

Bygger opp nytt rehab-selskap

TEKST/FOTO// BETHI DIRDAL JÅTUN //

Med 15 års erfaring fra Jadarhus Rehab, som han utviklet fra scratch, er han igjen tilbake til nullpunktet, nå som daglig leder av Rygehus Rehab i Øksnevad Næringspark.

Øyvind Hoelgaard nyter å kunne være hands on. Å dra på befarings for å prisgi potensielle jobber, snakke med kunder og foreslå løsninger.

– Jeg har hatt 15 fantastisk fine år i Jadarhus Rehab, som leder av en stor rehabavdeling med 55 ute- og 14 innearbeidende. De siste årene har jeg nok savnet kundekontakten og det å være med å skape flotte boliger av eldre hus.

Han starter igjen helt fra scratch og kjenner gründeren boble på innsiden.

– Jeg har til og med malt og lagt teppefliser på kontoret her, flirer han.

Rygehus Rehab har sammen med Rygehus, som jobber med nyhusprosjekter, tilhold i Kverneland Næringspark, med inngang i egen dør til venstre for hovedinngangen.

Eget fagfelt

Etter bare én måneds drift er Hoelgaard allerede i gang med å utarbeide flere tilbud. To eneboliger og flere spennende rehabiliteringsprosjekter gir grunn til optimisme. Dersom disse går inn, vil disse alene gi et godt førsteår for det nye selskapet.

– Med en såpass slank organisasjon som nå, har vi helt andre muligheter til å konkurrere på pris, sier han.

Ifølge Hoelgaard er rehabilitering et eget fag.

– Vi må ha en helt annen tilnærming enn det nyhusbyggerne har. En ting er selve tømrerjobben, som i seg selv krever erfaring og kunnskap. Hvert hus har jo sin historie. Men det som i tillegg er ekstremt viktig i rehabprosjekter er den mellommenneskelige dimensjonen, sier han. Vi bokstavelig talt



Øyvind Hoelgaard skal med sin mangeårige leder- og rehaferfaring bygge opp Rygehus Rehab.

river ned hjemmet til familier. Da er det viktig at vi som den profesjonelle part forklarer kunden hvordan byggeprosessen vil være i de forskjellige fasene.

Ifølge Hoelgaard kan det i mange tilfeller faktisk være rimeligere å leie en leilighet til 10.000 i måneden enn å bo oppi et krevende rehabprosjekt. Rasjonell og effektiv drift er lettere uten en familie å ta hensyn til.

– Jeg har i mange tilfeller over en kopp kaffe i etterkant av prosjektet fått høre; "Vi skulle ha lyttet til deg, Øyvind, og flyttet ut." Men alt avhenger jo selvfølgelig av omfanget på prosjektet. Til syvende og sist er det likevel alltid kunden som har det siste ordet

her, vi kan bare gi råd. God prosjektstyring, byggemøter og fremdriftsplaner er vesentlig uansett om kunden ønsker å bli boende eller flytter ut en periode.

Hva er et godt prosjekt?

Etter Hoelgaards erfaring blir et prosjekt aller best når byggherre/prosjektutvikler, arkitekt og kunde starter planleggingen sammen. De praktisk-økonomiske vurderingene kan da gjøres samtidig med de estetiske. Kunden får informasjon som gir dem muligheten til å ta riktige valg.

– Jeg tenker da selvfølgelig på estetikk, materialvalg og pris, men også på energi-

sparende tiltak som i visse tilfeller enkelt kan ivaretas under planlegging og prosjektering. Det er alt for mange som ikke blir fortalt mulighetene som åpner seg når man skal rehabilitere boligen sin, påpeker Hoelgaard.

– Selv om vi liker best å være med fra starten, utfører vi selvsagt også oppdrag basert på allerede utformede arkitekttegninger som kunden selv kommer med, legger han til.

Erfarne fagfolk

Hvilke prosjekter sikter dere dere inn på?

– Vi gjør alt, fra skifting av ett enkelt vindu til store rehabprosjekter i millionklassen, svarer han. Planlegging og oppføring av eneboliger, der kunden



Ett rom i huset, som kjøkkenet, er et godt prosjekt for den nye rehabaktøren.

selv har tomten, er også interessante prosjekter for Rygehus Rehab.

– Etter over 15 år i bransjen med utvikling av boliger i samarbeid med kunde og arkitekter, har vi sett at utvikling av gode eneboliger er veldig lik. Også her blir de beste boligene til gjennom et tett samarbeid mellom arkitekt, kunde og oss.

Hoelgaard er allerede i gang med å bygge opp en organisasjon med erfarne tømrere.

– For å klare det i starten, kommer vi til å legge det opp slik at de i tillegg til rehabiliteringsprosjektene også går inn i rene Rygehus-prosjekter, sier han.

Han har også et mål om å ansette en person rent administrativt, en som kan ta seg av driften.

Selv vil han være mest mulig ute hos kundene og jobbe med salg og markedsføring i tillegg til den daglige ledelsen. Han regner markedsområdet for Rygehus Rehab til å være fra Jæren og nordover til Stavanger.

– "Hvordan tør du", var det flere som sa da jeg fortalte at jeg skulle starte på nytt. "Med en boligbransje som sliter...". Det finnes en mengde hus bygget på 70- og 80-tallet som en eller annen gang trenger fornyelse. Jeg har stor tro på at vi skal få til dette, hvis ikke hadde jeg ikke satset. Det avgjørende nå blir nå å bygge en organisasjon med de rette folkene. Kvaliteten og trivsel må stå i fokus, i alle ledd. Da vet jeg at vi får det til.



Planlegging og oppføring av eneboliger, der kunden selv har tomten, er interessante prosjekter for Rygehus Rehab.