Vi har bred kompetanse innen blant annet Smarthus, belysning, solceller, el-kontroll og termografi, og leverer alt av elektrotjenester til private og næring.



mitek-as.no
Tlf. 35 10 24 00
post@mitek-as.no



Velg kjernekledning av malmfuru fra Telemarksbruket i Bø!

Kun det beste er godt nok når vi produserer vår kledning – Kjernekledning. Derfor bruker vi kun kjerneved, stammens indrefilet.

Slik at du får topp kvalitet, fra innerst til ytterst.

Kledningen er endeployd, for rask montering og mindre svinn.

Gå til ditt lokale byggevarehus og spør etter Hasås sin malmfuru kledning eller terrassebord!

Hasås

HASAS.NO





PÅ NYTT: Arne Ingvar Moen held fram med hytter og startar nytt firma.

FOTO: Marta Kjøllesdal

Moen satsar på nytt

Fire av selskapa til Arne Ingvar Moen vart slått konkurs siste dagen i januar. Frå 1. mars håpar Moen å vere i gang igjen i det nye selskapet Buen Hytter.

Marta Kjøllesdal

marta@boblad.no - tlf. 976 88 692

Det var selskapa Moen Design AS, Buen Utvikling, Buen Midt/Original AS og Buen Partner som vart slått konkurs.

– Det er sjølv sagt nokre leverandørar som tapar på konkursen. Hyttekjøparane har fått tilbod om at eg kan gjere ferdig hytta for dei, seier Moen.

Det handlar om fem hytter som han held på å bygge.

Pandemi og prisstiging

Moen opplyser at det er fleire ting som har ført til konkursen. Før pandemien selde han mange hytter. Under koronapandemien måtte snikkarar som kom kyrande til landet i same bil ha to bustader. Så vart grensene heilt stengde og så har prisane stige. Moen fortel at restriksjonar i

samband med pandemien førte til problem med leveransar av materiale. Det igjen førte til at kundane heldt tilbake store beløp, opp mot 25 millionar kroner.

– Prisane auka med opp mot 20-30 prosent, det kunne me ikkje berre velte over på kundane, seier Moen.

Konkursen er veldig trist

Renteauke, lånerestriksjonar og usikkerheit om prisutvikling gjorde at salet gjekk ned med mellom fem og ti prosent frå 2022 til 2023.

Han forklrar at ein har jobba med å skalere ned og omstrukturere selskapa for å kome seg igjennom 2024 med ein marknad som er berre ein brøkdel av det firmaet er bygd for.

– Me har gjort alt i vår makt for å unngå konkurs, men det gjekk ikkje. Det seier me oss leie for, seier Moen.

Han tykkjer konkursen er veldig trist.

– Buen har vore ei av dei sterkeste merkevarene i hyttemarknaden. Me har vore her i 40-50 år og det står fleire tusen Buen-hytter i den norske fjellheimen, seier Moen.

Ekstrem situasjon

– Hyttemarknaden er veldig langt nede, seier Moen.

Han har kjøpt buet av banken og reknar med å bruke eitt år på å overleve, bli ferdige med hyttene ein har selt og kome tilbake og vere klar når marknaden er tilbake. Hyttene til det nye selskapet vil både vere norskproduserte og importerte frå Estland, og Moen reknar med at det blir tilsett fire snikkarar frå 1. mars, tillegg vil det bli leid inn nokre.

– Det er nokre positive signal, seier Moen om hyttemarknaden, men han tykkjer det går seint.

Han håper at kundane vil vere tilbake i løpet av året. Han har to hytter som skal opp til våren.

Gamle hytter

Moen har halde på i snart 30 år og vore med på fleire opp- og nedturar, men kallar denne nedturen for ekstrem, verre enn dei andre til saman. Det har vore så mange ting. Sjølv om det var mange som kjøpte hytter under korona, meiner han at marknaden ikkje er metta.

Han trur at dersom ein kan leve 15 til 20 hytter i året vil firmaet kunne ha ein brukbar økonomi. Han peikar dessutan på at det ikkje berre handlar om nye hytter, det er også gamle hytter som skal byggast ut og haldast vedlike.

– Det ringer folk kvar veke som vil ha supplering. Me får ein del å gjere der, og me kan levere alle modellar tilbake til 70-talet, seier Moen.

13 millionar i pantegjeld

Bustyrar, advokat Øystein Malmgren, opplyser at pante-

gjelda er på rundt 13 millionar kroner og det er banken DNB som har pantet. Han har førebels ikkje oversikt over den andre gjelda, men seier at rekneskapen er i orden.

Selskapet Moen Design selde for 45 millionar kroner i 2022. Det var ein kraftig auke frå omsetninga på mellom 20 og 32 millionar kroner dei føregående åra. Selskapet har elles hatt svigande resultat. I 2022 var det på minus 4,2 millionar kroner før skatt, og året før på 5,5 millionar kroner i pluss. Også driftsresultatet har svinga.

