

I Gjesdal

ÅRGANG 7 | 2-2022

NYTT OM FOLK OG NÆRINGSLIV I GJESDAL

TIL GJESDAL,
FIGGJO, SVILAND,
HÅBA- OG
BOGAFJELL

TEMA

BYGG
OG BO

Bor på Steinskog, tett på fjellet i Dirdal

Veien innover er smal, går over to broer og bratt oppover før en krapp u-sving tar deg innover en uventet flate like under en loddrett fjellside. Her - i enden av flaten - bor familien Berit og Jørn Helland.

06 KULTURSKOLEN 50 ÅR:
Noen satser mer enn andre

12 HEIASJEFER:
Med sauene til fjells

46 KLÆR HOS FRISØREN:
Til hverdags og fest

INNHOOLD

- 4 LEDER
- 6 Setter musikken høyt
- 9 Produserer for luftambulansetjenesten
- 10 Vil gjerne inspirere
- 13 – Dette er et eventyr
- 14 Lederskifte i Obs Bygg på Ålgård

TEMA: BYGG OG BO

- 17 Flere flytter ut enn inn, hvorfor?
- 18 Svart i vinden
- 20 Astrid overtar etter Kine
- 22 Å bo like under en fjellside i Dirdal
- 26 400 nye boliger på Solbakkane
- 28 Bygger flere boliger i Kodlidalen
- 29 Gunstig å selge bolig nå
- 30 Så din egen blomstereng
- 32 Myrområde kan stoppe Midtfjell-utbyggingen
- 34 Attraktivt for familier på boligjakt
- 36 Lokalbanken på lag
- 38 Viktig å gå hele veien med kunden
- 40 Natursteinmur? Skurve har ekspertene
- 43 Hey Honey Home og café blir ett
- 44 Hjemmekoselig ute

- 46 Å handle klær hos frisøren
- 48 Advokatens råd
- 49 MAT
- 50 NYE VIRKSOMHETER I GJESDAL



6

KULTURSKOLEN:
Jobber litt ekstra



40 **SKURVE MASKIN:**
Ekspert på steinløying



43

HEY HONEY:
Café og butikk blir ett



46

SØSS & DI:
Når frisøren selger klær

OBS BYGG HAGEMARKED - ALT TIL HAGEN!

Obs
BYGG

Godt utvalg i:
Sommerblomster
Stauder
Prydbusker
Frukttre
Potter og balkongkasser
Jord
Gjødsel



ÅLGÅRD

7-21 (8-20) TLF: 51 61 20 00

Følg oss på Facebook og Instagram [#obsbygg_aalgaard](#)



LEDER



For et kjøpesenter gir det unike konseptet som Hey Honey representerer, et særpreg som høyner kvaliteten på AMFI Ålgård.

Folkefest, festival og framtidsrettet satsing

ETTER TO ÅR med pandemi, kan endelig Blinkfestivalen slå på stortromma igjen. Publikum inviteres til Ålgård sentrum, der det i år blir både start og målgang. Det blir også gratiskonsert og grilling. NRK er på plass, og vi oppfordrer alle gjesdalbuer som har anledning om å komme til Ålgård sentrum eller plassere seg langs løypa, om å sette av torsdag 4. august. Blinkfestivalen er et fantastisk utstillingsvindu med flere timers TV-sending fra Gjesdal og en ypperlig anledning til å treffe mange kjekke folk.

DIRDAL HAR OGSÅ FÅTT sin egen festival. 14. mai inviterte Bente og Tore Hommeland ved gardsutsalget i Dirdal, sammen med Willy Steinskog, historiens første Dirdalfestival, en familiedag med aktiviteter for alle og løpet Ramnstoknuten opp/ned. All honnør til arrangørene som ønsker å skape liv og røre i Dirdal og som hele tiden tar nye steg. Dette bidrar til å forsterke identitet og stolthet og til å bygge Gjesdal som turistkommune, intet mindre.

HEY HONEY PÅ AMFI ÅLGÅRD tar også stadig nye skritt - og nå bygger de om lokalene og inviterer til en butikk med café, interiør og møbler under samme tak. For et kjøpesenter gir det unike konseptet som Hey Honey

representerer, et særpreg som ikke bare høyner kvaliteten på senteret, men som utvilsomt også bidrar til et større mangfold i kundemassen til senteret. Gratulerer til Hey Honey og AMFI Ålgård. Dette blir spennende å følge med på framover.

TEMA I DETTE NUMMERET er BYGG & BO. Vi har blant annet snakket med utbyggere, eiendomsmegler og bank. Hva rører seg i det lokale markedet framover og hva kan de lokale bankene tilby, hva er trendene når det gjelder møbler og interiør, og hvordan er det å bo på Dirdal?

Vi ønsker dere god lesning og - etter hvert - god sommer.

Ikke glem å sette av 4. august - vi sees på Blink22 i Gjesdal!



Bethi D. Jåtun

I Gjesdal
UTSTILLINGS- OG KJØPESENTER

Et uavhengig magasin med mål om å belyse Gjesdals mangfoldige næringsliv og bygge identitet og stolthet over alt som skapes og utvikles i kommunen.

UTGIVER

Bethiforlag AS
Skogsvingen 4, 4330 Ålgård
bethiselskap@gmail.com
tlf: 450 440 29
Forsidefoto: Bethi Dirdal Jåtun
Tekst/foto: Bethi Dirdal Jåtun

FACEBOOK

I Gjesdal

REDAKTØR

Beth Iren Dirdal Jåtun
bethiselskap@gmail.com
tlf: 450 440 29

ANNONSEBESTILLING

bethiselskap@gmail.com

DESIGN

Ålgård Offset /
Bethiselskap

PRODUKSJON

Bethiselskap/
Ålgård Offset

TRYKK

Ålgård Offset

DISTRIBUSJON

Schibsted

OPPLAG

8.300.

Går til alle husstander i Gjesdal, Figgjo, Sviland og deler av Håba- og Bogafjell

NESTE UTGAVE

Onsdag 7. september 2022.
Tema er *Matproduksjon*.

VELKOMMEN TIL
ROSSÅSTOPPEN, FIGGJO

4 AV 6 SOLGT



Nå kun 2 familieboliger ledig på toppen av Rossåsen – bygging pågår.
Det er både smart og økonomisk å kjøpe en ny bolig – lavere utgifter og mindre vedlikehold.



REKKEHUS BKS 5

Dette er et moderne og spennende rekkehus med smarte planløsninger og mange muligheter. Disse boligene består av underetasjeplan og hovedplan. Hovedplanet ønsker deg velkommen inn i hjemmets hjerte, en åpen stue- og

kjøkkenløsning som virkelig gir en god og luftig romfølelse og et godt utgangspunkt for familiens sosiale sone.

Pris kr 4 290 000,-

Prisen forutsetter noe egeninnsats. Fast pris og gunstige betalingsbetingelser!

BRA: 147 m² | P-rom: 120 m² | 3 soverom | 2 bad | Adresse: Granlistien 7, 4332 Figgjo | [finn.no/144258911](https://www.finn.no/144258911)

KONTAKT MEG FOR MER INFO

Espen H. Thunes
espen.thunes@boligpartner.no
Tlf: 911 03 100



BoligPartner

Stokkamyrveien 13, 4313 Sandnes
Tlf: 48 11 17 00 | stavanger@boligpartner.no

SETTER MUSIKKEN HØYT

Én kveld i måneden samles elevene i Gjesdal kulturskoles fordypningsprogram til undervisning i musikkteori. Når I Gjesdal kommer inn mot slutten av timen, er det rytmelære som står på programmet.

Betyr dette at dere satser mer seriøst enn andre på musikken?
–Vi legger inn litt ekstra. Kanskje ønsker vi dette litt mer?! Og så er det veldig kjekt å få 40 minutters undervisning i uka, ikke bare tjue, sier en av de totalt ni elevene som er med i fordypningsprogrammet. Til sammen har Gjesdal ungdomsskole over 310 elever, så det skal nok litt til for å komme gjennom nåløyet.

Svarene sitter løst når I Gjesdal får en samtale med fem av de totalt ni fordypningselevne ved kulturskolen denne torsdagskvelden, der lærer Jaak Lutsoja har gitt dem flere rytmiske utfordringer.

FORDYPNINGSPROGRAMMET

NYTT. –Tidligere fikk noen elever ti minutter ekstra undervisning i uka. Nå er dette erstattet med et fordypningsprogram, der vi utfordrer elever til å være med. Å bli valgt ut, innebærer en del forpliktelser, som blant annet undervisning i musikkteori, opplyser rektor ved Kulturskolen, Ingvild Perly Arnevik Aadnøy, som i år har ni elever i fordypningsprogrammet.

Hildur Heegaard (13), Marte Karlsen Fuglestad (16), Jona Idsø (13), Kaisa Utsola Kvanvik (15) og Gustas Savickas (16) som vi treffer denne torsdagskvelden, er enige om at musikken er en viktig hobby. Ingen har bestemt seg for om dette er noe de skal ta

med seg inn i voksenlivet, men opplever det veldig lystbetont å være med i fordypningsgruppa, noe som gir dem muligheten til å strekke seg litt lengre:

KAISA OG GUSTAS. – Jeg tenker vi får se hvor musikken tar meg og hvordan det til slutt kommer til å bli. Det er i alle fall veldig kjekt å holde på med, sier Kaisa, som synger klassisk og opera.

–Det går mye i teknikk, smiler hun.

–Når du synger opera, må du bruke hele kroppen og tenke på hvordan du bruker den, ikke bare konsentrere deg om stemmen og halsen.

Det blir også en del tekstpugging så lenge mye av repertoaret er på italiensk og tysk, forteller hun.

Gustas, som spiller piano, har fått inspirasjon av noen Youtubere han følger til å spille mer klassisk. Ludvig van Beethoven er én av favorittkomponistene.

–Spillingen er en hobby på samme måte som jeg liker filmredigering og media – og gaming, smiler han.

«**MITT ANDRE HJEM**». De ni elevene som er med i fordypningsprogrammet får i tillegg til den månedlige undervisningen i musikkteori, 40 minutters undervisning i instrumentet sitt hver uke, mot 20 minutter, som er normalt på kulturskolen.

–Musikken har forandre livet mitt, sier Jona som både har valgt gitar- og sangundervisning ved kulturskolen i Gjesdal.

–Kulturskolen er mitt andre hjem, fortsetter han smilende og forteller at han har vært interessert i musikk siden han var ganske liten.

–Jeg har en far om elsker musikk og en familie som liker lovsang. Det har inspirert meg.

–Har du flere gitarer?

–Foreløpig har jeg to, men når jeg konfirmeres, er planen å bruke penger på å kjøpe program og pedaler som kan plugges inn i PCn, smiler han.

MARTE OG HILDUR. Marte ble tidlig interessert i musikk, noe som gjorde at moren, som hadde spilt orgel selv, foreslo at hun skulle begynne å spille piano. Det skulle vise seg å være lurt. Pianospillingen er blitt en viktig del av livet.

Hildur har fiolinen som instrument. Så lenge moren hadde spilt fiolin, ble det naturlig å velge den. Noen ganger er det litt vanskelig å treffe den rene, fine tonen. Øvelse må til.

–Øver du hver dag?

–Det er planen og ønsket, men det er ikke alltid jeg får det til.

ØVING. Som med alle andre ting, kommer progresjon og gode resultater som følge av tiden som investeres.

–Det er kjekt å øve også, er det ikke?

–Når du får til noe nytt og det høres bra ut, smiler Jona.

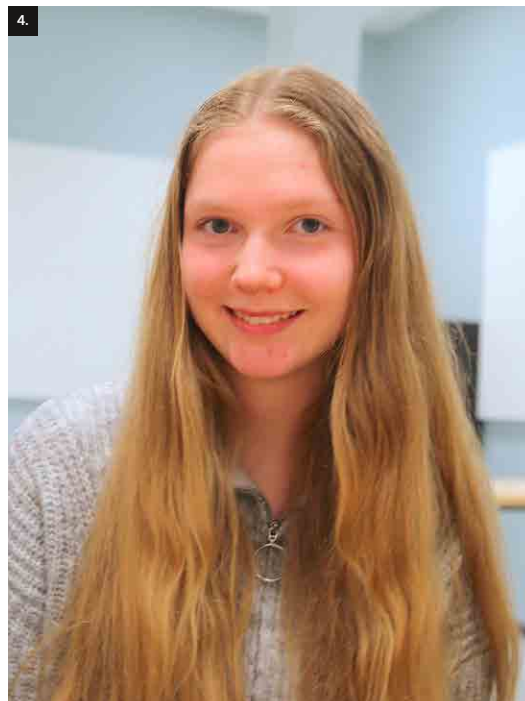
–Da er det absolutt verdt det!

Når du synger opera, må du bruke hele kroppen og tenke på hvordan du bruker den, ikke bare konsentrere deg om stemmen og halsen.

Kaisa Utsola Kvanvik, sangelev



1. HILDUR HEEGAARD (13),
FIOLIN.
2. MARTE KARLSEN FUGLESTAD
(16), PIANO.
3. JONA IDSØE (13), GITAR OG
SANG.
4. KAISA UTSOLA KVANVIK (15),
SANG.
5. GUSTAS SAVICKAS (16),
PIANO.





Er du klar for beitesesongen?

Dyra trenger ekstra påfyll av mineraler og vitaminer når det gis lite eller ikke noe kraftfôr. Det er derfor viktig å gi tilskuddsfôr for trivsel, god dyrehelse og gode produksjonsresultater.

Våre produkter finnes i ulike formater som f.eks. pulver, pellets, mineralstein og mineralbøtte.



Pluss Storfe	Pluss Storfe Mineralbøtte	Pluss Storfe Mineralstein	Pluss Sinku
Leveres i pellets og pulver. Pellets skal ikke gis i fri tilgang. Art. nr. 14027/32024	Slikkestein i bøtte. Gis i fri tilgang. Art. nr. 38905	Slikkestein som gis i fri tilgang. Kan monteres i holder. Art. nr. 39034	Spesielt tilpasset sinkyr. Leveres i pellets og pulver. Pellets skal ikke gis i fri tilgang. Art. nr. 14057/31042



Pluss Bolus Storfe	Pluss Saltstein Grå	FK Saltstein Naturell	BasisFeeder
Bolus som gir langvarig forsyning av mikromineraler og vitaminer. Virketid ca. 250 dager. Må ikke gis til storfe mindre enn 200 kg. Art. nr. 33414	Gis i fri tilgang for å sikre storfe tilstrekkelig salt og kopper. Må ikke gis til sau. Kan benyttes i økologiske besetninger. Art. nr. 36514	Inneholder kun salt. Kan benyttes i økologiske besetninger. Art. nr. 36515	Føringsautomat for fri tildeling av mineral- og vitamintilskudd, passer til dyr med og uten horn. Er delt inn i tre rom på 17 liter, som gjør det mulig for flere dyr å ete samtidig. Art. nr. 9000382504913

Ta gjerne kontakt med en av våre konsulenter på kraftfôr for faglige råd.

www.fkra.no | Telefon 99 43 06 40



Felleskjøpet

Rogaland Agder — siden 1899

PRODUSERER FOR LUFTAMBULANSETJENESTEN

Luftambulansetjenestens nye system for å frakte kuvøser for transport av pasienter med høyrisikosmitte fra ambulansen og inn i flyet, er utviklet og produsert på Ålgård.



FRAKTSYSTEM.

Sammen med Energy AS har Stig Bakke utviklet et system for å frakte kuvøser fra ambulansen og inn i flyet.

Det begynte med et oppdrag via fly- og helikoptermiljøet. Babcock Scandinavian AirAmbulance AS, som fikk en avtale med Luftambulansetjenesten HF, hadde utfordringer med å få de nye smittekuvøsene inn i flyet, forteller Stig Bakke i Motorteknikk, ett av flere selskaper i Ålgård teknologipark på Opstad.

GREP MULIGHETEN. Babcock Scandinavian AirAmbulance AS, som drifter ni ambulansfly på kontrakt med Luftambulansetjenesten HF i Norge, hadde blitt tipset om at Stig Bakke og teknologiparken på Ålgård kanskje kunne utvikle et egnet system for å få de nye smittekuvøsene inn i ambulansflyet.

–Vi ble i første omgang bedt om å utvikle noen adaptere for å få kuvøsen opp i riktig høyde slik at den lettere kunne skyves inn i flyet, forteller Bakke som ble invitert til et møte på Gardermoen utpå vårparten i 2020. En stund etterpå kom bestillingen, ikke bare på adaptere, men på et helt system.