Buen Partner har også vaks. Der var omsetninga på 129 millionar i 2022 og resultatet før skatt var 3,7 millionar kroner i pluss.

Buen Midt/Original selde for 94 millionar kroner og hadde også 2,7 millionar kroner i pluss i 2022. Det fjerde selskapet, Buen Utvikling, selde for 67 millionar kroner i 2022 og gjekk med fem millionar kroner minus før skatt. Resultata for 2023 er ikkje klare.

Vi forhandler **IdeHUS**

Ta gjerne en tur innom på vår hjemmeside tbeas.no eller på idehus.no der du finner et rikholdig utvalg av boliger, hytter eller garasjer.

Du kan også kontakte Kristian Eika på 452 13 811 eller på kristian@tbeas.no

TBE

Telemark ByggEntreprenør AS

Din lokale
byggentreprenør

Telemark ByggEntreprenør AS er entreprenør og boligleverandør med kontoradresse Torshølvegen 8, 3810 Gvarv.

Vi har i dag 35 fast ansatte og har vårt nedslagsfelt i hele Telemark.



TEK OVER DET GULE HUS: Janne Lia frå Hørte blir ny butikkdrivar i Bøgata. Her har ho akkurat opna butikken for ei ny arbeidsveke som butikksjef.

FOTO: Øystein Akselberg

–Elskar butikken

Brukbutikken Det Gule Hus får snart ny eigar og drivar. No er det Janne Lia (40) frå Hørte som skal halde styr på over hundre private seljarar.

Øystein Akselberg

oystein@bøblad.no - tlf. 906 38 453

I desember 2019 opna danske Niels Gerner Nielsen gjenbruksbutikken Det Gule Hus i Bøgata 33. Idéen hadde han med seg frå heimlandet, og butikken var den fyrste i sitt slag i Noreg.

Konseptet er å leige ut standplass der folk kan selje brukte ting, handverksprodukt eller kva dei vil. Standleigarane betalar leige for hyllepass og provisjon av salet.

I februar 2021 selde grunnleggjaren av butikken drifta til Wenche Darrud, som overtok frå 1. mars same år. Ho blei dermed franchisetakar i kjeda Det Gule Hus. I dag finn ein Det Gule Hus-butikkar landet rundt, og det er nå ni av dei. Den siste butikken som er opna er i Oslo.

– Rett i mi gate

Hørte-dama Janne Lia har bakgrunn frå både læraryrket og som butikksjef, men no går ho «all in» som drivar av retro- og gjenbruksbutikken Det Gule

Hus. Ho har kjøpt drifta av butikken av Wenche Darrud, som har drive butikken i tre år. 1. mars er datoén for overtakinga.

– Eg elskar denne butikken. Konseptet med gjenbruk er hundre prosent rett i mi gate, seier Lia, som fekk spørsmål om å ta ekstravakter i butikken allereie for halvanna år sidan.

Ho har til no hatt 60 prosent stilling på Det Gule Hus sidan sist sommar, men frå no av blir det hundre prosent, minst. Darrud skal elles fortsetje å jobbe deltid i butikken.

Janne Lia har utdanning innan visuelle kunstfag og design frå USN Notodden, samt praktisk pedagogisk utdanning med spesi-alpedagogikk. Ho har jobba ti år som lærarassistent ved Bø skule og har også bak seg tre år som butikksjef på Leikeplanet, som hadde tilhald i Stasjonsvegen.

Stor kundekrets

Lia bur på garden Helgetveit på

Hørte med mann og to barn; ein gut på tolv og ei jente på tre år.

– Då Wenche ville selje butikken, måtte eg ta ein sjekk på heimebane og fekk støtte derfrå. Så da var det berre å hoppe i det, seier Lia.

– Eg kjøper ein ferdig opparbeidd butikk med stor kundekrets, og slepp å bygge opp alt frå botnen av, seier ho.

Lia overtek rundt 100 kundar som leiger salssstand i butikken. Nokre har vore med heilt frå starten i 2019, medan andre er innom for ein periode på fire veker, før andre overtek hyllepllassen.

Sel klede, men også ting

– Klede er populært. Det blir likevel sagt at det unike med butikken i Bø er at salet fordeler seg jamt på klede og andre ting. Andre butikkar sel absolutt mest klede, seier Lia, og legg til at småmøblar, treprodukt og garn alltid er ettertrakta varer i butikken hennar.

Akkurat no har ho faktisk ledig nokre få hyller for moglege leigetakarar. Høgsesongen til butikken er heilt klart vår og sommar.

– På det meste har ein standleigetakar klart å selje for over 50.000 kroner på berre ein månad. Det viser at det er ein marknad for fine ting, sjølv om

dei er bruka, seier Lia.

– Gode blikkfang er bra

Lia innrømmer gjerne at ho er glad i gjenbruk og hatar at det blir kasta ting som kan brukast av andre.

– Ved å leggje brukte ting ut for sal her kan andre ta over og få glede av tinga. Det er sjølv sagt mykje pengar å spare for dei som handlar bruk i staden for nytt, seier ho, og legg til at det også er ein stor forskjell å leggje ting ut for sal fysisk i ein butikk i staden for å bruke til dømes finn.no.

I Det Gule hus vankar både samlarar på jakt etter unike ting, eller det som kan kallast «retro».

– Det er alltid populært når me

får inn noko som stikk seg ut, eller som er eit blikkfang. Eg blir likevel stadig overraska over kva kundar set pris på og vil ha, seier ho.

Lia tenker at butikken har eit godt gjenbrukskonsept som gjer at folk med godt samvit kan rydde heime og få ut ting som ikkje er i bruk lenger. Gjennom butikken kjem det til bruk og glede for andre, i staden for å bli kasta.

Sjølv har Lia seld over 500 ting i butikken dei siste to åra.

– Det er herleg å rydde bort ting som me ikkje brukar lenger og selje dei i gjenbruksbutikken, seier ho, og reknar med at det har gjeve ho ei inntekt på rundt 25.000 kroner.



RETRO OG BRUKT: Janne Lia seier at ho har funne drømjobben i denne gjenbruksbutikken



KOMPETANSESENTER INNEN HUS OG HJEM!

PÅ

Ekspert-senteret

Fagfolk • Boligidéer • Miljø

FINNER DU

1. ETASJE

POWER

Hos Power sørger prisroboten for at du får samme lave pris i butikk som på nett.

Åpningstid kl. 10-18 (16)

NOREMA

Norema by Power er et utvalgt kjøkken - sortiment som selges flatpakket via Power.

Åpningstid kl. 10-17 (16)

sigdal

Norskprodusert kvalitetskjøkken, baderom og garderobeløsninger.

Åpningstid kl. 10-17 (16)

MESTERLYS

Stort utvalg av spennende lamper, lyspærer og interiør.

Åpningstid kl. 10-18 (16)

HVITEVARE SERVICE

Service, vedlikehold og reparasjon av hvitevarer.

Åpningstid kl. 08-16 (lørdag stengt)

**TVB
TVB Bolig AS**

Boligbygger og forhandler av Hellvik hus.

Åpningstid kl. 08-16 (lørdag stengt)

Tlf. 35 06 03 50

Tlf. 952 45 013

2. ETASJE

**MURMESTER
ESPEDALEN
MEIR ENN MUR**

Utfører alt innen mur, puss og flisarbeid. Se vår store flisutstilling.

Åpningstid kl. 08-15.30 (lørdag stengt)

BØ INSTALLASJON

Fremtidsrettede elektrikere med løsninger bygget for fremtiden.

Åpningstid kl. 07-15.30 (lørdag stengt)

3D arkitekter as

Arkitektjenester for alle typer tiltak.

Tlf. 91 75 21 29
post@3d-arkitekter.no

På senteret finner du også:

**NJFF
Telemark****BØ TRAFIKKSKOLE**

**Bruk Ekspert-Senteret til ditt neste prosjekt!
Det lønner seg å bruke fagfolk som kjenner hverandre.**



TVB BOLIG



MESTERLYS



SIGDAL OG NOREMA



MURMESTER ESPEDALEN



BØ INSTALLASJON



3D ARKITEKTER

EKSPERT-SENTERET | STASJONSVEGEN 17, 3800 BØ

Her har det gått i tr

Traktor- og maskinbedrifta i Lundevegen har levd eit noma-deliv i Bø sidan starten i 1967. Traktor er fortsett det viktigaste produktet, men lokalmarknaden er i vekst.

Øystein Akselberg

oystein@boblad.no - tlf. 906 38 453

Oppstarten var i den gamle BP-stasjonen i Bøgata 33, der Det Gule Hus held til i dag. Sidan har bedrifta hatt tilhald på fire ulike plassar i Bø, før den i 2014 landa i Lundevegen 31.

Bedrifta bytta i 2003 namn til Telemark Traktor og maskin (TT Maskin), og kunne dermed feire 20-årsjubileum i fjor. Om tre år kan TT Maskin igjen feire seg sjølv. Da har bedrifta 60 år bak seg i traktor-, maskin- og utstyrssbransjen. Bedrifta blei etablert som Traktor og Maskin i 1967.

Traktor er ting

I starten var det sal av traktor og korntreskarar som var den viktigaste berebjelken. Hovudmarknaden har heile vegen vore landbruk, entreprenør- og anleggsbransjen, ute- og parkavdelinga til kommunar, idrettslag og den private marknaden.

– Traktor er fortsatt vår salsartikel nummer ein, med reiskap til traktor som god nummer to, seier salssjef Widar Johannessen.

Han legg likevel til at også vedmaskinar og tømmerhengrar er i skotet, Dei har teke av dei siste to åra. Forklaringa er at det har blitt stadig fleire aktørar i vedmarknaden, både private og produsentar.