EN VISS SKEPSIS. – Vi ble forståelig nok møtt med en viss skepsis til å begynne med. At et lite oljerelatert firma på Ålgård skulle kunne konkurrere med store, internasjonale selskaper, var vanskelig å forstå i starten, smiler Bakke, som fikk muligheten til å utvikle det nye systemet i samarbeid med Energy AS, som også holder til i teknologiparken på Opstad.

Sammen har de designet et fraktsystem for kuvøser fra de går ut av ambulansen til de kommer inn i flyet via en elektrisk heis med en elektrisk jekk under kuvøsen. Ambulansflyet med dette systemet skal benyttes til transport av pasienter med alvorlig smittsomme sykdommer mellom land i Europa. Når det ikke er på oppdrag for EU, skal flyet inngå i ordinær nasjonal luftambulansetjeneste.

HELE VERDEN SOM MARKED. –Vi leverte systemet til Babcock i begynnelsen av januar, sammen med opplæring av både piloter og helsepersonell, forteller Bakke som tror at dette prosjektet kan åpne flere dører.

–I Norge vil vi aldri komme opp i

Vi ble forståelig nok møtt med en viss skepsis til å begynne med. At et lite oljerelatert firma på Ålgård skulle kunne konkurrere med store, internasjonale selskaper, var vanskelig å forstå.

Stig Bakke, Motorteknikk

de store antallene på dette spesifikke systemet, men prosjektet har allerede gitt oss flere nye oppdrag for Babcock og Luftambulansetjenesten HF, noe som er veldig spennende, sier han.

MER ENN OLJE OG GASS. –Det er med andre ord ikke utelukkende oljerelaterte systemer og produkter som utvikles i teknologiparken på Ålgård?

–For oss har det vært veldig interessant å produsere for helsesektoren. Det er kjekt at vi kan bidra med vår kunnskap og kompetanse også her, fastslår Stig Bakke.

NYTT FOREDRAG:

Vil gjerne inspirere

Det var et ærlig, sterkt og inspirerende foredrag Ålgårds Johnny Stausholm (59) urframførte for rundt 50 fremmøtte i storsalen på Veveriet på Ålgård tidligere i vår - og han gjør det gjerne igjen.

Selv om det koster. For de fleste i publikum ser han uberørt ut denne kvelden, men sannheten er at han gjennomfører foredraget med store, til tider nærmest uutholdelige, smerter.

MEDISINER OG SYKLING. Det begynte med en trafikkulykke i 2001, der han ble påført skader så alvorlige at han kort tid etter ble avskåret fra ordinært arbeidsliv. De første årene tilbrakte han mer eller mindre på sofaen med sterke medisiner for å døyve konstante nakkesmerter. Ulykken gjorde at to nakkeskiver måtte erstattes med titaniumplantater. I tillegg til varige leddbåndskader i nakken har han også fått ryggsmertener og artritt i hele kroppen, noe som innebærer en gradvis nedbryting av bruskkvete, knokler og leddkapsler.

Dette til tross – i 2009 begynte Johnny å sykle. Han fant raskt ut at knallhard fysisk aktivitet kunne erstatte medisinen. Det betyr imidlertid ikke at han er kvitt smertene. De er der. Hele tiden. Sammen med de etter hvert mange operasjonene i nakken, ryggen og andre steder på kroppen. Men syklingen hjelper ham til å flytte fokus og til å ta inn gleden av mestring.

Danske Johnny Stausholm, som har bodd på Ålgård siden 1993, har i løpet av kort tid fått en imponerende merittliste med strekninger på sykkelsetet de fleste av oss ikke engang er i stand til å fatte, og nådde raskt et imponerende høyt nivå til tross for det uutholdelige smertetrykket med tidvis mørke og tunge nedture som følge.

I tillegg til den fysiske oppvåkningen og mestringsfølelsen syklingen har gitt, har også den mentale reisen som følge av satsingen vært viktig for Johnny. Det er

ikke minst også den han kjenner på der han i kveld står i storsalen på Veveriet og forteller sin historie med fotografier som en betydelig del av foredraget. Han elsker å fotografere og på veggen kommer de opp – først kjæresten, så sykkelvenner og så nye venner, mange av dem også mennesker han treffer gjennom tjenesten som besøksvenn i Gjesdal Frivilligsentral.

VINN, VINN. – Jeg digger å gå på tur med dem! Først gjorde jeg det fordi jeg gjerne ville hjelpe. Men det er så «fedt» å oppleve at det gir så mye tilbake. Menneskene jeg møter gjennom Frivilligsentralen gjør meg godt, og jeg dem. Det går begge veier, sier han.

Bilder av kafébesøk, i snøen i Hunnedalen, på Byrkjedalstunet og ikke minst brede smil og blide ansikter fyller det store lerretet i salen på Veveriet: Møyfrid, Reiar, John Ivar, Victor og mange flere av dem Johnny tar med seg enten det er på sykkel-, bil- eller gåturer.

Han har fått mange nye venner gjennom Frivilligsentralen, sier han, der den eldste er 92 år og den yngste i 30-årene.

–De sliter med noe alle sammen og har hver på sitt vis gitt meg utrolig mye læring. Jeg elsker å hjelpe folk. Når de blir glade, blir jeg glad, oppsummerer Johnny.

NATUREN. Så kommer flotte naturbilder fra mange, lange sykkeltureturer, - fra stille morgener, regn og ruskevær, endeløse veistrekkninger, fjellformasjoner og så til slutt mestringen; bilder av start- og målområder, hjelpemannskaper, følgebiler, matrasjoner og folk som heier langs løypa.

Bildene er viktige for ham. Helst de lyse og gode. Men denne gangen har han valgt å vise også noen mørke.

–Det er lov å ha skikkelig dårlige dager. En selfie med slitent uttrykk kommer fram på veggen. Neste bilde er på sykkelsetet på loftet i huset hans på Ålgård.

–Du kan se på øynene mine at dagen er blitt litt bedre, sier han. Dagen er den samme, smertene like sterke, men han ser annerledes på det. På neste selfie har han også et forsiktig smil om munnen.

–Selv på dårlige dager går det an å hente fram noe positivt, sier han så.

BILDENE. Han har blitt spurt om å holde foredrag tidligere – og har også gjort det. Men dette er første gang han i så stor grad også deler bildene sine.

Når vi snakker med ham etterpå, sier han at han mest av alt har gledet seg til å formidle denne kvelden og at han blir ekstra glad om det kan hjelpe noen.

«Life is good», stå det på veggen når Johnny går inn for landing. Det er hans siste «slide».

–Jeg har lært meg å akseptere livet som det er og tenker stadig vekk på medisinen min – syklingen – der neste mål er et 90-timers ritt i Skandinavia i august, avslutter han.

NYE VERKTØY. Når nedturene kommer, for det gjør de, har han og legen en avtale om at han kan få antidepressiva for en periode.

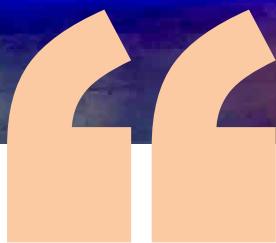
–Jeg legger dem bort når jeg kjenner at det går godt igjen, sier han.

Han har ikke gjort noe for å markedsføre foredraget sitt – vet ikke om han skal det heller – men han har lyst til å bidra og tar det gjerne med inn i andre sammenhenger:

–Jeg blir glad om jeg kan inspirere noen, sier han åpent idet vi går ned i første etasje til drøs, vafler og kaffe, i Johnnys ånd.



1. **MØYFRID.** Her er Møyfrid som Johnny jevnlig er på tur sammen med gjennom Frivilligsentralen.
2. **FIN TRIO.** Sammen med John Ivar (midten) og Reiar på tur til Hunnedalen.
3. **FOREDRAGSHOLDER:** Johnny Stausholm, Ålgård, bruker eget liv til inspirasjon for andre.
4. **SYKKELKAMERAT.** Johnny har mange gode sykkelkamerater som hver på sin måte er viktige for ham.



Jeg elsker å hjelpe folk. Når de blir glade, blir jeg glad.

Johnny Satusholm





— Dette er et eventyr!

Brødrene Halvard og Ola Oftedal, bosatt i henholdsvis Oltedal og på Ålgård, er nye heiasjefer i Suleskard-heiene i Sirdal.

Det er Halvard som i dag driver gården i Oltedal, vis-a-vis Spinneriet på toppen av Oltedal, der de begge har vokst opp. Han har også i flere år vært heiasjef i Brokkeheia, der også Ola har vært ivrig med. Han er like opptatt av sau som broren og har også hatt en mindre saueflokk ved siden av jobben som politibetjent. Nå ser de to brødrene fram til å jobbe i Suleskard, sammen. Ola kaller det «et eventyr».

EN LIDENSKAP. – Vi har vokst opp med dette. Det er en lidenskap som ligger i blodet, smiler han og sier at de har mye nytt å lære. Både Suleskardheia og sauebøndene som slipper dyra sine der, er nytt terreng for dem.

Tidlig i vår inviterte de derfor til et «bli-kjent-treff» på låven på gården i Oltedal. Og sauebøndene kom, fra Lista i sør til Jørpeland i nord, i alt rundt femti stykker.

RENT OG BÆREKRAFTIG. – *Hva innebære jobben som heiasjef?*

– Det betyr at vi har ansvar for de rundt 4.500 sauene som slippes i Suleskard-heiene hvert år. Vi skal blant annet sørge for at hyttene i området har proviant og at gjerdene er i orden, og vi er personene å kontakte om bøndene har spørsmål eller på andre måter ting å melde, forteller Halvard. Nå gjelder det å få god oversikt og kjennskap. I dette for brødrene nye området er hver fjellhulle viktig å kjenne til, typiske steder hvor sauene kan sette seg fast.

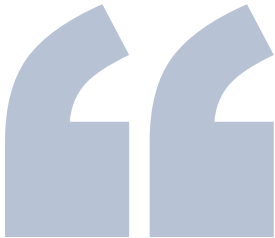
FANTASTISK LAMMEKJØTT. Selv om mye av norsk matproduksjon er blitt sterkt spesialisert og effektivisert de siste tiårene, står fortsatt heibeitet støtt. I flere hundre år har sauebønder samlet dyrene om våren for så å drive dem til fjells om sommeren. Lammekjøttet som produseres på denne måten, er så rent som bare norsk

natur kan gi. Naturressursene og måten kjøttet produseres på, gjør da også lammekjøtt fra fjellbeite til noe av det mest bærekraftige, miljøvennlige og velsmakende kjøttet vi kan få.

FLERE TING LOKKER. – Ingen andre dyr kan spise graset som vokser i heia. I dagens samfunn, der «miljøvennlig» står høyt i kurs, er det fint å kunne si at ingenting er mer miljøvennlig enn dette, smiler Halvard.

For de to brødrene er det flere ting med heialivet som lokker. Å ta seg ut, er én av dem, samholdet, som utfolder seg i en verden rimelig forskjellig fra hverdagen ellers, er en annen. Og så er det jo dyra, da.

–Det er viktig at utmarka blir brukt som en ressurs. For meg, som lever av dette, er det dessuten helt avgjørende å få sauene til fjells da jeg ikke har nok beite til dem her hjemme, påpeker Halvard.



Det er viktig at utmarka blir brukt som en ressurs. For meg, som lever av dette, er det dessuten helt avgjørende å få sauene til fjells da jeg ikke har nok beite til dem her hjemme.

Halvard Oftedal, sauebonde og heiasjef

1. **I ALT 4.500 SAUER** beiter i Suleskardheia om sommeren. Foto: Hans Kristensen
2. **OLA (T.V.) OG HALVARD OFTEDAL** tar over som heiasjefer i Suleskard. Foto: Bethi D. Jåtun



Du bor i en Av-og-til-kommune

Gjesdal er en Av-og-til kommune. Det betyr at vi jobber sammen med Av-og-til med alkoholforebygging og godt alkovett for å gjøre hverdagen tryggere for alle.

Alkovett er å tenke gjennom om du skal drikke, og når du skal stoppe. Godt alkovett er viktig på arbeidsplassen, hjemme, på fritiden, på arenaer der barn og unge ferdes og på ulike sosiale møteplasser.

Vi ønsker alle gjesdalbuer en fin og trygg sommer!

 Av-og-til


Gjesdal
kommune
Vi strekker oss lenger™

Lederskifter i Obs Bygg på Ålgård



Coop Gjesdal har alltid vært opptatt av å legge til rette for folk som vil noe og ønsker å ta ansvar.

Arnt Undem og Lars Arne Ueland



I juni begynner Jon Kristian Nilsen som varehussjef i Obs Bygg der Therese Fossfjell allerede i et par måneder har jobbet som avdelingsleder for maling, golv og interiør.

To bautaer i Coop Gjesdal har overlatt skuta til yngre krefter. Lars Arne Ueland, som trolig har solgt maling til hele Gjesdal – minst – har begynt som regionansvarlig for Jotun, og varehussjef Arnt Undem starter denne måneden som daglig leder i Sandnes-bedriften Vekstmiljø.

NYE UTFORDRINGER. – Det var nå eller aldri, smiler de to, som begge har jobbet i Coop Gjesdal i flere tiår. Lars Arne Ueland i litt over tjue år sammenhengende og Arnt Undem som varehussjef i Obs Bygg Ålgård siden åpningen i 2013.

–Men jeg fikk min første jobb i Coop Gjesdal allerede som 14-åring, smiler Undem og forteller at han i sin nye jobb skal bidra til selg av driftsmidler til gartnerier og hagebruk i hele Norge.

FOLK SOM VIL NOE. Både Undem og Ueland skryter av godt miljø og gode år i Gjesdal-bedriften og har stor tro på de to som nå overtar.

–Coop Gjesdal har alltid vært opptatt av å legge til rette for folk som vil noe og ønsker å ta ansvar. Vi er veldig glade for at Therese og Jon Kristian lot seg utfordre, sier de to nestorene.

LEDERSKIFTER: Therese Fossfjell har overtatt stillingen etter Lars Arne Ueland (t.v.) og Ole Kristian Nilsen (midten) etter Arnt Undem (t.h.) i Obs Bygg Ålgård.

Gode opplæringsrutiner, kursing og tett oppfølging gjør at de nye lederne føler seg trygge.

–Men når man har så lang erfaring som Lars Arne, vil det alltid være ting som han ikke en gang kommer på at jeg skulle ha kunnet, smiler Therese, som er glad for at læremesteren ikke forsvinner helt. Med Rogaland som nedslagsfelt kommer Lars Arne til å følge opp Jotuns lokale forhandlere, blant dem Obs Bygg Ålgård.

«ÅRETS BUTIKK». –*Obs Bygg Ålgård ble i fjor kåret til «Årets butikk» blant samtlige Obs Bygg-varehus i Norge, en utmerkelse varehuset også mottok i 2015. Hva har dette betydd for dere og for bedriften som sådan?*

–Det viktigste er bekreftelsen på at vi gjør mye riktig og at vi driver godt. Utmerkelsen baserer seg på økonomiske mål og det som er av kundemålinger, og der vi skårer høyt, sier Undem.

–Det viktigste er at kundene er fornøyde og at vi gir dem gode kundeopplevelser, fortsetter Therese.

–Pokalen hadde ikke vært her om vi ikke hadde et så godt miljø, fortsetter Lars Arne som flere ganger har opplevd at kundene kommenterer at det virker som de har det gøy på jobb.

GOD ATMOSFÆRE. – I tillegg til å ha det kjekt sammen på jobb, har vi hele tiden også vært veldig kundefokusert. Vi er veldig klar over hvem som er sjefen, prøver å være lempelige og strekker oss alltid så langt vi kan, legger han til.

–Jeg merket den gode stemningen allerede da jeg begynte å gå her som kunde. Det var et fint sted å handle,

supplerer Jon Kristian, den nye varehussjefen, som er tydelig på at han skal gjøre sitt til at det blir flere pokaler i årene som kommer.

–Å vinne pokalen, er kjempestort og noe vi kan leve på helt til neste pokal innkasseres. Det er veldig motiverende å få en slik pris, noe vi merker på alle, poengterer han som for sin del bor på Figgjo og har kort vei til jobb

GODT SALG. Obs Bygg Ålgård kan se tilbake på to fantastiske salgsår. Trolig blir 2022 et mer normalt år, men så langt er tallene like gode som i fjor.

–Vi har stor aktivitet, men er litt usikre på hvordan dette året kommer til å bli med tanke på urolighetene i verden. Samtidig har vi god fart og ligger omtrent på fjoråret, sier Arnt Undem og understreker at det er tilfeldig at han og Lars Arne slutter samtidig.

–Arbeidsmarkedet er brennhett for tiden og mange muligheter dukker opp. Jeg liker utfordringer, det var nå eller aldri, smiler han.

–Det et tap at de to forsvinner, samtidig gir det oss nye muligheter, skyter Jon Kristian Nilsen inn og legger til at han har store sko å fylle.

FANTASTISK JOBB. – *Kommer du til å savne trevaren?* – Jeg kommer nok til å gjøre som Arnt. Når jeg blir rastløs, tar jeg meg en tur med trucken, gliser den nye varehussjefen mot sin tidligere sjef som repliserer:

–Dette er en fantastisk jobb, for man kan gjøre alt; sjau, hjelpe kunder, kjøre truck, jobbe på kontoret og følge opp personalet, noe som er veldig greit her hvor vi har så kjeffe folk.

TEMA: BYGGG & BO

Det bygges en god del nye boliger på Ålgård og omegn for tiden, og utbyggerne regner med at også flere sandnesbuer er interesserte. Vi har snakket med bankene i Gjesdal om hvordan de jobber og hva de tilbyr når det gjelder boliglån - og vi har møtt en familie som har bosatt seg i Dirdal. Bygg & bo er tema for sommerens nummer av I Gjesdal. God lesning!

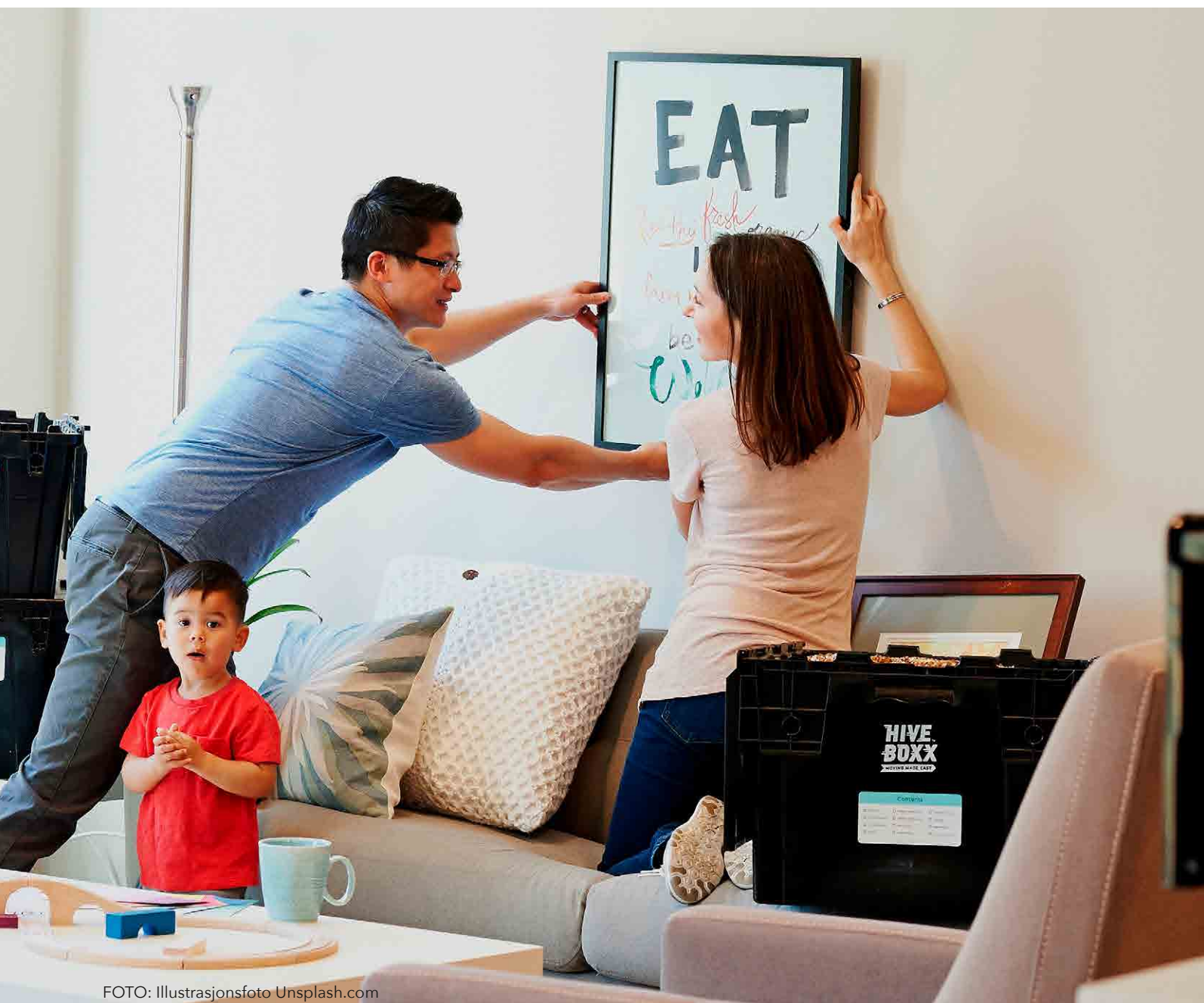


FOTO: Illustrasjonsfoto Unsplash.com



18 GILJE AS:
Svart i vinden



26 STOLT BOLIG:
Bygger mer



36 SR-BANK:
Konkurransklar



44 SKEIDAR:
Naturen inn

Flere flytter ut enn inn, hvorfor?

Hadde det ikke vært for innvandring fra utlandet og fødselsoverskudd, hadde Rogaland gått i minus. Stavanger-regionen skiller seg fra Oslo, Bergen og Trondheim ved at få flytter hit fra andre steder, og i fjor flyttet 670 innbyggere ut av Gjesdal.

Fortsatt er det flere som velger å flytte ut av Gjesdal kommune enn som flytter inn. I årsmeldingen til kommunen kommer det fram at hele 670 innbyggere flyttet ut av Gjesdal i løpet av 2021. Kommunen jobber med å styrke bostedsattraktiviteten og har fokus på samfunnsutvikling særlig knyttet til barn og unge, men ting tar tid. Hvordan andre kommuner i Rogaland jobber med dette, vites ikke, men at alle har en jobb å gjøre, synes klart:

Gjelder hele Rogaland

Telemarksforskning konkluderer slik: «Stavanger-regionen synes ikke å ha vært en attraktiv bostedsregion».

Mens Viken fylke fikk 9186 flere innbyggere i fjor, på grunn av innenlands flytting, mistet Rogaland 893 innbyggere.

Det kan ikke ha med næringslivet å gjøre. For det er mange gode jobber i Stavanger-regionen. Det er sentralt, men likevel trekker ikke Stavanger-regionen til seg folk fra hele landet slik Oslo, Bergen og

Trondheim gjør det.
Hvorfor ikke?

En god del flytter likevel hjem

«Stavanger opplever ikke den veksten de forventer eller fortjener», sier en av landets fremste forskere på regionale utvikling, Knut Vareide, til Stavanger Aftenblad som siste lørdag i april ga ut bilaget «Heim» med fokus på tilflytting til Stavanger-regionen - og på de som velger å flytte hjem.

For det er det flere som gjør, enten det er til Ålgård, Sandnes, Stavanger eller Jæren. Men de som velger Stavanger-regionen, uten å ha vokst opp her, er få.

«Vi er gründere, jobber hardt, skaper noe, selger bedriften, holder en landsbyfest og så går vi videre. Vi kunne hatt flere lange linjer og generasjonsbedrifter, men det ligger ikke helt i vår natur», sier Ståle Økland, direktør for kommunikasjon og bærekraft i Akva Group på Bryne, som i flere år har interessert seg for bosettingsmønstre og attraktivitet for by og bygd i Norge.

Ett lys i tunnelen

Forskningen fra Telemarksforskning ser imidlertid ett lys i tunnelen: De mellom 19 og 35 år flytter heller inn enn ut av Stavanger-regionen. Til gjengjeld flytter de MYE.

«Vi ser at Stavanger-regionen ikke trekker til seg tilflyttere i stor nok grad. Det burde rett og slett vært flere folk som flytter hit enn det faktisk gjør», fortsetter forsker Vareide overfor avisen.

Han er overrasket over bostedsfunnene fra Rogaland, hvor alt ligger til rette for attraktivitet både når det gjelder sentral plassering, jobbmuligheter og nydelig natur.

«Det kan være at folk rett og slett ikke oppfatter Stavanger-regionen som sentral og voksende», påpeker han overfor Stavanger Aftenblad.

Vi har med andre en jobb å gjøre, både i den enkelte kommune og regionalt. Stavanger-regionen er den tredje største regionen i Norge, noe som burde vise igjen på innflyttingsstatistikken på en helt annen måte enn hva tilfellet er i dag.

SVART I VINDEN

Vinduer og skyvedører i svart, ja, gjerne også ytterdører i svart, er dagens og trolig også morgendagens trend ifølge vindus- og ytterdørsprodusenten Gilje som produserer rundt 110.000 vinduer og 20.000 ytterdører i året.



1.

Om vi regner med alle årets dager, betyr det at den lokale produsenten med vindusfabrikk på Gilja og dørfabrikk på Moi, til sammen produserer 301 vinduer og 55 ytterdører per dag, noe som plasserer dem blant de tre største på det norske vindusmarkedet og helt i toppen når det gjelder ytterdører.

SELGER TIL FORHANDLERE. – I all hovedsak selger vi vinduer og dører til forhandlerleddet, blant dem byggevarekjedene Montér, Byggmakker og XL-Bygg, opplyser Elin Gilje Jakobsen som I Gjesdal treffer på kontoret på fabrikkens på Gilja en morgen i mars.



2.

Hun forteller at de stort sett leverer på bestilling og at kundene i prinsippet kan få akkurat den fargen og den dekoren de måtte ønske. På spørsmål om dagens trender, svarer hun:

–På vindu er det helt klart svart. Det som er nytt er at vi produserer alle detaljer i svart, fra innerst til ytterst. Også vrideren kan fås i nøyaktig samme svarte nyanse.

TRELAGS OG ALUMINIUM. Et vindu er ikke bare et vindu. Du kan få mange tilvalg som solglass, selvrensningseglass og sprosser. Tradisjonelt er det tolagsvinduer som gjelder, men bygger du nytt i dag, får du som regel trelags vinduer.

–Isolasjonsevnen betyr mye, og trelags vinduer gir langt bedre isolasjon, noe som er spesielt viktig på nyere hus der vinduer gjerne dekker opp til førti prosent av veggene, sier Gilje Jakobsen som legger til at det kan være greit å undersøke om man har to- eller trelags vinduer enten man kjøper ny eller eldre bolig. Hun framhever også aluminiumsbekledning som et udelt gode.

ALUMINIUMSBEKLEDNING. – Med tanke på vedlikehold, er aluminium på

1. MANGE VELGER aluminiumsprofiler i dag, noe som gjør vedlikeholdsarbeidet atskillig enklere. Foto: Gilje

2. VINDUER MED god isolasjonsevne, gir lavere energiforbruk. Foto: Gilje

utsiden og tre på innsiden av vinduet et godt valg, sier hun.

–Det tar mye tid å male vinduene. Det du betaler ekstra for aluminiumen, får du igjen i ekstra fritid når du slipper å male. Stadig flere har oppdaget dette og går for aluminium, fortsetter hun og forteller at Gilje også har smarthusløsninger og samarbeider med «Futurehome», noe som gjør at alle funksjoner i huset kan sammenkoples og spille på lag med hverandre for å begrense energiforbruket.

–Vi tilbyr også gilje.energiportalen, no, der du kan lære mer om energiforbruket i boligen din. Det er bare å legge inn gateadressen, og så kommer faktaopplysninger om huset ditt opp. Her kan du for eksempel legge inn om du har originale vinduer eller om du har byttet dem ut, og så regner portalen ut energiprisen og viser også hvor mye du kan spare om du velger vinduer med lavere U-verdi, sier hun og legger forklarende til at «U-verdi» er det faglige uttrykket for isolasjonsevne.

YTTERDØRER OG ISOLASJONSEVNE.

Også i ytterdørsfabrikken på Moi, går det

mye i mørke farger om dagen.

–Vi produserer mye i svart også her, - og gjerne også antrasittgrått. Ikke alle ytterdørsprodusenter garanterer mørke farger på grunn av formstabiliteten på døren. Men vi har ikke problemer med det, sier hun enkelt.

På samme måte som med vinduene, er isolasjonsevnen også noe som skiller ytterdørsseriene fra hverandre.

–Vi har flere dørserier alt etter hvilken U-verdi som ønskes, oppgir Gilje Jakobsen som legger til at de mørke fargenyansene som regel settes sammen med et enkelt og rent design.

–Dekorlaminat er også et godt alternativ. Du kan få ytterdører som ser ut som eik i forskjellige nyanser, forteller hun.

SMARTLÅS. Antall dører med smartlås stiger også i antall. Leveres denne ferdigmontert, tar Gilje garantien. Og husk:

–Gilje produserer vinduer og ytterdører for norske forhold. Det er viktig, understreker Elin Gilje Jakobsen.




–**DET GÅR MYE** i svart om dagen, smiler Elin Gilje Jakobsen og forteller at kundene gjerne ønsker både vinduer og dører i svart.

Økonomi kan være vanskelig

Våre økonomiske rådgivere hjelper deg mer enn gjerne med det du måtte lure på.

Det koster ingenting, og vil garantert lønne seg.

 nav.gjesdal.okonomi@nav.no

 90 70 01 74



Astrid overtar etter Kine

Etter elleve år som daglig leder for Ålgård Blomster, har Kine Ravndal Mugås valgt å gå tilbake til læreryrket. Astrid Egeland, som har jobbet i butikken i over tjue år, grugleder seg til å gå i gang med et nytt kapittel.

–Jeg vet jo at det er mye arbeid og en god del ting å holde styr på. Derfor er jeg glad for at Kine bare er en telefon unna, sier hun og ser takknemlig bort på sin tidligere sjef som for sin del begynner som lærer ved Ålgård skole til høsten.

STORT ANSVAR. – Avgjørelsen har ikke vært lett å ta. Det kjennes litt som å skulle si fra seg odelen, sier Kine og sikter med det til faren, som gjennom selskapet, Sven Ravndal Holding, eier Ålgård Blomster, på samme måte som han eier Ålgård Sko.

De siste årene har hun kjent på at ansvaret for driften av blomsterbutikken i Udlahuset på Ålgård har ligget tyngre på henne enn hva godt er.

–Jo bedre vi har gjort det og jo mer skryt vi har fått, jo høyere skuldre har jeg fått. På et tidspunkt sa det stopp, noe jeg nå tar konsekvensen av, sier hun vel vitende om at lærerjobben ikke akkurat er mindre krevende.

–Men på en ganske annen måte. Ting står og faller ikke på meg. Jeg blir en del av et større system, sier hun forklarende og understreker:

VIKTIG STØTTE. – Mor og far har vært støttende til stede hele veien, også nå. Det har vært godt, poengterer Kine som gleder seg til å begynne som lærer igjen. Hun kommer ikke til å savne ansvaret, men kundene og de ansatte - så absolutt.

–Vi har utrolig gode og dedikerte folk i Ålgård Blomster, noe som også er mye av grunnen til at det går så godt, sier hun og trekker fram også de mange, gode samtalene hun har fått med kundene oppigjennom.

–Det er akkurat som om lokalene her innbyr til større ro, påpeker hun.

Selv om hun har lovet Astrid å følge opp der det trengs, er de to skjønt enige

om at det ikke nødvendigvis innebærer tilstedeværelse i butikken, tvert om.

SIN VEI. – Det er viktig at Astrid får gå opp sin vei og finne sine rutiner. Jeg har for eksempel kjørt ut så å si alt til begravelser. Nå kommer det mest sannsynlig til å bli en oppgave flere vil til å dele på, sier hun.

Astrid poengterer at de over tid sammen har gått opp en vei på hva Ålgård Blomster skal være, hvilke produkter de skal være sterke på og hvordan de skal satse.

–For kundene vil Ålgård Blomster framstå som i dag også framover,

smiler hun.

–Vi har funnet vår plass og skal ytterligere forsterke den. De fleste kommer ikke til oss når de skal ha med seg noen blomster i forbifarten, men når de skal i selskap, på venninnekveld, i bursdag eller trenger noe i en eller annen anledning. Der skal vi være gode.

Hun konkluderer: – Jeg er takknemlig for at jeg får muligheten til å prøve meg og for at jeg har så gode folk med meg.