Sel øg til privatmarknaden

I dag reknar TT Maskin med at den private marknaden utgjer tredjeparten av omsettinga. Her går det i grasklypparar, snøfresarar og robotklypparar, samt mykje anna.

Traktormerket Zetor var i starten grunnpilaren og bedrifta var marknadsleiar på dette merket på 1980-talet.

At fruktbransjen er i skotet merkar også folka på TT Maskin. Dei har fleire produkt som er viktig for fruktgardane, og viser gjerne fram minilastarar der ein kan montere 200 ulike



TRAKTOR ER HOVUDPILAR: F.v. butikksjef Olav Versto Roheim, dagleg leiar Ivar Soterud, verkstadmeister Gunnar Stenstad og salssjef Widar Johannessen samla ved ein Deutz-Fahr 7250 Warrior, ein toppmodell til rundt 2,3 millionar kroner.

typar utstyr i fronten.

Dei fem eigarane av TT Maskin er dagleg leiar Ivar Soterud, verkstadmeister Gunnar Stenstad, og salssjef Widar Johannessen, i tillegg til Einar Forberg og Gunnar Enggrav. I 2023 var omsettinga nær 60 millionar kroner, som saman med 2021 så langt er toppåret for bedrifta i Lundevegen.

Aldri raude tal

– Me har aldri hatt raude tal i rekneskapen. Det er noko me kan vere stolte av, seier Ivar Soterud, og fortel at dei hadde forventa ein liten nedgang i salet då

dei flytta til Lundevegen.

– Me enda opp med ein kraftig auke det første året her, minnest han.

I dag har dei ti-elleve tilsette og ein lærling på verkstaden. Gunnar Stenstad er verkstadmeister og butikksjef er Olav Versto Roheim. Dei tilsette er fordelt med seks mann på verkstaden, to i butikken og på delelageret og to på administrasjon og sal.

Stabil stab og ein senior

Gunnar Stenstad er senioren på huset. Han er 74 år gammal og tok til i bedrifta i 1969. Med

det har han snart 54 år på baken i maskinfirmaet. Ivar Soterud heng litt etter med 44 år i bedrifta når hausten kjem.

– Me har ein stabil gjeng her. Dei tilsette er også svært fleksible ettersom me stadig må overlappe litt på jobbane. Folk blir her lenge, gjerne heilt til pensjonsalderen og meir til, seier Soterud med eit smil. Han legg til at dei tilsette stort sett er lokale folk, bortsett fra ein fra Flatdal.

Ei kvinne er også blant dei fast tilsette. Grete Vassend har fartstid på 20 år som reinhaldar.

Import frå utlandet

I dag driv TT Maskin også med import av reiskap som hengrar og tømmerhengrar frå Estland, Polen og Italia. Ein annan spesialitet er industrigass som produkt, og her går det i sveisegass, skjerebrennargass, gass til ølproduksjon og tappe-tårn og propangass.

I butikk og på delelager møter ein butikksjef Olav Versto Roheim og IT-ansvarleg Kjell Olav Forberg. Dei fortel at ein stor del av jobben er å følgje opp med service og sal til maschineigarar i heile Telemark.

Traktor i 60 år



ALLE FOTO: Øystein Akselberg



WIDAR MED W: På salssjef Widar Johannessen sitt kontor prydar flotte traktorar plakatane på veggane. Han peikar på at Zetor var grunnpilaren i starten, medan dei siste åra er det Deutz-Fahr som er bestseljaren. Han synest også det er stas å selje traktor av merket Lamborghini.



I BUTIKKEN: Butiksjeff Olav Versto Roheim (t.v.) og IT-an-svarleg Kjell Olav Forberg tek seg begge av delelager og butikk. Her er dei ved nokre kraftige dieseldrivne varmeapparat.



LIGG I LUNDEVEGEN: TT Maskin er lett synleg frå vegen. Her har bedrifta hatt base sidan 2014.



PÅ VERKSTADEN: Even Stenstad, lærling Sondre Haugen Hyttedalen, Gunnar Enggrav og verkstadmeister Gunnar Stenstad er fire av karane som ein kan finne i sving i verkstaden til TT Maskin.



I SJEFSSSTOLEN: Dagleg leiar Ivar Soterud har ein kunde på tråden og kan etterpå stadfeste at det blei sal. Soterud har snart 44 år på baken i bedrifta.

sør arkitekter

Arkitekter
Interiørarkitekter
Landskapsarkitekter
Arealplanleggere

post@sorarkitekter.no
tlf. 350 29500



Når det kjem til suksessen til bedrifa di, er lokal støtte avgjerande.
Styrk det lokale næringslivet ditt med personleg bænkrådgjeving frå våre lokale ekspertar.
Saman byggjer vi ein sterkare framtid for lokalsamfunnet vårt.