Ålgård Blomster eies fortsatt av Sven Ravndal Holding.



LEDERSKIFTE. Kine Ravndal Mugås går tilbake til læreryrket, Astrid Egeland tar over som daglig leder i Ålgård Blomster.

ff

Jeg vet jo at det er mye arbeid og en god del ting å holde styr på. Derfor er jeg glad for at Kine bare er en telefon unna.

Astrid Egeland, ny daglig leder

SALGET
ER IGANG!



KODLIDALEN
ÅLGÅRD



KODLIDALEN B21 | ÅLGÅRD

14 lekre i rekke | Bra. fra ca 108 – 124 m²
3 soverom | Terrasse og utsikt mot Gjesdal Idrettspark | Aros Arkitekter

Priser fra kr 3.790.000 + omk. (kun tomteverdi)

BARNEVENNLIG. NATUR.
NÆR SENTRUM.

stoltbolig.no

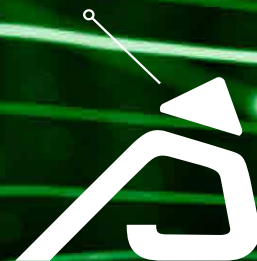
Olav Kristensen (EM1) - tlf. 900 86 442

Arild Espedal (Stolt Bolig) - tlf. 982 30 774

Tommy Tjelta (Stolt Bolig) - tlf. 924 43 598

EiendomsMegler **1**

STOLT BOLIG[®]
MEDLEM AV NORGESHUS



PÅ STEINSKOG. Store, grønne uteområder omgir hjemmet til Berit og Jørn Helland på Steinskog i Dirdal.



Å BO LIKE UNDER EN FJELLSIDE I DIRDAL

På en sidevei nedenfor Dirdal skole, om du kommer fra Gilja i retning Ålgård, leser du «Steinskog» på et diskret skilt. Veien innover er smal, går over to broer og bratt oppover før en krapp u-sving tar deg innover en uventet flate like under en loddrett fjellside. Her - i enden av flaten - bor familien Helland.

Det gulhvite huset fra 80-tallet sees ikke fra hovedveien. Rundt huset ligger store, grønne jorder, bjørka er i ferd med å springe ut og en svak dur fra Dirdalselva nedenfor høres i det fjerne. Huskyen slapper av i sola, men kommer seg raskt på beina idet den værer bevegelse, og hønene tupper rolig rundt på sitt avgrensede område i et lite skogholt skjernet fra gårdsplassen.

Jørn og Berit Helland er nettopp kommet hjem fra jobb. Det er fredelig i huset. Med eldstemann på videregående skole i Lyngdal, der også datteren i midten tar veien fra høsten av, blir det bare 11-åringen Sarah som kommer til å bo hjemme etter hvert. Vi ser henne så vidt før hun ikledt Dirdals knallrøde fotballdrakt, nyflettet på håret, sykler avgårde til ettermiddagens hjemmekamp.

FAMILIEN HELLAND bor tett ved bratte fjellside.



**Vi søker
dedikert frisør**
til salongen vår
på Ålgård!

Kortfattet søknad sendes til
helenidland@gmail.com



- 1. OVERTOK GÅRDEN.** Berits far er eldst i søskenflokken fra Steinskog i Dirdal, og hun er eldst i sin. Slik fikk hun muligheten til å overta gården.
- 2. FUNNET HJEM.** Dirdal og Steinskog er beste plassen. Jørn ville ikke ha byttet med noen.
- 3. VILLE HATT TO.** Var det opp til Jørn alene, skulle de hatt to huskyer. Nå har de én.
- 4. SELVFORSYNT.** Hønene på gården sørger for at de er selvforsynt med egg.
- 5. SARAH** på elleve skal spille kamp for Dirdal i kveld.
- 6. AVSLAPPENDE.** En rolig ettermiddag i stua etter jobb.

KLINGENDE TRØNDESK.

–Hvorfor Dirdal?

–Pappa vokste opp på gården her, som eldstemann i søskenflokken på gården, og jeg er eldst i søskenflokken, begynner Berit smilende, på klingende trøndersk. Ikke rart mange tror det er ektefellen, Jørn, som sokner til gården, ikke henne.

Faren til Berit slo seg etter hvert ned på en gård i Trøndelag, der moren hennes kommer fra, og Berit fikk etter hvert anledning til å overta gården på Steinskog, der hun som barn var på en ukes sommerferie så og si hvert eneste år.

Jørn hadde kjennskap til Dirdal,

da besteforeldrene hans hadde hytte på Gilja, og var ikke fremmed for å bosette seg i dalen. De fikk muligheten til å prøvebo stedet først. Et liv som misjonærer i Indonesia gjorde at de etter fire år skulle ha et halvannet års opphold i Norge før de reiste ut igjen, til fire nye år i Herrens tjeneste.

–I denne perioden ble ungene kjent med skolen på Dirdal, og vi fikk venner her, forteller de to som bestemte seg for at Dirdal var plassen hvor de skulle etablere sitt norske liv fra og med 2015 av.

RAUSE, DUGNADSVILLIGE FOLK.

–Folk er utrolig rause her – og stiller opp for hverandre. Da vi kom hjem i 2015, hadde familie, venner og kjente sørget for at huset var klargjort, ryddet og vasket. Alle møblene var båret opp fra kjelleren og plassert der de skulle være. Vi kunne flytte rett inn. Det var rørende, forteller de to som aldri kommer til å glemme velkomsten.

Den indonesiske kulturen har lært dem betydningen av å gå i møte med folk, invitere og ta kontakt, noe som verken er typisk norsk eller «dirdalsk».

–Vi ønsker å ha et åpent hjem. Skal man komme i kontakt med folk, kan man ikke vente på at det skjer av seg selv, man må melde seg på, sier Jørn som gikk inn i både idrettslag, grunneierlag og bedehus.

–At vi hadde prøvebodd her i halvannet år, var viktig. Vi kom tilbake til noe som tross alt var litt kjent og hadde også fått oss venner her, legger Berit til. Hun jobber i dag

som helsesykepleier både ved Bærland skole på Ålgård og for flyktninger til Gjesdal. Jørn er i ferd med å avslutte sin jobb som miljøarbeider ved Solås skole og gleder seg til å begynne i stillingen som forsamlingsleder i Norkirken på bedehuset på Ålgård, der konfirmantarbeidet blir en viktig del av jobben, noe han gleder seg til.

DIRDAL BEST! –Dere skulle ikke heller bodd på Ålgård, da, - så lenge dere begge jobber der?

Berit ser på Jørn som rister på hodet:

–Dette er plassen. Det er her vi skal bo. Berit truer med at vi etter hvert skal flytte inn i en leilighet på Ålgård, men det blir i så fall uten meg. De ler begge to og Jørn utdypet:

–Jeg kjenner skuldrene senke seg idet jeg svinger av E39 og kjører innover langs Limavatnet. Når jeg



kommer gjennom tunnelen til Dirdal, har freden og roen senket seg. Det er fantastisk å komme hjem.

For en som Jørn, som er fiske- og jaktinteressert og som henter energi fra naturens ro og fred, er Steinskog himmel på jord.

–Fiskestanga står alltid klar, smiler han.

Elva ligger like nedenfor huset. De har som regel alltid egenfisket laks i fryseren. Han har også skutt to hjort i dalen.

–Her om dagen grillet vi ytrefilet av hjort på terrassen, sier han.

–Nydelig!

GRØNNE FINGRE OG JORDBÆR.

–Hva med grønnsaker og andre spiselige vekster, dyrker dere?

–Jeg har beklageligvis ikke de samme grønne fingrene som farmor, sier Berit og peker i retning det eldste huset på gården, et mørkegrønt firkantet hus, der Klara Steinskog på 93 bor. Hun er kjent for sin fantastiske hage og for sine jordbærfester fra tiden hvor jordene rundt huset til Jørn og Berit var forbeholdt jordbærdyrking. Så snart det begynte å bli rødt i åkeren, inviterte hun og mannen hele bygda på jordbærfest. Det var fritt fram å spise så mye jordbær man bare ville sammen med vaniljeis, fløte eller vaniljesaus. For en drøm!

–Vi har et par pallekarmer med salat og urter fra i fjor. Der skal vi nok også få til noe i år, fortsetter Berit.

MÅ LUFTE SEG LITT. –Det går en buss i skuddåret, så vi må kjøre! Utsagnet kommer når vi snakker om barna i familien, som innimellom har behov for å komme seg ut og innover til byen enten det er til Ålgård, Sandnes eller Stavanger.

–Da kjører vi dem. Jeg har full forståelse for at de av og til trenger å luften seg litt, smiler Berit som ikke i samme grad som ektefellen har nok med roen og freden på Steinskog. Hun blir gjerne med på fjellturer og kan også strekke seg til tre-fire overnattinger i telt, men etter å ha lest ut en bok, plukket noen blåbær og besteget fjelltoppene i området, begynner rastløsheten å komme. For Jørn, derimot, står tiden stille når han får ta med seg fiskestanga på tur og bare gå og gå, akkurat i det tempoet som passer og, ikke minst, stoppe ved ethvert fiskevatn som byr seg.

DYR OG SKYTEBANE.

Foruten huskyen og hønene, har de også en kanin i hagen. Jørn drømmer om geiter og kanskje også vaktler etter hvert. Han peker mot noen hvite sirkler innimellom trærne på eiendommen i retning Høgsfjorden:

–Skytebanen! Han smiler bredt.

–Her skyter vi på blink.

De har et ønske om å fjerne noen trær som står i veien for utsikten til fjorden slik at de kan få solnedgangen og se helt innover til Rennesøy, der Jørns familie kommer fra.

–Vi er ikke spesielt nevenyttige noen av oss, men har heldigvis mange gode hjelpere, for det er ikke tvil om at visse ting må gjøres her på eiendommen, medgir de to.

80-TALLS HUS. Huset de bor ble bygd på 80-tallet. Opprinnelig var det en av onklene til Berit som bodde her – og før de flyttet inn, var det utleid til flere, gjerne til unge par som trengte et sted og bo mens de bygde nytt hus i det nye byggefeltet på Gilja.

–Mange har gode minner fra Steinskog, noe som er veldig kjekt, sier Berit.

At huset trenger oppussing her og der, er de klare på. Akkurat når det skal bli gjort, vet de ikke helt, men det kommer.

Sola er borte seks uker før jul og seks uker etter, men nå er den på plass, og knoppene spretter både her og der.

–Så setter vi ekstra pris på lyset når det endelig kommer, sier de to som stortrives på Steinskog, - tilbaketrasket, i naturen, med god plass rundt seg på alle sider.

FJELLVEGGEN.

–Hva med fjellveggen – dere er ikke redde for ras?

–Hadde vi vært det, kunne vi ikke ha bodd her. Fjellveggen har vi forsonet oss med. Kommer et skred, så kommer det.

Sommergjestene kommer nok til Steinskog i år også. Berits far, odelsgutten, har i alle fall meldt sin ankomst. Mest sannsynlig vil han bidra til at den store garasjen utenfor huset til Klara blir malt, og påskriften «STEINSKOG» som er malt i hvite, store bokstaver under mønet, vil nok også få en oppfriskning.

400 NYE BOLIGER PÅ SOLBAKKANE:

HAR ALLEREDE FLERE INTERESSERTE

Så snart det ble kjent at Stolt Bolig og Øster Hus skulle overta utbyggingen på toppen av Solbakkane, begynte folk å melde sin interesse.



Ser vi på utbyggingstakten i Kodlidalen, der det i løpet av halvannet år har kommet tretti nye boenheter, er det ikke utenkelig at vi kan klare opp mot 40 nye boliger i året på dette feltet.

Arild Espedal, Stolt Bolig

SOLBAKKANE. Her, med utsikt over Solbakkane på Ålgård, planlegger Stolt Bolig og Øster Hus sitt nye, store bolgfelt.

Det forteller Arild Espedal i Stolt Bolig som sammen med Øster Hus overtok avtalen om utbyggingsprosjektet på toppen av Solbakkene i fjor høst. Det var opprinnelig Jadarhus som hadde avtalen.

Nå har Stolt Bolig og Øster Hus etablert Solbakkane AS med plan om å bygge opp mot 400 boenheter i området i heia øst for Solbakkane inn mot Ålgårdsnuten og Kjerheiberget. Dette skal skje i løpet av de neste ti-tjue årene. Går det som de to håper på, blir det salgsstart allerede sommeren 2023.

PLASSEN APPELLERER. – Ser vi på utbyggingstakten i Kodlidalen, der det i løpet av halvannet år har kommet tretti nye boenheter, ser jeg ikke bort ifra at vi kan klare opp mot 40 nye boliger i året på dette feltet. Jeg har tidligere sagt at «Kodli» er et eventyrlig område – noe jeg står for – men dette er bare enda finere, smiler Espedal, som selv bor på Ålgård og kjenner forholdene godt.

Han tror at det nye Solbakkane-feltet vil ha appell godt utover egne kommunegrenser og tipper at rundt tjue

prosent av de som etter hvert vil kjøpe bolig i nye Solbakkane, kommer til å være fra Sandnes.

SOLBAKKANE AS. Det er Solbakkane AS, som eies av Stolt Bolig og Øster Hus med femti prosent hver, som har i oppgave å regulere tomtene, skaffe til veie konsulenter og arkitekter, utforme teknisk plan og få veier, vann og kloakk på plass. –Så snart dette er klart, selger Solbakkane AS tomter til oss og Øster Hus, og, om det er tjenlig, også til andre utbyggere. Vi kommer nok i hovedsak til å ta oss av dette selv, men i prinsippet kan også andre utbyggere komme inn, forklarer Espedal.

SALGSSTART JUNI 2023? Prosjektet er innlevert til førstegangsbehandling og godkjent i formannskapet i Gjesdal kommune. Neste trinn er kommunestyremøtet, og Espedal håper på godkjent reguleringsplan i løpet av høsten.

–Deretter skal vi til med teknisk opparbeiding – vei, vann, kloakk, lekeplasser og det hele. Vi er nok tidligst i gang med salget rundt midten av 2023,

400 BOLIGER. Planen er 400 boliger med byggestart første trinn sommeren 2023. Ill: Norconsult



noe som jo ikke er så lenge til, smiler han.

STOR INTERESSE. Med 400 boliger kan det fort bli opp mot 1500 mennesker i dette nye boområdet som ikke bare kommer til å sette sitt preg på Ålgård, men også på Gjesdal som kommune. Ifølge Arild Espedal kommer feltet til å få en fin miks av eneboliger, eneboliger i rekke, rekkehus og flermannsboliger på mellom fire og seks boenheter.

–Folk er interessert, vet at området reguleres og har begynt å ta kontakt. Jeg har allerede flere navn på liste, avslutter Arild Espedal i Stolt Bolig fornøyd.

Nye Colosseum Tannleger i ditt nærområde



Maryam Sebernezhad

Allmenntannlege

Utdannet ved universitetet i Tehran (Iran) og har autorisasjon fra universitetet i Bergen. Med ni års erfaring er Maryam en dyktig tannlege som utfører alle typer tannbehandlinger.

*Tannsjekken *Tannkjøttbehandlinger *Fyllinger *Kroner og broer *Avtakbare proteser
*Rotbehandling *Bittskinner til vern mot slitasje av tennene *Fjerning av visdomstenner
*Behandling av pasienter med tannlegeskrekk

Alle nye pasienter av Maryam får tannsjekken til kun kr 650,- i perioden mars, april og mai 2022.



Spyros Psonis

Spesialist i tannregulering

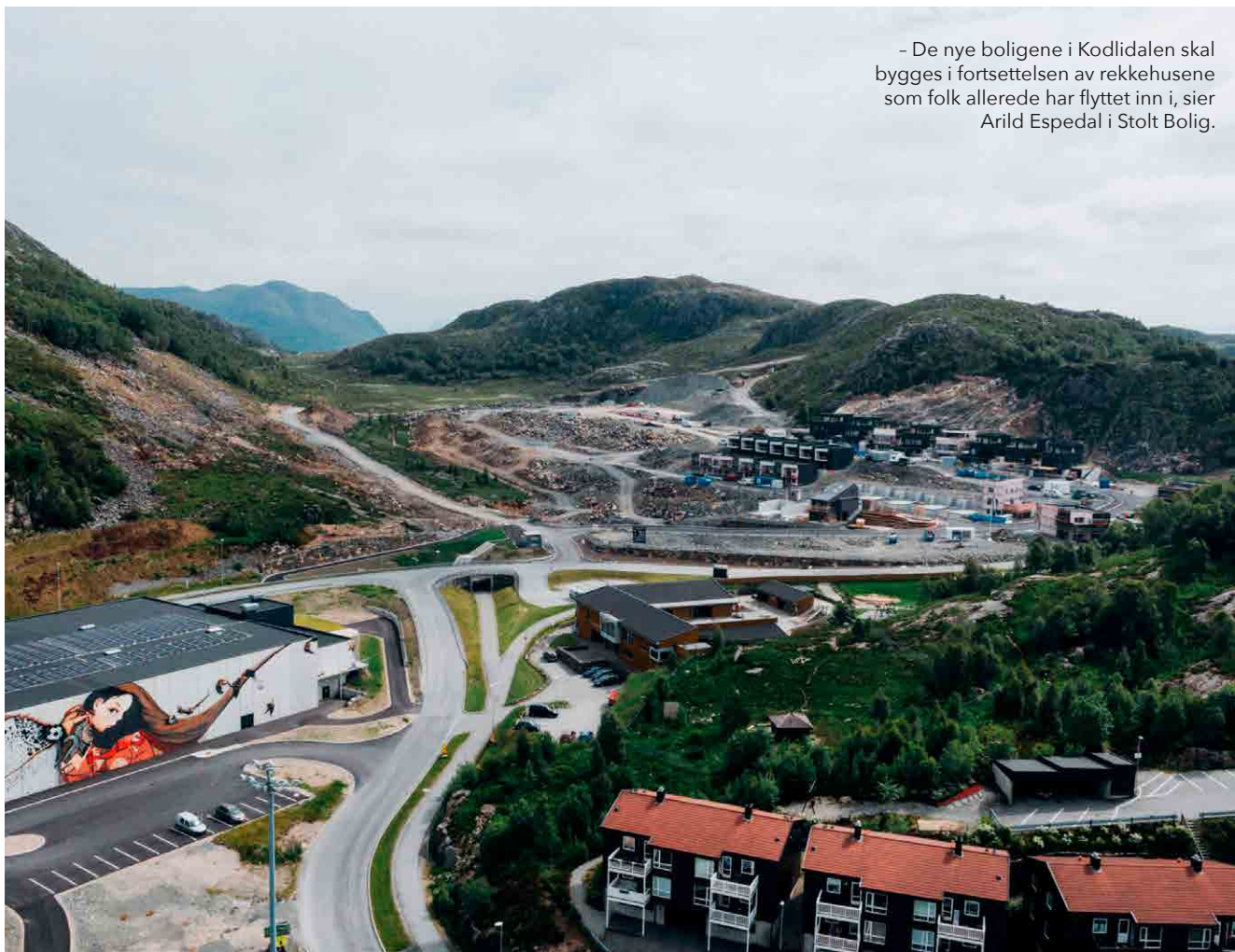
Utdannet ved universitetet i Athen (Hellas) og spesialist i kjeveortopedi ved universitetet i Gøteborg. Spyros har syv års erfaring som kjeveortoped og utfører alle typer tannreguleringer.

*Ordinær tannregulering *Usynlig tannregulering *Skjult tannregulering *Kjeveortopedisk miniimplantat *Tannregulering komb med kirurgisk tannbehandling

For timebestilling:

www.colosseumklinikken.no | 51 60 91 04 | algard@colosseum.no

- De nye boligene i Kodlidalen skal bygges i fortsettelsen av rekkehusene som folk allerede har flyttet inn i, sier Arild Espedal i Stolt Bolig.



Bygger flere boliger i Kodlidalen

Stolt Bolig følger samme oppskrift som sist da de like over påske la ut flere nye boliger i Kodlidalen på Ålgård.

Samme arkitekt, tilnærmet samme planløsning og en pris til å leve med, er utgangspunktet Arild Espedal og hans kolleger skal selge de nye boligene på.

ARKITEKTUR OG PLANLØSNING. – Disse nye boligene skal bygges i fortsettelsen av rekkehusene som folk allerede har flyttet inn i, sier Espedal. Det dreier seg om i alt 24 boliger i størrelsen 108-124 kvadratmeter, og Stolt Bolig har høye forventninger til salget.

–For oss gikk det veldig bra sist, noe jeg tror skyldes en kombinasjon av spennende arkitektur og god planløsning. Prisene på rundt tre

millioner for de minste og noe over fem millioner kroner for de største boligene på rundt 170 kvadratmeter, tror jeg traff godt, sier han.

NØDVENDIG PRISSTIGNING.

Et kostnadsbilde hvor så å si alle innsatsfaktorer har steget i pris siden høsten 2020, gjør at Stolt Bolig må et lite stykke opp i pris på boligene som nå ligger ute, men Arild Espedal er overbevist om at det skal gå.

Ut fra interessen i forkant tyder mye på at aldersgruppene 25-30 år og 55-60 år kommer til å dominere blant de som etter hvert flytter inn.

–Faktisk har vi til nå opplevd størst interesse i aldersgruppen 55-60 år, noe vi også har sett i liknende prosjekter i Sandnes og på Bryne. Denne gruppen har i

utgangspunktet gjerne store og gode boliger som krever mye vedlikehold. Mange har også hytte på Sørlandet eller leilighet i Spania der de heller vil bruke tiden, forklarer Espedal.

REKKEHUS RIMELIGERE. Å kjøpe rekkehus, er langt rimeligere enn en leilighet i samme størrelse.

–En leilighet på 120 kvadratmeter har langt høyere produksjonskostnader med heis- og garasjeanlegg og ligger gjerne også på dyrere, sentrumsnære tomter, påpeker Espedal som er glad for at boligfeltene de utvikler får en fin aldersspredning.

Fjorten av i alt 24 enheter er nå lagt ut for salg, og Stolt Bolig tar sikte på å komme i gang med grave- og betongjobben mot slutten av året om salget går bra.

Gunstig å **selge** bolig nå

Den gjennomsnittlige kvadratmeterprisen for en bolig i Sandnes ligger på nær 29.000 kroner, mens den i Gjesdal ligger på 23.000. Det betyr at interessen for en bolig i Gjesdal er langt større for langt flere.

Det er ikke mange årene siden den gjennomsnittlige kvadratmeterprisen på en bolig i Sandnes og Gjesdal var nokså lik, noe som gjorde det vanskeligere å få solgt boligen i Gjesdal. Men nå, når Sandnes ligger omkring 5.000 kroner over per kvadratmeter, vil langt flere finne markedet i Gjesdal interessant.

–Prisbildet gjør at flere trekker mot Gjesdal der man nå får mer for pengene, sier eiendomsmegler Torill

Kalsaas i Eiendomsmegler 1 SR-Eiendom.

Foreløpig sitter imidlertid de fleste stille. Det er lite bevegelse i det lokale boligmarkedet for brukte boliger, og Torill Kalsaas får jevnlig henvendelser fra folk som lurar på om hun vet om boliger som kommer til å bli lagt ut for salg.

–Vi hjelper til så godt vi kan med å finne rett bolig til rett kjøper, men vi skulle ønske vi hadde flere hus å tilby, bruktboliger er for tiden mangelvare, sier hun.

Når det gjelder det lokale hyttemarkedet, har det også her vært stille, men de få hyttene som har vært for salg, har gått fort.

–Vi ser at hytter i Gjesdal er veldig populære på grunn av den korte kjøreavstanden fra byen. Hyttene på Gilja og i Hunnedalen har et lavere prisnivå enn hyttene lengre oppe, så her treffer vi en egen målgruppe.

De fleste hyttene, spesielt på Gilja, har også gjort et prishopp i forbindelse med avklaringen om at vindmøller likevel ikke skulle settes opp, legger den erfarne eiendomsmegleren til.

SER MOT GJESDAL.

– Prisbildet gjør at flere trekker mot Gjesdal der man nå får mer for pengene, sier eiendomsmegler Torill Kalsaas i Eiendomsmegler 1 SR-Eiendom.

Jaeradvokatene

- Arbeidsrett
- Kontrakter og næringsliv
- Arv og dødsboskifte
- Odel og landbruksrett
- Barnesaker og barnevern
- Separasjon og skilsmisse
- Erstatning og forsikring
- Trygderett - NAV-saker
- Fast eiendom og entrepris
- Tvisteløsning og prosedyre



Tlf 51 77 76 20

Advokat

Tom Erik Vestrheim

Advokat

Liss Byrkjedal

Advokat

Olav Hetland

- din lokale advokat for private og næringsdrivende

Hetlandsgata 5, 4344 Bryne

www.jaeradvokatene.no

FLERE FORDELER. Plant din egen blomstereng – nydelig og bra for naturen på samme tid.



Så i din egen blomstereng



En blomstereng er nydelig dekorativ, lett vint og bra for humler og andre pollinerende insekter. Du kan få din egen!

Du kjøper ganske enkelt en miks av villblomster som frø seg for årene etter, eller bare for ett år om gangen. For å få et best mulig resultat, er det larest å starte med bar jord. Du kan gjerne anlegge en blomstereng hvor det allerede er plen eller andre blomster, men da må frøene konkurrere med eksisterende planter.

SÅING. Bland gjerne blomsterengfrøene med sand, dersom du ikke ønsker gressfrø i blandingen. Frøene er så små at det er vanskelig å så om de ikke blandes med noe annet. To gram frø per kvadratmeter anbefales.

Når du har sådd i, raker du

lett over og trækker lett over hele området. Tråkkingen er viktig, ellers får ikke frøene kontakt med jorda, noe som gir dårligere spiring.

VANNING. Så gjerne på våren eller høsten. Ulempen med sommeren er uttørking. Dekk da gjerne til med en hvit gjennomiktig fiberduk. Denne reduserer fordampningen og gir et varmere/fuktigere mikroklima. Pass på å vanne jevnt, gjerne daglig eller annenhver dag i begynnelsen.

Blomsterenga skal vannes lett og ofte frem til du har fått et grønt teppe. For hard vanning før frøene har etablert seg, kan være ødeleggende.

NÅR SLÅR MAN? Man må ikke slå blomsterenga, men det lønner seg. Vi anbefaler å slå den en gang på høsten etter at de fleste blomstene har blomstret. La plantene ligge å tørke noen dager før du raker dem sammen. Da samler stråene/stilkene næringen i frøene, og de modner så de slipper festet i blomsten. Rak hardt og rist stråene slik at frøene løsner. Fjern så plantematerialet.

TIL SLUTT: Plukk markblomster når du er ute på tur. Sett dem i vann inne. Når de er visner, hiv dem ut i blomsterenga. Da faller frøene fra markblomstene og sår seg. Kilde: hageglede.no,



**ELEKTRISKE TOYOTA bZ4X SNART
KLAR FOR GJESDAL!**

EN HELT NY ELBIL MED AWD



Ventetiden er over. En helt ny elbil er på vei, med kjøreegenskaper som kommer til å slå veldig godt an her hjemme. Med separate motorer på for- og bakaksel (AWD XMODE), er den mer enn klar til å ta fatt på norske veier. Sammenlignet med RAV4 er bZ4X er litt lengre, bredere og lavere. Med andre ord et godt alternativ for for deg som er ute etter en elektrisk familie-SUV. Sammenlignet med RAV4 er bZ4X er litt lengre, bredere og lavere. Med andre ord et godt alternativ for for deg som er ute etter en elektrisk familie-SUV.

Pris fra 413900*

KAN PRØVES I UKE 25

*Ex frakt og levering. Avbildet modell kan ha ekstrautstyr. Vi tar forbehold om skrivefeil.

Toyota Sørvest AS

www.toyotasorvest.no
#lokaltilhørighet

STAVANGER

Langflåtveien 35
4017 STAVANGER
Tlf 51 82 25 00

SANDNES (Bilhuset)

Vestre Svanholmen 9 - 11
4394 SANDNES
Tlf 51 82 25 00

BRYNE

Eskervegen 1 A,
4341 BRYNE
Tlf 51 82 25 00

MYROMRÅDE KAN STOPPE MIDTFJELL-UTBYGGINGEN

Ingen hadde sett for seg at et myrområde kunne sette en stopper for den planlagte utbyggingen av eneboliger, rekkehus og leiligheter på Midtfjell på Ålgård, men det kan skje.



slutten av april fikk Kjell Fjeldheim, daglig leder i Midtfjell Utbyggingsselskap, beskjed fra statsforvalteren om at de hadde trukket så å si alle innsigelser i prosjektet, bortsett fra punktet om CO₂-binding, som altså gjelder myrområdene i det planlagte utbyggingsområdet.

–Vi jobber akkurat nå med et forslag om avbøtende tiltak som vil bli oversendt statsforvalteren om ikke så lenge, sier Kjell Fjeldheim.

Punktet om CO₂-binding kan bli et være eller ikke være for den storstilte utbyggingsplanen av Midtfjell-feltet på Ålgård, som ligger tett opp mot grensa mot Time kommune.

MYR-DYBDEN AVGJØRENDE. Midtfjell Utbyggingsselskap utførte tidligere i år, gjennom sin tekniske konsulent Sweco, 30 prøveboringer for å kartlegge dybden i myra.

–Svaret er at myrområdet er grunt, noe som er et pluss med tanke på utbygging, sier Fjeldheim. Den planlagte omreguleringen har allerede tatt lang tid. Men dersom utbyggingsselskapets forslag om avbøtende tiltak i forbindelse med myrområdet gir grønt lys, regner Fjeldheim med at kommunen snart kan iverksette sitt arbeid til andregangsbehandling, at prosjektet vedtas og at de forhåpentligvis kan komme i gang med den tekniske planleggingen kort tid etterpå.

ET NYTT «MILJØKRAV». CO₂-fangst i myr et nytt og hett tema i miljødebatten. Fjeldheim kjenner til at det også er blitt aktualisert gjennom utbyggingen av enkelte nye motorveistrekninger utenfor allfarvei.

– Ut fra min tekniske forståelse er det slik at myra binder opp x antall kilo CO₂, eller CO₂-ekvivalenter. Tar vi bort myr og fyller området med masser, vil dette tallet komme i minus. Spørsmålet er hvor stort minus statsforvalteren kan akseptere, forklarer Fjeldheim.

ULIKE SCENARIER. – *Hva kan i verste fall skje?*

–Selv om vi har dokumentert at myra er grunn og at tallene ikke er



1.



2.

høye, kan statsforvalteren likevel velge å opprettholde sin innsigelse, noe som forhindrer kommunen i å gjøre mer. Vi kan anke, men det vil bli et tøft løp. Vi kan også få et ja med forbehold, at statsforvalteren gir tommel opp dersom vi reduserer utbyggingen og bevarer større deler av myra, sier Fjeldheim, som selvsagt håper at statsforvalteren skal trekke sin innsigelse slik at de kan komme i gang med videre arbeid.

–Myr er i seg selv er selvforbrennende. Etter en viss tid vil CO2-bindingen

reduseres uansett om myra røres opp eller ikke, påpeker han.

OMFATTENDE INVESTERINGER.

For rundt ti å siden brukte Øster Husgruppen og Gjesdal kommune flere millioner kroner på å planlegge Midtfjellområdet og regulere det til boligformål, men endte opp med å kaste kortene fordi prosjektet ble for dyrt og vanskelig. Midtfjell Utbyggingselskap kom på banen i 2017/2018.

–Vi lagde nye avtaler og planer og har allerede brukt flere millioner for å komme dit vi er i dag – og fortsatt er vi ikke i mål. Kjell Fjeldheim rister en tanke på hodet.

–Dette er et spennende område med utsikt om ikke til verdens ende, så nesten. Det ligger heller ikke så langt fra sentrum og blir et flott og variert boområde med en kombinasjon av eneboliger, rekkehus og leiligheter. Vi håper virkelig at det nå skal gå veien, avslutter han.

1. I DETTE OMRÅDET skal det bygges, om ikke myrområder setter en stopper for det.

2. KJELL FJELDHEIM, daglig leder i Midtfjell Utbyggingselskap.

For di ønsker å investere i kvalitet.

GILJE

Kvalitetsprodusent av vinduer og dører.

VELG KVALITET, TRYKK LOKALT

Et miljøbevisst trykkeri med stor fleksibilitet.

ÅLGÅRD OFFSET
www.a-o.no

Attraktivt for familier på boligjakt

Jadarhus er godt i gang med byggingen av tre delfelt på Ålgårdtoppen i Solbakkane på Ålgård og starter trolig salget på tre nye delfelt i samme område nå til sommeren.



1.

Boligene som oppføres og planlegges på Ålgårdtoppen, øverst i Solbakkane på Ålgård, er på mellom 130 og 190 kvadratmeter.