Lokale folk, lokal kjennskap



Sparebanken DIN Telemark

ein LOKALBANK™

35 06 09 00

firmapost@sparebankendin.no



ALT DU TRENGER

til din frukt- og grøntproduksjon

Fimex er en spesialbutikk for alle som er interessert i det som gror i bakken om det er til husbruk, eller profesjonell produksjon.

Vi leverer til store og små produsenter, samt til deg som kun har en balkongkasse eller to. Vi fører alt av plantevern, gjødsel og andre driftsmidler som er nødvendig for å få en så bærekraftig produksjon som mulig.

Besøk gjerne butikken vår på Gvarv, eller ring oss for en fagprat.



Hørtevegen 2, 3810 Gvarv
Telefon: 95 70 70 00 || epost: post@fimex.no

Alt til byggeplassen

Bygg med tillit ved å velge
TBU AS, din **ultimate**
leverandør for alt på
byggeplassen.



TBU

Her er fleire ubruk

I næringsparken på Brenna står fleire tomter ubrukte. Både Øya-tomta og Humlebrekke-eigedommen kan sørge for fleire byggjeklare tomter til næringsverksemnd.

Øystein Akselberg

oystein@boblads.no - tlf. 906 38 453

Det skjer stadig noko både i og på areala rundt Midt-Telemark næringspark på Brenna.

I september 2021 meldte Bø blad at alle tomtene i næringsparken var selde. Det var Cato Rekanes gjennom selskapet Rekanes Eigedom AS som kjøpte dei to siste tomtene.

I ettertid har det vore bygging på fleire tomter, men på nokre har det vore heilt stille.

Det er i tillegg konkret utvikling på to naboreal ved næringsparken, som begge vil tilføre fleire næringstomter og kanskje bli ein del av næringsparken. Det gjeld Øya-tomta og Humlebrekke-arealet ned mot elva.

Fleire ubebygd tomter

Mellom bensinstasjonen Tanken (Torshølvegen 2A) og Telemark Byggentreprenør (Torshølvegen 8) er det fleire tomter der det ikkje har skjedd noko. Eigarar i Torshølvegen 2B er Parwar Eiendom & Bilauto DA ved Parwar Saleh Ali. I Torshølvegen 2C er MBJ Eiendom AS eigar ved Stian Johnsen, Dag Morgan Bakken og Per Øyvind Olsen Moen.

Eika Maskinsalg AS ved Johannes Eika og Halvor Eika har base på Torshølvegen 5. Mellom Eika sitt bygg og politistasjonen er det også ei tomt som ikkje er bygd på. Den er eigd av tre selskap med adresse i Skien.

På innsida av bensinstasjonen er det også ei tomt som det ikkje er bygd på.

– Det er fire-fem tomter i næringsparken som står ubebygde, seier Helge Hallingby, som er dagleg leiar i Midt-Telemark Kommunale Eigedom AS og styreleiar i Midt-Telemark Næringspark AS på Brenna.

Hallingby opplyser at det i kjøpsavtalene ligg mogleheieter om gjenkjøp dersom det ikkje skjer noko på tomtene, men han er mellombels avventande til om slike prosessar vil bli bruka.

– Eg trur ikkje næringsparken skal gå inn i å bruke gjenkjøpsrett no. Det er heller ikkje nok press på kjøp og leige av næringstomter for tida, seier



IKKJE BYGD PÅ: Mellom bensinstasjonen Tanken og Telemark Byggentreprenør er det to tomter som det ikkje er bygd på.

han, og legg til at det er mest naturleg at tomter som ikkje blir utvikla blir seld vidare til andre som er interessert.

Nye næringsareal

Trioen Einar Forberg, Lars Kåre Haugen og Cato Rekanes har saman kjøpt Øya-tomta som ligg mellom Steinsenteret og næringsparken. Her har dei etablert selskapet Brenna Næringspark AS, og arealet er allereie regulert som næringsareal. Saman sit dei dermed på rundt 25 mål ledig areal for næringsetablering.

– Dette er gode næringstomter som ligg nær opp mot riksvegen. Dette er eit prosjekt eg absolutt heiar på, seier Hallingby.

Fra landbruk til næring

Det har også vore ein diskusjon om framtida for tomta til Humlebrekke-familien som i ein tidlegare arealplan var inne

som næringsareal i tilknyting til næringsparken. No har det vore diskutert om denne skal omregulerast frå landbruksareal til framtidig næringsareal.

Etter det Bø blad kjenner til er det inngått ein intensjonsavtale mellom Midt-Telemark næringspark og Anne Humlebrekke om kjøp av eigedommen. Eit vilkår for dette er at kommunen vedtek å omregulere arealet frå landbruk til næringsareal i arealdelen i kommuneplanen.

Teknisk sjef stadfestar

– Det stemmer at næringsparken har inngått ein intensjonsavtale. For at arealet skal kunne brukast som næringsareal må ein regulere det om. Dette kan enten gjerast via kommuneplanens arealdel og deretter i ein reguleringssplan. Alternativt kan ein gå direkte på reguleringssplan, seier kommunalsjef teknisk Hans

Kortner Ryen.

Han meiner det vil vere ein fordel å gå vegen om kommuneplanens arealdel, for å kunne vurdere behovet og sjå dette arealet i samanheng med øvrig næ-

ringsareal i kommunen.

– Om ein skal rullere arealdelen med ei vurdering av næringsareal eller andre tema vil bli fastlagd i kommunens planstrategi som kjem til politisk



NÆRINGSPARKEN: Her er området mellom Miljøstasjonen på Brenna og vidare opp til Steinsenteret. Mellom dei ligg næringsparken. Bygde tomter er vist på kartet. FOTO: Kartverket

te tomter



ALLE FOTO: Øystein Akselberg

handsam i løpet av våren, seier kommunalsjef Kortner Ryen.

– Dette er eit steg i riktig retning, det blir spennande å sjå utviklinga i saka. Som eg har uttalt tidlegare håpar me verkeleg at kommunen klarar å få area-

let omregulert tilbake til næring. Slik eg har forstått det er det ikkje nok at saka blir vedteken i kommunen, fylkesmannen må også spele på lag her, seier Anne Humlebrekke i ein kommentar til Bøblad.



HAR LEDIG AREAL: Styreleiar i Midt-Telemark Næringspark, Helge Hallingby, slår fast at det i dag ikkje er nok press på ledig næringsareal i kommunen. Han håper at eit større område, Humlebrekke-tomta, som ligg attmed dagens næringspark, kan bli ein del av Midt-Telemark Næringspark i framtida.

FOTO: Øystein Akselberg

HjartdalBanken

Gode råd er ikke langt unna

Vi i banken er alltid klare for en prat. Om små og store økonomiske valg, og alt midt imellom.

En lokalbank i [eika](#).



- Komplett blåseisolering av nybygg
- Etterisolering av eldre bygg

ISOBYGG
BLÅSEISOLERING

905 77 431 isobygg.no

DIN LOKALE LEVERANDØR

I hyttemarknaden s

To meklarar og Finn.no melder om eit dårleg hytteår i fjor, men det kan vere endringar på gang.

Marta Kjøllesdal

marta@boblad.no - tlf. 976 88 692

Eit hyttefirma har gått konkurs i Midt-Telemark i år. Ei av årsakene vart opplyst å vere den vanskelege hyttemarknaden i fjor. At det var vanskeleg er det fleire som stadfester.

– Det er betre i år enn i fjor. I fjor selde me 37 hytter. Me reknar med å selje 60 hytter i år.

Det fortel egedomsmeklar Vilde Juvet Steinmoen hjå Aktiv i Midt-Telemark. Men om dei sel betre i år, så er prisen på hyttene lågare. I år er den så langt 16.000 kroner per kvadratmeter, mens den i fjor var på 31.000 kroner.

– Det er mykje enklare standard på hyttene og prisen er mykje lågare, forklarar Steinmoen.

Ønsker enklare standard

Egedomsmeklaren peikar på at det er dette som er overkomeleg i forhold til økonomien til hyttekjøparane.

– Dessutan trur eg det er fleire no som ønsker seg meir gammaldags hytte, meiner Steinmoen.

Ho fortel at dei fleste hyttene har ei straumkjelde og ei vasskjelde, kanskje ein brønn. Dei hyttene ein har selt til no er litt eldre hytter, men det er grei standard på dei.

Det er lite hytter frå Sauherad som blir selt via Aktiv. Det er først og fremst Lifjell som er området, men innimellom har dei også hytter i området mot Reskjemheia og mot Seljord.

Lokalområdet er viktig

Det kom ikkje ny renteauke frå Noregs Bank ved siste vurdering. Det trur Steinmoen gjer at marknaden har letta litt. Det ser ut til å lette litt økonomisk, og kanskje er renta på veg ned.

– I det siste har det vore litt fleire som har teke kontakt, seier Steinmoen.

– Det er veldig fint på Lifjell. Du har alt der. Det er kort veg ned til bygda dersom ein manglar noko, og det er muleg med både langrenn og alpint. Lifjell er også eit fint heilårsområde, og det er fint å gå tur her om sommaren også, reklamerer meklaren.

Ho meiner at nærleik til Sømmland, klatreparken Høyt og Lavt, Norsjø Ferieland og at det



HYTTEFELT: På Grostul på Lifjell har det dukka opp mange nye og store hytter dei siste åra.

er litt å gjøre i nærområdet nok og er med på å trekke hyttekjøparar til området.

Kort reiseveg positivt

Ein del av dei som kjøpte hytte under koronatida sel igjen no, men Steinmoen meiner dei fleste har hatt hytta lenge før dei sel.

– Dei kjem mest frå Grenland og Vestfold. Det er overkomeleg reiseveg. Det er veldig kjekt med reiseveg på rundt ein time. Då er det mykje lettare å bruke hytta. Reiseveg har mykje å seie, og det at det skjer noko, gjentek Steinmoen.