GODE BOKVALITETER. – Dette er et attraktivt område, og vi er nå i gang med byggingen av de siste delfeltene på BK1, 2 og 3. Disse boligene er planlagt ferdige i løpet av februar neste år, forteller markedssjef i Jadarhus, Kristine Marie Nødland Ulveseter, som selv har bodd i Solbakkane. Nærheten til naturen, utsikten og solforholdene er kvaliteter hun falt for og som også mange andre også vet å verdsette.

–Vi skal også bygge tre eneboliger i området, der to allerede er solgt. Disse starter vi opp byggingen av nå, legger Nødland Ulveseter til.

FOR FAMILIER. Erfaringen så langt er at Solbakkane-området appellerer spesielt til familier på boligjakt, sier hun og forteller at de også er godt i gang med planleggingen av tre nye delfelt på Ålgårdtoppen.

– Her blir det romslige rekkehus med kjempeflott utsikt. Størrelsen på boligene ligger på mellom 130 og 190 kvadratmeter, noe som gjør dem spesielt interessante for barnefamilier, sier hun.

Responsten på Ålgårdtoppen har vært svært god helt siden lanseringen. Da Kristine Marie Nødland Ulveseter begynte hos den lokale utbyggeren ved årsskiftet, var det kun tre boliger igjen å selge av de som fram til da var lagt ut.

–Vi er veldig godt fornøyd så langt, sier hun og legger til at Jadarhus etter planen også skal oppføre et par nye

leilighetsbygg ved det som allerede ligger langs veien i starten av Solbakkane-feltet.

ÅTTE ENEBOLIGER I KODLIDALEN.

– Det er spennende med alt som skjer om dagen og alltid kjekt å se når nye områder begynner å ta form, smiler hun når I Gjesdal møter henne på toppen av Solbakkane en formiddag i april. Det blir en god del turer mellom Forus, hvor Jadarhus holder hus, og Ålgård, for å følge opp både interessenter og utviklingen i de ulike prosjektene.

Det blir nok heller ikke mindre av dette når de nettopp vant kommunens anbudskonkurranse om oppføringen av åtte eneboliger i rekke i Kodlidalen på Ålgård.

–Vi holder på med framdriftsplanen. Ønsket er å få lagt ut eneboligene for salg så fort som mulig, forhåpentligvis til sommeren, sier markedssjefen i Jadarhus ivrig.

Kristine Marie Nødland Ulveseter liker å være tett på og bekrefter at Ålgård og Gjesdal er et interessant område for Jadarhus. Hun ser derfor ikke bort ifra at det kan bli enda flere prosjekter framover.

–Vi følger godt med og griper de mulighetene vi har tro på, fastslår hun.



2.



3.

1. BYGGER MER. Kristine Marie Nødland Ulveseter og Jadarhus skal i gang med nye byggetrinn på Ålgårdtoppen i Solbakkane.

2. GOD UTSIKT. Utsiktsforholdene fra Ålgårdtoppen er upåklagelige.

3. NYE BOLIGER. Det jobbes godt på Ålgårdtoppen i Solbakkane på Ålgård, der nye boliger stadig popper opp.



29 av 39
leiligheter
solgt

Nærhet til det aller meste:

Unike leiligheter i hjertet av Ålgård

Drømmer du om å bo et sted hvor butikker og serveringssteder finnes rett rundt hjørnet? Ønsker du samtidig landlige omgivelser med gode turmuligheter? En leilighet i særegne Kanalhuset gir begge deler!

Vestlandets eneste merkevareby

Med Norwegian Outlet som nærmeste nabo er det kort vei til merkevare-tilbud i særklasse. Bare et steinkast unna finner du AMFI Ålgård. Til sammen utgjør disse et fenomenalt shoppingtilbud, unikt for landsdelen. Senterne kan blant annet by på klesforretninger, apotek, bank, stor dagligvarebutikk, post, frisør, systue, blomsterbutikk og vinmonopol.

Natur og bykultur side om side

Kanalhuset tilbyr også umiddelbar nærhet til idyllisk norsk natur. Turmulighetene er mange, både på tilrettelagte turstier og i heia. På varme sommerdager kan bystranden lokke med deilige badetemperaturer, bare en spasertur unna. Og hvorfor ikke nyte et måltid på veien? På spisesteder som Bankers Pizza, Sushi Way og Lura Turistheim finner du garantert noe som faller i smak.

Har du spørsmål? Ta kontakt med Bjarne Edland i Proaktiv Eiendomsmegling på telefon 474 16 895



▲ Fra Kanalhuset har du umiddelbar nærhet til både shopping og naturopplevelser



Følg Kanalhuset på Facebook:
facebook.com/kanalhuset



Se vår nettside for mer informasjon:
www.kanalhuset.no

1.



Mange ting går digitalt i dag, på godt og vondt. Noen ser kun på kalkulatoren. Av og til må du se bak tallene, og da trenger du lokalkunnskap.

Øystein Gilje, banksjef i Sparebanken 1 SR-Bank Ålgård



Lokalbanken på lag

Hva skal til for å få boliglån? Betyr lokal tilknytning noe? Skal du velge fast eller flytende rente? Er det mulig å snakke med noen i banken, eller må alt fylles ut på nett og hva kreves av papirer og dokumentasjon?

Det er ikke bare enkelt å navigere i boliglånverdenen, verken for de som skal inn på boliglånmarkedet for første gang eller de som allerede er der. Grønt boliglån, boliglån med fast eller flytende rente, boligkreditt, refinansiering av boligen, førstehjemslån, LO-favor, rammelån, byggelån... Mulighetene er mange, men hva er best for deg?

I Gjesdal har snakket med Øystein Gilje, den nye banksjefen i SpareBank 1 SR-Bank på Ålgård, som de siste fire årene har jobbet med å etablere SR-Bank

i Oslo. Der har han vært tett på kundene, noe han også har valgt å være på Ålgård.

LOKAL TILKNYTNING. – Jeg har fått drømmejobben, smiler gjesdalbuen som bor på Ålgård og har gåavstand til kontoret som ligger i andre etasje på AMFI Ålgård. Han har jobbet i Sparebanken 1 SR-Bank i sammenhengende femten år.

–Hvordan sørger dere for at kundene på Ålgård opplever at de tilhører en lokal bank og ikke et stort system?

–SR-Bank har dype røtter på Ålgård og har vært i Gjesdal i over 150 år. Det



1. DIREKTE TALE. Øystein Gilje, banksjef i Sparebanken 1 SR-Bank Ålgård er opptatt av å ha en åpen og direkte dialog med kundene, noe han har gode erfaringer med.

2. TIL DE UNGE. I fjor lanserte SR-Bank «Etablererpakken» for dem som skal inn på boligmarkedet for aller første gang.

sier ikke rent lite. Jeg mener at vi utgjør en forskjell for folk lokalt. Vi kjenner området, de ulike delene av Ålgård og bygdene rundt. Vi kjenner folk og familier, noe som helt klart er en fordel, mener Gilje og understreker at de er og skal være en «relasjonsbank». Han utdyper:

ANSIKT TIL ANSIKT. – Mange ting går digitalt i dag, på godt og vondt. Noen ser kun på kalkulatoren. Av og til må du se litt bak tallene, og da trenger du lokalkunnskap. Å forstå kunden, behovene, drømmene og målene, er viktig, og her kommer en app eller en typisk digital bank til kort.

I fjor lanserte SR-Bank «Etablererpakken» for dem som skal inn på boligmarkedet for aller første gang.

–For noen er det enkelt, for andre er spørsmålet om egenkapital, størrelse på lånebeløp, visning og hvem som gjør hva, ukjente størrelser. De trenger guiding, noe vi gjør med «Etablererpakken». Hos oss får de unge én og samme person

å forholde seg til, som følger dem fra kartlegging av behov og helt fram til første boligkjøp, opplyser Gilje.

DIREKTE TALE. – Mitt mål er at vi aldri skal si nei til unge som har lyst til å komme inn på boligmarkedet, men lage en plan sammen med dem. Økonomi er så individuelt. Vi vil forsøke å finne løsninger selv om alle krav i utgangspunktet kanskje ikke er oppfylt, sier han og oppfordrer til sparing. Det er et viktig element i vurderingen av nye boliglånskunder.

–*Opplever du at dere noen ganger må være formanende i møte med kunden?*

–Jeg tror ikke vi er gode nok på det. Jeg har såpass mange år på baken at jeg kan være ganske direkte, noe jeg tror kundene liker. Vi vil kundene våre vel, og da er min erfaring at det kan lønne seg å være direkte.

VIL VOKSE. – *Til de som allerede har tatt opp boliglån og vurderer å skifte bank, hvordan jobber dere her?*

–Vi er opptatt av å vokse lokalt og lever av lojale kunder. Konkurransen skjerper oss og betyr at vi må gjøre mer for å beholde de kundene vi har, samtidig som vi jobber proaktivt. Vi er opptatt av lange, lojale kundeforhold og skal være der for kundene våre også i vanskelige tider. Dødsfall, samlivsbrudd eller sykdom er eksempler på det. Der er vi med og kan gjøre en forskjell, sier han.

Sparebanken 1 SR-Bank har en klar strategi om å vokse i Sør-Norge.

–Fortsatt er mange av innbyggerne på Ålgård og i Gjesdal ikke kunder hos oss. Vi har en jobb å gjøre, smiler han.

Utsagnet fra den eldre mannen som kommer ut etter en samtale med sin bankrådgiver idet vi ankommer intervjuet med Øystein Gilje denne ettermiddagen, tyder på at Gilje og hans team er godt i gang: «Det var en god samtale», sier mannen halv høyt til seg selv, nesten lettet, idet han retter på jakken og forlater banklokalet lett i steget.

1.



Det er kjekt å kunne følge kundene hele veien og ikke bare se på tall. Ofte er det vel så viktig å finne ut hvorfor ting ikke går for så å se nærmere på hva som skal til for at det skal gå.

Marita Helland Holen, Jæren Sparebank Ålgård

- 1. UTROLIG KJEKT.** - Jeg vil helst ikke gå hjem om ettermiddagene, for dette er så kjekt, smiler Marita Helland Holen i nystartede Jæren Sparebank på Ålgård.
- 2. MÅTTE SI JA.** Jan Birger Nevland fra Ålgård, som har jobbet i bank i hele sitt yrkesaktive liv, kunne ikke si nei til utfordringen fra Jæren Sparebank.

2.



VIKTIG Å GÅ HELE VEIEN MED KUNDEN

Allerede før kontoret til Jæren Sparebank i andre etasje på AMFI Ålgård åpnet dørene, begynte henvendelsene å strømme inn.

Folk er nysgjerrige. Ålgård har hatt én bank i mange år. At det kommer én til, tror jeg er bra, sier

Jan Birger Nevland som har jobbet i bank i hele sitt yrkesaktive liv. Kollegaene i DnB mente han var gal som i det hele tatt vurderte å gå inn i oppstarten av Jæren Sparebank på Ålgård. Å bygge opp noe nytt, er svært arbeidskrevende.

VIL HA KUNDENE INN. – Men man må jo utfordre seg selv. Nå må jeg skjerpe meg litt ekstra. Dessuten skjer det mye spennende på Ålgård der det ikke lenger bare er ålgårdsbuer som bor, men også mange tilflyttere. Vi er et område i utvikling, fastslår bankmannen.

Selv om døra inn til banklokalene er låst, vil han og kollega Marita Helland Holen likevel gjerne ha flest mulig inn dørene.

–Vi er bare oss to her og må derfor ha en viss kontroll, smiler Marita, som opprinnelig er fra Randaberg, men som har bodd på Ålgård siden 2009.

–Vi har en QR-kode på inngangsdøra, der man kan booke time ved innskanning. Ellers er det bare å gå inn på nettsiden til Jæren Sparebank og bestille tid der eller ringe oss, fortsetter hun.

Marita har tidligere jobbet både på Coop Extra og Mega på Ålgård og opplever at mange kjenner henne igjen derfra.

–Det gjør at jeg også drar kjensel på mange som kommer her, smiler hun. De siste årene har hun hatt en rådgiverstilling i Eiendomsfinans i Stavanger og jobbet med banker og finansinstitusjoner.

18 TIL 34. I likhet med de fleste andre banker har også Jæren Sparebank 18- til 34-åringene som en prioritert målgruppe.

–Alle banker kjemper om denne aldersgruppen. De fleste har også et ung-konsept. Hos oss innebærer det at disse, som ofte er førstegangskjøpere, får noe bedre betingelser enn andre, oppgir Nevland.

–Den personlige oppfølgingen tror jeg alle kundegrupper setter pris på, men spesielt de som skal ut i boligmarkedet for første gang, skyter Marita inn. Hun opplever at de unge kundene våger å stille spørsmål og er åpne for innspill.

– I en liten bank er veiene ganske korte. Vi har anledning til å gi kjappe svar, noe som mange ganger kan være avgjørende. Dessuten er det kjekt å kunne følge kundene hele veien og ikke bare se på tall. Ofte er det vel så viktig å finne ut hvorfor ting ikke går for så å se nærmere på hva som skal til for at det skal gå. Hun blir ivrig.

–Å si at vi ikke kan hjelpe, er helt «fair» så lenge vi oppgir hvorfor og fokuserer på løsninger.

Det er tilfredsstillende å finne veien sammen med kunden.

ET AVSLAG ER IKKE SLUTTEN.

– Dersom vi må gi avslag, skal vi alltid forsikre oss om at kunden forstår hvorfor, fortsetter hun og forteller om et kundemøte forleden, der det var snakk om lån. Opplysninger ble lagt inn i det digitale skjemaet, deriblant barn og alder på barn, noe som utløser utgifter til barnehage og skolefritidsordning (sfo).

–I dette tilfellet hadde ikke kunden barna på sfo, noe som gjorde at vi kunne trekke fra 70.000 kroner, noe som gjorde at regnestykket gikk opp, smiler Marita og påpeker at Jæren Sparebank nylig innførte kundeutbytte, noe som betyr at et par med boliglån på fire millioner og hundre tusen i innskudd vil få utbetalt 9.430 kroner i året.

–DERE ER ALLEREDE GODT I

GANG? – Veldig! Så langt har det vært mange gode arbeidstimer og veldig kjekt, sier de to.

–For oss er det viktig å vokse i takt med lokalsamfunnet og vise igjen gjennom lokale lag og organisasjonslivet lokalt, sier de to som egentlig er litt glade for at de begynner i det små og først om halvannet år skal inn i splitter nye lokaler i Kanalhuset i Ålgård sentrum.

–Å drive et så lite kontor, der det er opp til oss å bygge opp virksomheten, gir en helt egen eierfølelse. For min del kjenner jeg at jeg helst ikke vil gå hjem om ettermiddagene, for det er så kjekt, smiler Marita.

1. **FOR PROFFER OG PRIVATE.** Reino Bersås er daglig leder i Skurve Maskin og forteller at de jobber både for proffer og private.
2. **NATURSTEIN EN SPESIALITET.** Løing av naturstein er en spesialitet hos Skurve Maskin, som imidlertid kan hjelpe til med flere ting.
3. **SENIOR-HJELP.** Kjell Skurve, far til Fredrik, mannen bak Skurve Maskin, hjelper gjerne til når det er bruk for ham.



Natursteinmur? Skurve har ekspertene.

Ønsker du deg natursteinmur eller trenger å justere den du har? Behøver du hjelp til å legge skifer eller belegningsstein, drenere eller gjøre klart til bygging av terrasse, ja, da er Skurve Maskin en god plass å begynne.

Fredrik Skurve, som startet som enkeltpersonforetak, har i dag fem ansatte, der Reino Bersås for to år siden ble ansatt som daglig leder. Han er én av to anleggsgartnere i bedriften og kom til Skurve Maskin fra Nygaard Anleggsgartner i Stavanger.

STARTET MED ÉN. I Gjesdal møter Reino Bersås i lokalene til Skurve Maskin på Skurvegarden på Skurve. Gründeren selv er allerede godt i gang med løing i Kodlidalen på Ålgård, mens faren, Kjell, som i flere tiår har gravd for Gjesdal kommune, holder på å fikse opp en gammel gravemaskin i lagerlokalet på Skurve der vi treffer ham.

–Det er en hobby, smiler han lurt og

peker på de store hyllene langs veggene i maskinhallen på Skurvegarden, der små og store gravemaskindeler ligger og venter på behandling.

Det tar år, forteller han, men så er det verdt det. På mobilen finner han fram et bilde av en gravemaskin han har rustet opp. Den ser ny ut.