Det er stor prisforskjell mellom for eksempel område i

Rauland og Lifjell.

– Lifjell er overkomeleg for mange. Ein kan få ei veldig fin hytte til to millionar her, og det er ofte grensa til mange, seier Steinmoen.

Er kvitt hyllevarmarane

– 177 dagar er omsetningstida for dei hyttene som er selt i 2024. Det er fordi det er mange hytter som me kallar hyllevarmarar, som er hytter som blir liggande lenge før dei blir selt, seier Steinmoen.

I 2023 var salstida 62 dagar. No har Steinmoen to hytter til sals på Lifjell og ei i Seljord. Totalt er det 35 hytter til sals i

Midt-Telemark no. 17 av dei er lagt ut i år og åtte er selde.

– Eg trur det kjem til å løsne i år. Me må ha tolmod, men det går til rett pris, seier Steinmoen optimistisk.

– Eg trur nybygg kan ta seg opp att, men eg trur mest på brukte hytter som er lette å omsetje, seier Steinmoen.

Og for dei som er interessert:

– Det er framleis tomter att på Lifjell, seier Steinmoen.

Meiner det var kollaps

– Ja, ein kan i grunnen seie at det var ein kollaps i marknaden i 2023, seier Berit Seltveit, egedomsmeklar og dagleg leiar hjå

Lokalmegleren i Bø.

Fra koronasessongen med kjempebra sal fortel ho at det gjekk til ein superstille marknad.

I fjor stoppa mykje av bygginga opp. Seltveit fortel at sallet av dei dyra hyttene også stoppa opp. Gammaldagse og rimelegare hytter er enklare å selje for tida.

– No har me lagt ut tre rimelegare hytter. Det kan godt hende dei kan gå fort. Det er eldre hytter, seier Seltveit.

– Renteoppgang har stor påverknad, den kjem på toppen av at matprisar og alt som auka. Det er dyrtid. Å kjøpe hytte er meir luksus om ein ikkje treng den.

skjer det endringar



ALLE FOTO: Marta Kjøllesdal

Dessutan trur eg at det går i bølgjer, seier Seltveit.

Meiner det lysnar no

– No har me trua, smiler Seltveit.

Denne vinteren meiner ho at det tek til å lysne.

– Det blir litt meir normalisert utover våren og til hausten. Det vil ta litt tid, men me ser at salat aukar først på hus, og så veit me at hytter kjem etterpå, seier Seltveit.

Renta har ikkje starta å gå ned, men heller ikkje auka i det siste.

– Det at det er signal om at rentetoppen er nådd gjer at folk

blir meir handlekraftige, men der er mange faktorar, seier Seltveit.

Ho viser til at det har blitt vanskelegare å få lån i banken.

Lokalmeklaren har tru på at hytter i ein prisklass på mellom ein og to millionar kroner vil gå fram over. Dei dyrare er vanskelegare å selje.

30.307 kroner i snitt

I fjor vart det hos Lokalmeglen omsett 53 fritidsbustadar i Midt-Telemark. Dei oppnådde ein kvadratmeterpris 30.307 kroner i snitt. Tidlegare har salat lege på rundt 50 hytter og tomter i året.

Hyttekjøparane kjem i stor grad frå Vestfold, og litt frå Grenland.

– Det er kortare veg hit, seier ho om konkurrenten Rauland.

Hyttekjøparane i Vestfold peikar på at Lifjell er det nærmaste høgfjellet.

– Dei er veldig opptatt av at det er aktivitetar i området. Dei tenker totaliteten med Sommarland, klatreparken og nærliek til Telemarkskanalen. Det er mykje fint her om sommaren i tillegg til at det er eit fint turterreng. Eg har snakka med hyttekjøparar som har vorte flittige brukarar av Gullbring, fortel Seltveit. Dei største konkurrentane på



EIGEDOMSMEKLAR: Vilde Juvet Steinmoen hos Aktiv i Midt-Telemark.



EIGEDOMSMEKLAR: Berit Seltveit, eigedomsmeklar og dagleg leiar hjå Lokalmegleren i Bø.

marknaden er Rauland og til dels Vrådal, der dei har eit veldig bra alpinanlegg.

– Ein kunne ønskje seg større og betre skitrekk her, for dei som det er veldig viktig for reiser andre plassar. Elles er det mykje positivt, seier Seltveit.

Færre kikkar på nettannonser

Nettsida Finn melder at det no ligg 3.954 hytter til sals hjå dei. Det er ein oppgang på nesten åtte prosent frå i fjor. Det trur ein kan vere ein effekt av det store hyttesalet under koronapandemien. Finn ser også på besøket på annonsane på nett og her har det vore ein sterk nedgang. Ein

må tilbake til 2018 for å finne tilsvarande tal.