BÅDE PROFF OG PRIVAT. Skurve Maskin brukes av flere lokale entreprenører og har de siste årene blant annet levert murer i forbindelse med det nye sykehuset på Ullandhaug, den nye stamsykkelveien langs E39 og i boligområdet Kodlidalen på Ålgård.

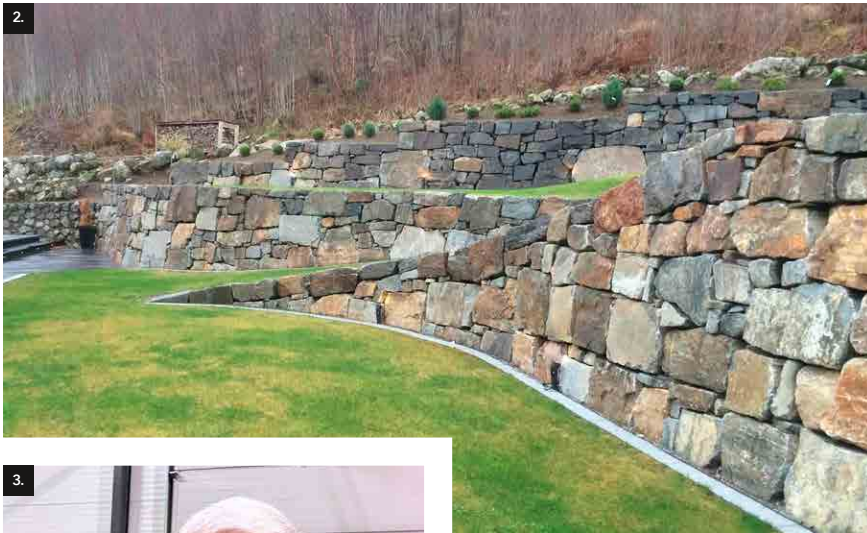
–Men dere gjør ting for private også?

–Absolutt! Det går mye i løing av naturstein også her, men i forbindelse

med det, hender det ikke sjelden at vi også gjør andre ting. Vi la for eksempel belegningsstein i forbindelse med en hage i fjor, kantstein og trapper i granitt. I en annen hage lødde vi mur i forbindelse med et større rehabiliteringsprosjekt, drenerte på baksiden av huset og gjorde klart for bygging av nye terrasser, som kunden selv skulle sette opp, forteller Bersås.

EGET STEINUTTAK. Skurve Maskin har også i flere tilfeller tatt ned murer som forfaller eller som ikke er lagt på riktig måte, fylt i nye masser og lødd på nytt med egen stein.

–Vi har vår egen steinproduksjon på Birkeland i Bjerkreim kommune, oppgir Reino og legger stolt til at murene langs



sykkelveien ved motorveien er lødd med stein fra Birkeland.

Som anleggsgartner er han spesialist på hagearbeid, på hvordan ting best skal legges, på drenering og tilrettelegging slik at arbeidet blir utført på best mulig vis.

–Ofte er det andre som tegner og vi som utfører. Kunden har som regel en tanke om hvordan de vil ha det og så kommer vi sammen fram til en løsning, sier Bersås.

Tomter og utgraving av tomter er også

et felt Skurve Maskin befatter seg med.

–Vi har ansatte som er kurset både i legging av rør og vannledninger og i kabler for Lyse, fortsetter Bersås.

NYE OPPDRAG? – *Hvordan ser det ut framover, har dere kapasitet til å ta inn nye oppdrag?*

–Vi vil selvsagt ha flere jobber, men kan ikke alltid hoppe på neste uke, selv om noen kan være heldige å få det også, smiler Reino Bersås og skyter inn at de alltid prøver å legge til rette så godt de kan.

Skurve Maskin har i flere år gjort en god del jobber i forbindelse med hyttebygging i Sirdal, både i samarbeid med Sinneshyttå og for hytteiere privat. Reino forteller om jevn vekst og poengterer at de i forbindelse med større jobber leier inn folk etter behov.

–*Trives du i jobben?*

–Det er kjekt å jobbe her! Vi har gode folk, det er én ting, og så har jeg varierte arbeidsoppgaver. At vi holder til og også har flere jobber gående på Ålgård, hvor jeg selv bor, er selvsagt også en stor fordel.

OVER 30 BUTIKKER

Coop Mega
Cubus
Dressmann
Feel
Floyd
Floriss
Frisørstuå
Gullfunn
Hey Honey Cofeebar
Hey Honey Home
Herligheden
Irinas systue
KappAhl
Kitch'n
Magnetne Sport (Sport Norge)
Me amore
Nille
Norli
Posten
Princess
Ringo
Reidun Salongen
SR-Bank /EMI
Sunkost
Sushi Way
The Loox
Vinmonopolet
Vitusapotek
Zavanna
Ålgård Sko



FØLG OSS FOR INSPIRASJON,
INFORMASJON & NYHETER

VELKOMMEN TIL AMFI ÅLGÅRD

EL-BIL LADING • GRATIS PARKERING • GRATIS WIFI



AMFI
ÅLGÅRD

10-20 (18)
AMFI.NO/ALGÅRD

AMFI Mye å glede seg til. Alltid.



GJETT HVA SOM SKJER PÅ ÅLGÅRD!

NYE FAMILIEBOLIGER PÅ POPULÆRE ÅLGÅRDTOPPEN

Å bo i høyden er godt – å bo i høyden på Ålgård er best. Ålgårdtoppen øverst i Solbakkene får maksimalt ut av både sol, utsikt og omgivelser.

Trinn 1 salgssuksess - bygges nå | Enebolig på 168 m² selges nå | 2-mannsbolig på 148 m² selges nå
Nye rekkehus i trinn 2 kommer snart for salg | Størrelser fra 130 - 190 m² | Planløsninger som fungerer i hverdagen
God lagringsplass og fleksible løsninger, mellom 3 - 6 soverom | Flott utsikt og nydelig solforhold
Registrer deg i dag eller ta kontakt med megler om du lurer på noe!

SELGES NÅ!
Enebolig
168 m². 1 igjen!

MELD DIN INTERESSE PÅ
jadarhus.no

ELLER TA KONTAKT MED MEGLER

Geir Helgeland 45 00 77 62

gh@aktiv.no

aktiv.
Nybygg

SELGES NÅ!
2-mannsbolig,
148 m². 1 igjen!





Hey Honey Home og café blir ett

Dagens lokaler på AMFI Ålgård bygges om, og gangarealet som i dag skiller café og butikk, blir en del av lokalet. Hey Honey får sin egen kaffebrenner, og når du går inn Hey Honey-inngangen på AMF Ålgård, kommer du like inn i en herlig blanding av interiør og kaffe, men det er mer:

- 1. DESIGNHOUSE.** Marit Kommedal har fått med seg Tone Herigstad (t.h.) på laget. Nå skal Hey Honey Designhouse bygges opp.
- 2. VIPP-MØBLER.** Danske Vipp satser på Hey Honey som nå kommer til å få en av Norges største utstillinger i møbler fra Vipp.

Vi har nettopp startet et tredje Hey Honey-konsept under navnet Hey Honey

Designhouse, der Tone Herigstad, som nettopp er blitt en del av Hey Honey-teamet, får en viktig rolle, stråler inneholder Marit Kommedal som har drømt om dette lenge. Med sammenslåingen får hun flere cafébord, en mer sømløs kundetraffikk og en svær kaffebrenner slik at Hey Honey kan brenne sin egen kaffe. Hun håper å kunne invitere til åpningsfest i nye lokaler i midten av juni.

VIPP SATSER PÅ ÅLGÅRD. Hey Honey designhouse får blant annet et av Norges største utvalg i møbler og interiør fra danske Vipp, noe som betyr at en tredjedel av lokalet kommer til å bli profilert i Vipps farger og design som et eget Vipp-showroom i butikken på Ålgård.

– Dette gjør oss til en av landets største

butikker med Vipp-møbler og -utstilling, noe Vipp selv har ønsket, forteller Marit. Et team fra Danmark kommer snart opp for å få på plass full møbelutstilling.

«**MEANT TO BE**». – Dette betyr at stadig flere kunder vil komme til Ålgård for å få se og prøve møbler hos oss, sier Marit. Tone nikker. Etter mange år i hotellbransjen, nå sist som hotellsjef ved Eilert Smith Hotel i Stavanger, var hun klar for nye utfordringer og tok kontakt med Marits kompanjong, Kenneth Hansen, som hun kjente fra tidligere og som hun hadde lagt merke til hadde flere spennende ting på gang.

– Kenneth og jeg har vært på utkikk etter en person som kunne bygge relasjoner og gjøre Hey Honey-møbler og -kunst kjent på bedrifts- og hyttemarkedet, og så dukker Tone opp. Hun passer perfekt. Dette er «meant to be», smiler Marit mot sin nye kollega.

– Jeg hadde jo aldri truffet Marit før, men kjente med én gang at dette var riktig. Vi utfyller hverandre godt, og

jeg gleder meg til å jobbe sammen med henne om videreutviklingen av Hey Honey-konseptet, sier Tone.

SOSIALE MEDIER VIKTIG. Jevnt over er det Hey Honeys interiørartikler og olivenoljer det går mest av til lokalk markedet, mens møbler og kunst så langt først og fremst har blitt solgt til kunder andre steder i landet.

– Tilstedeværelsen i sosiale medier gjør at de som er interessert i kunst og design, finner oss. Vi har blant annet solgt en sofa til et advokatkontor i Arendal og nylig «facetimet» jeg med en dame som likte veldig godt et av veggteppene våre, forteller Marit.

OGSÅ GUBI OG &TRADITION. I tillegg til Vipp, fører Hey Honey Home også en god del møbler og belysning fra Gubi og &Tradition, også dette danske designhus. Om kort tid skal Hey Honey-trioen på inspirasjonstur til Danmark, og så blir det åpningsfest i nye lokaler på AMFI Ålgård senest 1. juli.



INTERIØR- OG MØBELTRENDER:

HJEMMEKOSELIG UTE

1. KONSEPT-BUTIKK PÅ ÅLGÅRD. Linda (t.v.) og Marit ønsker velkommen til Skeidars nye konsept-butikk på Ålgård og forteller om vår- og sommertrender med naturlige farger og materialer.

2. TRE OG GRØNT. Trematerialer og grønne planter forsterker seg videre i trendbildet.

3. KORGER KOMMER. Både i krukker, møbler og andre interiørartikler kommer korg, rotting og fletting som en viktig del i trendbildet.

4. BEIGE-TONER. Med naturlige materialer forsterkes også de naturlige fargene.

Grått og sort forsvinner ikke, men varme, naturlige materialer, beigetoner, gjerne ton-i-ton, blomstermønstre, kurvmøbler og -potter, kommer sterkt denne sommeren, ifølge Marit Øvstebø og Linda Enger på Skeidar Ålgård.

Rotting, bambus, kurv, tau og naturmaterialer forsterkes i trendbildet, og det legges opp til hygge og kos med puter, pledd, lykter og blomster inne som ute i hagen eller i hagestuen.

KONSEPTBUTIKK. Når I Gjesdal treffer de to damene er de i full gang med omrokking og flytting av både møbler og interiør i butikklokalene på Myrå på Ålgård. Salgsplakater henger i alle vinduer, og tilbudsmøblene er i stor grad plassert sammen, det samme er de nedprisede interiørartiklene.

Skeidar-varehuset på Ålgård skal i

likhet med mange andre Skeidar-varehus i landet bygges om til å bli en mindre konseptbutikk, der møbler og interiør i større grad presenteres sammen, som et hele.

–Mens vi fram til nå har hatt egne interiørkolleksjoner, plassert i en egen del av butikken, skal de nå inngå som en del av møblementet og bidra til å gi kundene våre opplevelsen av å komme inn i et hjem. Interiørartiklene kommer selvsagt til å stå i egne reoler også, men blir uansett en mer integrert del av butikken, forteller varehussjef Linda Enger som håper at de er ferdig med ombyggingen til sommeren. Trolig blir mye klart utover våren.



2.



3.

ALLE VAREKATEGORIER.

– Vår jobb er å legge best mulig til rette for ombyggingen, samtidig som vi tar godt vare på kundene våre, smiler Enger som i likhet med de ansatte er spent på endringen. Selv om butikken blir mindre, skal de fortsatt ha så å si alle varekategoriene de har hatt fram til nå.

Hun understreker at sengeavdelingen, som har vært en suksess siden starten på Ålgård, fortsatt skal være en

viktig del av butikken.

–Mindre plass betyr at vi må være flinke til å velge ut de rette varene, smiler Marit Øvstebø som har jobbet i Skeidar Ålgård siden starten og som har stor tro på det som nå skjer. Hun stortrives i butikken og tror at «faceliften» blir et gode.

–Det kan til og med bety at vi kommer til å selge mer, tror hun.

Ifølge Enger selger Skeidar-butikken i Molde, som er ferdig ombygd etter det nye konseptet, bare mer interiørvarer nå enn tidligere.

LYST OG VARMT. Når det gjelder hagesesongen, har Øvstebø og Enger allerede fått inn noe når I Gjesdal er innom:

–Det blir en del mer lyse og varme farger, ikke så mye grått og svart som vi har hatt fram til nå. Formene rundes og vi får mer naturlige materialer både i møbler og tekstiler. Det blir både kurvmøbler og -pottes, forteller de to.

Struktur i puter og møbler, «boucle», kommer også sterkere, det samme gjør blomstermønster i hagetekstiler som puter og brikker. De viser også fram putene i ull som de nylig har fått inn, som understreker bruken av naturlige materialer og farger i kolleksjonen.

SENG OG SOFA. – Mange kommer innom for å kikke på interiør, men det vi selger mest av er senger og sofaer, opplyser Marit Øvstebø som nå altså får en butikk der mye av varene integreres i hverandre og på en helt annen måte skaper ulike miljøer til inspirasjon både ute og inne.



4.

Foto: Susanne Holen



FRISØRSTUÅ
5161 9070

Med hud og hår

AMFI ÅLGÅRD 2 etg.



herligheden
HUDPLEIE & MAKEUP
5161 0009



Å handle klær hos frisøren

På frisørsalongen Søss&Di på Ålgård er det ikke bare hår som gjelder. Her finner du også kjoler, bukser, bluser, jakker og gensere i tidløst, dansk design til fornuftige priser.

1. KJEKT! Søss&Di har tilbudt klær som en del av frisørsalongen helt siden de startet i Udlahuset for snart ti år siden.

2. PASSE UTVALG. Hos Søss&Di i Udlahuset på Ålgård kan du kle deg opp.

3. STEMNING. Det gamle bygget med sine karakteristiske vinduspøster gir en helt spesiell atmosfære.



Helt siden søstrene Helen og Nancy Idland startet opp Søs&Di i Udlahuset på Ålgård for snart ti år siden, har de tilbudt klær som en del av frisørsalongen.

–Vi hadde lyst til å tilby noe mer, smiler de to og forteller at de stortrives med klærne i salongen, noe også kundene gjør. Mange kombinerer da også frisørtimen med prøving av klær.

DANSK DESIGN. – Noe som er ekstra gøy når man har fått freshet opp frisyren og gjerne også hårfargen, smiler Helen.

De har prøvd litt forskjellige merker oppigjennom og i perioder også solgt både sko og vesker, men akkurat nå konsentrerer de seg om klærne:

–Dersom kolleksjonene blir for store, er de ikke så interessante for oss. Nå har vi funnet La Rouge, som er akkurat passe både i stil og i forhold til plassen vi har til rådighet, sier de to som begge er ikledt dansk design fra La Rouge i dag, Nancy med en enkel kjole i lys kamel og Helen med en naturfarget blazer i bomull ispedd ull.

HVERDAG OG FEST. – Mange av disse plaggene fungerer like godt til hverdags som til fest. Det kommer an på hvordan du stiler dem, hvilke sko du velger og så videre, påpeker Helen som har merket seg at flere klesprodusenter kjører fram sterke farger i grønt, rosa, blått og rødt denne våren og sommeren.

–Vår kolleksjon er mer nedpå, smiler hun.

–Vi får ikke knallfarger, men tilbyr en mer tidløs og klassisk stil som gjerne også kan kombineres med sterkere farger. La Rouge har få, spesielle plagg, ofte basisplagg, men med fine detaljer.

MYE FINT I VENDE. Fram mot sommeren gleder de seg til å få inn blant annet dresser med striper og flere kjekke sommerkjoler.

–Vi pleier å legge ut på Instagram hver gang vi får inn noe nytt, men alle er selvsagt hjertelig velkommen innom, smiler de to søstrene.

Så vidt de kjenner til er det ingen andre i området som fører det samme, danske klesmerket.

–Vi tar bare inn seks-åtte produkter av hver modell, slik at kundene slipper å bekymre seg for å treffe naboen i samme plagg.

INGENTING ER FASTLÅST. I november er det ti år siden de åpnet dørene til frisørsalongen i Udlahuset. Ting har i stor grad blitt som de håpet på.

–Vi styrer hverdagen selv og trives godt både med hverandre og kundene våre som kommer både fra Tananger, Sola og Jørpeland i tillegg til nærområdet og innover Dirdal og Gilja, forteller de.

–Kommer dere til å gjøre endringer framover, eller har dere låst dere til klesmerket La Rouge?

–På ingen måte. Vi endrer etter hvert. Erfaringen så langt er at vi finner andre ting når de merkene vi har tatt inn blir for store og kommer inn i for mange andre butikker. Nå har vi direkte kontakt med Danmark og bestiller derfra. Så får vi se, svarer Helen som legger til at de hele tiden følger med på hva som rører seg i markedet slik at de alltid kan tilby kundene det de opplever passer best.

TORGET



Lima Rør

Man-fre: 10.00-16.00 Tors: 10.00-18.00 Lør: 10.00-13.00



ADR Industriveien 13 Ålgård TLF 51 61 22 90 / 944 89 686



PIZZABAKEREN™

Meierikrossen, Ålgård: 51 61 91 91 // Opstad: 51 61 00 02

FLORISS

Din blomsterforhandler på AMFI Ålgård



JÆDER

Garantert matglede siden 1896

WWW.JAEDER.NO

coop mega

AMFI ÅLGÅRD

Man-fre: 8-22

Lørdag: 8-20

Tlf: 51 61 20

00



Liss Byrkjedal, Jæradvokatene

HEKKER OG TRÆR TIL BESVÆR!

Mange lurar på hvilke regler som gjelder for hekk, trær og gjerder og levegger mot nabo. Her er de vanligste spørsmålene som reiser seg.

Hvor høyt kan treet være? Må naboen finne seg i at greiner vokser inn i hans hage? Ifølge naboloven er det regler for hvor høyt et tre naboen din må finne seg i at du har på eiendommen din. Ifølge naboloven må treet ikke være høyere enn tre ganger avstanden til naboens hage, hus eller tun.

Du har rett til å ha hekk med en høyde på to meter, så lenge denne ikke er å anse som et gjerde.

Greiner og røtter fra dine trær og busker bør ikke gå inn over naboens eiendom. Hvis de gjør det, og dette er til ulempe for naboen, har naboen lov til selv å kutte disse i grenselinjen. Naboen må på forhånd gi deg et varsel, slik at du kan rette forholdet innen rimelig tid.

Naboen har imidlertid ikke rett til å kutte trær eller busker på din eiendom. Dersom han gjør det, kan han etter krav bli pålagt å betale erstatning for å få tilsvarende trær plantet, og en skjønnsmessig kompensasjon for at man har mistet de trærne som var der fra før.

Kan jeg sette opp hekk eller gjerde? Dersom en hekk står på grenselinjen og fungerer som gjerde, gjelder lov om grannegjerder, og ikke naboloven.

Du har rett til å sette opp gjerde mellom deg og naboen hvis du ønsker det, så lenge du betaler det

selv. Det finnes særlige regler om deling av kostnader i enkelte tilfeller.

Du kan sette gjerdet helt i grenselinjen. Gjerdet kan være av valgfritt materiale, også hekk. Gjerdet kan gå hele 0,5 meter inn på naboens eiendom, forutsatt den går like mye inn på din egen eiendom.

Vær imidlertid klar over at gjerder over 1,5 meter kan være søknadspliktige etter plan- og bygningsloven

Både hekker og gjerder må vedlikeholdes. Du kan likevel ikke gå inn på naboens eiendom for å klippe hekken eller male gjerdet uten tillatelse - husk å spørre.

Selv om du med loven i hånd kan sette opp gjerde etter eget ønske i grenselinjen, anbefaler vi deg å avklare med naboen først, og se om dere kan komme frem til et alternativ dere begge er fornøyde med.

Hvordan løser man uenigheter og konflikter? Vi anbefaler alltid at naboene i første omgang setter seg ned sammen og forsøker å finne en praktisk og fornuftig løsning som begge parter kan leve med. Hvis saken er for betent til dette, kan man henvende seg til advokat, som også i første omgang vil forsøke å hjelpe naboene til å finne en løsning. Alternativt kan saken bringes inn for konfliktråd, forlikråd, jordskifterett eller den ordinære domstol.



Pangstart for Dirdalfestivalen

Publikum kom så det virkelig monnet, over 140 deltakere sprang Ramnstoknuten opp/ned og vinnerne fikk seg en lengre helikoptertur som premie lørdag 14. mai under historiens første Dirdalfestival.

Selv om sola ikke varmet hele tiden, koste folk seg i målområdet. Mange la turen innom Abon Landhandel, der Daniel Øvstebø hadde stilt ut flere flotte biler på gårdsplassen utenfor, Dirdalstraen Gardsutsalg solgte «Coffee to go» og mye, mye mer, ulike salgsboder var på plass, hoppeslott og griller. Det formelig kokte på Dirdal denne lørdagen i mai, der biler stod parkert hele veien inn til festivalområdet og langt oppover mot kirka.

Om kvelden var det konserter med Gilberdal først ut, så Statsmenn og til slutt Trubadur Ørjan, alle med en form for tilhørighet til Dirdal-området.

All honnør til arrangørene Willy Steinskog og Bente og Tore Hommeland, som med Dirdalfestivalen, der Ramnstoknuten opp/ned satte an tonen og tiltrakk seg mange både deltakere og publikummere denne dagen, hadde et dagsprogram som engasjerte mange og sørget for stort trøkk i den vesle bygda. Vi gleder oss allerede til neste års festival.

MAT



FOTO: ELISABETH TØNNESEN

Glad av mat

«Glad av mat» tilbyr kokebøker, matkurs og foredrag. Kokebokforfatter og gründer av konseptet er Gunhild Lovise Bjelland (bildet) fra Bjelland i Gjesdal kommune der hun også holder matkursene sine. Hun sier:

«Vi formidler enkle oppskrifter som gir kraft og energi gjennom dagen og lager mat til både hverdags og fest. Det er viktig for oss å utforske hva som skjer med kropp og sinn når fokuset rettes mot alt det gode naturen har å by på. Helt enkelt. På våre matkurs trenger du ikke delta i matlagingen, - her er det bare å komme og nyte og bli inspirert!

Mer på www.gladavmat.no

Frisk avokadokake

Salat i kakeform! Avokado i kombinasjon med sitron og honning, er bare nydelig. Tips fra en stor fan av denne oppskriften: Lag kaken som muffins og oppbevar den i fryseboksen. Så har du mellommåltid eller en rask lunsj når som helst. Tiner på en halvtime.



DETTE TRENGER DU:

Kakebunn:

- 2 dl mandler
- 2 dl dadler
- 1 ss saft av sitron
- ½ ts vaniljepulver
- 2 ss honning
- 1 ss kokos- eller mild olivenolje

Krem:

- 4 avokado
- 1 ss revet sitronskall
- Saften av 2-3 sitroner
- Saften av 1 appelsin
- 2 ss honning
- 1 dl kokosfett (mild olivenolje kan også brukes, kremen blir bare litt løsere)
- ½ ts vaniljepulver
- ¾ ts flaksalt

DETTE GJØR DU:

- Mal eller hakk mandler og dadler fint og tilsett resten av ingrediensene. Her er det praktisk å bruke en foodprosessor.
- Fordel dette i en kakeform med bakepapir eller i muffinsformer.
- Kjør alle ingrediensene i en foodprosessor eller med stavmikser til det blir en jevn puré (lurt å smelte kokosfettet først). Smak til med mer sitron eller honning om nødvendig.
- Fordel kremen over kakebunnen og sett kjølig før servering, eller sett kaken rett i fryseboksen.

ASGEIR AUESTAD TRANSPORT

Organisasjonsnummer: 928 851 699
 Forretningsadresse: Rettedalen 51B,
 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Næring: Godstransport på vei
 Innehaver: Asgeir Auestad (f. 1985)

B HAALAND

Organisasjonsnummer: 929 006 038
 Forretningsadresse: Øyravegen 21,
 4335 DIRDAL
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Innehaver: Bjarte Haaland (f. 1980)

COLIN GREENSIDE ELEMENT FITNESS

Organisasjonsnummer: 929 027 175
 Forretningsadresse: Rettedalen 35,
 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Innehaver: Colin Greenside (f. 1974)

FOSSE SOLUTION

Organisasjonsnummer: 929 062 361
 Forretningsadresse: Emmausveien 2,
 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Næring: Bearbeiding av metaller
 Innehaver: Bård With Fosse (f. 1970)

FRAFJORDGARDEN HOLDING AS

Organisasjonsnummer: 929 000 684
 Forretningsadresse: Frafjordgarden 85,
 4335 DIRDAL
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Daglig leder/ adm.direktør: Rune
 Nessa (f. 1989)
 Styrets leder: Rune Nessa (f. 1989)

GHEBREKRISTOS TAXI

Organisasjonsnummer: 929 008 782
 Forretningsadresse: Blåknappveien 5,
 4331 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Innehaver: Merhawi Kesete
 Ghebrekristos (f. 1986)

GJØSE PUBLIQUE MEDIA

Organisasjonsnummer: 828 945 742
 Forretningsadresse: Rødhetteveien 6,
 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Innehaver: Ine Beate Olsen Gjøse (f.
 1996)

GJØSE SERVICE

Organisasjonsnummer: 928 893 650
 Forretningsadresse: Berlandsveien 12,
 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Næring: Annen spesialisert bygge- og
 anleggsvirksomhet
 Innehaver: Morten Førland Gjøse (f.
 1976)

HAIR BY ASTRID SVENDSEN

Organisasjonsnummer: 928 906 345
 Forretningsadresse: Vonheim 12A,
 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Næring: Frisering og annen
 skjønnhetspleie
 Innehaver: Astrid Blikra Svendsen (f.
 1997)

HK BYGG 30 AS

Organisasjonsnummer: 928 850 390
 Forretningsadresse: Kvednaveien 1,
 4331 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Næring: Utleie av egen eller leid fast
 eiendom ellers
 Daglig leder/ adm.direktør: Harry
 Kenneth Helland (f. 1962)
 Styrets leder: Harry Kenneth Helland (f.
 1962)

INNOTEK DRIFT AS

Organisasjonsnummer: 928 846 008
 Forretningsadresse: c/o Steffen Link,
 Djupedalsveien 26, 4331 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Næringskode: Databehandling,
 datalagring og tilknyttede tjenester
 Styrets leder: Steffen Link (f. 1977)

KONGEPARKEN DRIFT AS

Organisasjonsnummer: 929 083 989
 Forretningsadresse: Kongsgata 20,
 4331 ÅLGÅRD
 Postadresse: Postboks 53, 4339
 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Daglig leder/ adm.direktør: Håkon
 Lund (f. 1970)
 Styrets leder: Håkon Lund (f. 1970)

KONGSGATA EIENDOM AS

Organisasjonsnummer: 929 006 178
 Forretningsadresse: Kongsgata 9, 4331
 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Daglig leder/ adm.direktør: Ådne
 Espeland (f. 1977)
 Styrets leder: Harald Strand (f. 1946)
 Styremedlemmer: Tor Reidar Aase (f.
 1963), Ådne Espeland (f. 1977)

KRISTIAN PEDERSEN

Organisasjonsnummer: 928 996 948
 Forretningsadresse: Bygdaveien 90,
 4333 OLTEDAL
 Kommune, land:
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Innehaver: Kristian Pedersen (f. 1984)

LASHES BY ROZANE

Organisasjonsnummer: 929 055 160
 Forretningsadresse: Ole Nielsens vei
 5A, 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Innehaver: Jekaterina Rozane (f. 1993)

LILITH CASTLE

Organisasjonsnummer: 828 845 152
 Forretningsadresse: Per Spelemanns
 vei 8, 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Næring: Tjenester tilknyttet
 underholdningsvirksomhet
 Innehaver: Lilith Elizabeth Castle (f.
 1993)

LOMCON AS

Organisasjonsnummer: 929 071 565
 Forretningsadresse: Limavegen 82,
 4334 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Daglig leder/ adm.direktør: Ingve
 Sandve Lomeland (f. 1983)
 Styrets leder: Ingve Sandve Lomeland
 (f. 1983)

MCK HOLDING II AS

Organisasjonsnummer: 929 039 181
 Forretningsadresse: Bygdaveien 141,
 4333 OLTEDAL
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Styrets leder: Marit Mc Kenney (f. 1983)

MEALMATCHER AS

Organisasjonsnummer: 928 846 288
 Forretningsadresse: c/o Underdal
 Holding, Skokkabakken 2B, 4330
 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Næring: Drift av web-portaler
 Styrets leder: John Olav Underdal (f.
 2000)
 Styremedlemmer: Sander Nevland Lie
 (f. 2000), Simen Skog (f. 2000), Mats
 Jørstad (f. 1999)

P. LUNDE

Organisasjonsnummer: 928 975 339
 Forretningsadresse: Kvednaveien 14,
 4331 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Innehaver: Patrick Johnsen Lunde (f.
 1985)

RAVNDAL INVEST AS

Organisasjonsnummer: 928 898 075
 Forretningsadresse: Solkjen 24, 4330
 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Daglig leder/ adm.direktør: Martin
 Ravndal Lima (f. 1989)
 Styrets leder: Martin Ravndal Lima (f.
 1989)

SANDRA PEDERSEN AS

Organisasjonsnummer: 928 924 343
 Forretningsadresse: Slåtteveien 7B,
 4331 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Næring: Selvstendig kunstnerisk
 virksomhet innen blogging
 Daglig leder/ adm.direktør: Sandra
 Pedersen Medalen (f. 1995)
 Styrets leder: Sandra Pedersen
 Medalen (f. 1995)

TJELTA HOLDING AS

Organisasjonsnummer: 929 046 315
 Forretningsadresse: Kvisten 1, 4331
 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform: Aksjeselskap
 Styrets leder: John Ove Wilford Tjelta
 (f. 1988)

Nestleder: Eirik Skartveit Jacobsen (f.
 1981)

TRONES Utleie

Organisasjonsnummer: 929 024 990
 Forretningsadresse: Sandnesveien 6,
 4330 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Innehaver: Sindre Trones (f. 1982)
 Daglig leder/ adm.direktør: Sindre
 Trones (f. 1982)

ØSTERHUS MORLAND TRANSPORT

Organisasjonsnummer: 928 907 511
 Forretningsadresse: Europavegen 49,
 4331 ÅLGÅRD
 Organisasjonsform:
 Enkeltpersonforetak
 Næring: Godstransport på vei
 Innehaver: May Britt Lindman Østerhus
 Morland (f. 1973)



FRIHET

Sånn er det å være kunde i Tveit.

En enklere hverdag, større frihet og mer tid til det du er god til.

Ta gjerne kontakt for en prat!

www.tveit.no



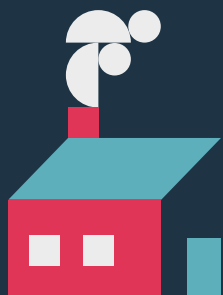
TVEIT

REGNSKAP & RÅDGIVNING

Endel av  SpareBank 1 Forretningspartner

Velkommen
til kontoret vårt
i Ålgård Amfi!

En alliansebank i eika.



Du blir større i en mindre bank

Vi kjenner nabolaget, bygda di og byen din. Jo mer vi vet om dine behov, jo bedre kan vi hjelpe.



Jærsk business er vår business

Vi har et bredt og godt tilbud til små og mellomstore næringskunder. Fem rådgivere vier all tid til landbruket.



Rask respons og fjåge folk

Alle kan tilby alt. Men bare vi har våre folk. Hos oss møter du mennesker, ikke roboter.

Hvorfor velge
Jærens eneste
lokalbank?



Vi støtter og sponser lokalmiljøet

Vi pløyer deler av overskuddet tilbake til ditt nærmiljø, slik at Klepp, Time, Hå og Gjesdal blir enda bedre å bo og leve i.



Vi deler overskudd med deg

Alle får kundeutbytte: Om du er privatperson, bonde eller bedrift. Om du har mye eller lite i lån og innskudd.

Telefon 915 03290
jaerensparebank.no

 **jæren**
sparebank