– Dyrtida har gjort at mange nordmenn prioriterer andre ting enn hyttekjøp, seier bustadekspert og leiar i Finn eiendom, Jørgen Hellestveit.

Han viser til at over ein tredel av hytteannonsane i fjor vart republiserte etter at dei ikkje vart selde i første perioden. Det er ein auke på 32 prosent frå 2022. Han understrekar at det likevel ikkje er snakk om ein kollaps.

– Nordmenn har generelt svært høg interesse for hytter og talet på besøk på hytteannonsane er på eit sterkt nivå, seier Hellestveit.

- Vi setter verdi på Midt-Telemark



Tlf. 907 84 247

E-post: post@byggogtakst.no • www.byggogtakst.no

Våre tjenester:

TILSTANDSRAPPORT

FOR BOLIG

VERDITAKST

NÆRINGSTAKST

LANDBRUKSTAKSERING

ANDRE OPPDRAG

Denne trenger du ved salg av bolig (tek. rapport)

Her kommer også teknisk verdi frem

Forretninger, næringsbygg

Ved generasjonsskifte eller salg i åpent marked

Rapporter ved skade, tvistesaker, inneklimavurdering, bruk av måleinstrumenter for dokumentasjon



Vi har de nødvendige godkjenninger.

Vi kan levere alt av:

pukk

grus

stein

betong

over hele
Midt-Telemark
kommune.



HELLESTAD
SANDTAK

Hegnunvegen 131, 3804 Bø
tlf. 35 95 01 49
www.helle-h.no



TELEMARK BEGRAVELSESBYRÅ

NORHEIMS EFTF. AS

JARL OLAV RUGTVEIT

Bø-Sauherad-Nome

Siden 1972

Døgnvakt

35 95 52 80/41 60 38 40

post@telemark-begravelsesbyraa.no

Gravsteinsverksted

For ny gravstein, graving,
rens eller restaurering.



*Vi ønsker å være nyttige medmennesker
i en vanskelig tid*

"Sørger og gleder vandrer sammen."

*"Av og til skulle jeg ønske at de skulle lag, slik at jeg kunne følge den ene.
Jeg ville valgt gleden"*

DRIFTIGE MIDT- TELEMARK

Vårt næringsmagasin for Midt-Telemark
kjem med Bø blad 7. november.

Bestill annonseplass!

Rune: 950 85 949 // marked@boblad.no

José: 468 84 460 // jose@boblad.no

Jan Sigurd: 907 69 219 // jansigurdp@gmail.com



Bøblad
Lokalavis for Midt-Telemark

Midt-Telemark og Nome Utvikling AS
er kommunens næringsapparat.
Noe av det vi tilbyr er:

**StartOpp**

Gratis veiledning helt fra idefasen ved oppstart av egen bedrift

Aktuelle tema:

- Idéavklaring
- Planlegging av etableringen, fremdriftsplan
- Avklaringer rundt selskapsformer, lover og regler
- Forretningsmodell, forretningsplanlegging
- Budsjett og finansiering
- Veiledering på søknader på aktuelle støtteordninger
- Nettverk og samarbeidspartnere

Bedriftsutvikling gjennom Målbedriftsarbeid

MTNU kan bistå lokale bedrifter med utviklingsoppgaver. Gjennom næringsshageprogrammet SIVA betaler bedriftene kun en liten egenandel per time.

Aktuelle tema:

- Bedriftsrådgivning
- Utvikling av forretningsmodeller og –planer
- Søknadsarbeid
- Prosjektutvikling
- Budsjettering
- Markedsføring med mer.

Kommende arrangementer:

Workshop i bærekraft og sirkulærøkonomi 4. mars

Inspirasjonskveld for landbruket 5. mars

Kapital- og kompetansedag 9. april



Les mer om hva vi kan tilby og abonner på vårt nyhetsbrev www.mtnu.no



**Midt-Telemark og
Nome Utvikling**



AARSLEFF

FUNDAMENTERING & BORING

www.boring.no



boring.no

Vi utfører

- service arbeider på brønner/pumper
- trykking/kapasitetsøkning av brønner
- energiboring
- brønnboring
- horizontal boring
- fundamentering

Atle Østby tlf. 934 90 555 snb@boring.no

Jan Rune Folkestad tlf. 934 90 729



StartBANK



VÅR FAGKOMPETANSE DIN TRYGGHET!

Vi er din lokale elektriker i Telemark, med over 20 år i bransjen.

Våre elektrikere besitter kompetansen som sikrer trygge og gode elektriske anlegg, i private hjem, næringsbygg og landbruk.

Noen av våre tjenester:

- Solcelleinstallasjon
- Varmepumpe
- Vannbårne varmepumperløsninger
- Elbillader
- LED-belysning
- Smarthus og energieffektivisering
- Elkontroll

Ta kontakt for gratis befaring.

Telefon: 35 06 10 00

Gullbringveien 10, 3800 Bø
elektroplusstemark.no



–en del av **KONSTEL**

elektropluss +
TELEMARK