

Paul Tengesdal

# Min bedrifthistorie

\*

Jeg har opplevet noe som ytterst få andre har vært gjennom.  
Sammen med min kompanjong Sigbjørn Jensen bygget vi opp ventilasjonsbedriften  
COVENT i Bjerkreim – fra idè til kommunens største industriarbeidsplass.  
Jeg ble satt på isolat og mobbet ut av bedriften, men jeg knakk ikke sammen  
– heldigvis.

Siden har jeg sammen med Terje Kåre Apeland startet COVA, en ny bedrift i  
Bjerkreim som arbeider med vannbåren energidistribusjon,  
og som kan bli en like stor virksomhet.

Her leser du om hva som har skjedd, på godt og vondt,  
gjennom mine 40 år i forretningslivet.

Alle hendelser er godt dokumentert  
i avisartikler og skriftlige kilder som finnes i bedriftsmuseet Aaland

\*

Aaland Gård  
juni 2010

\*

Jeg blar i en stor avisutklippbok. Her er det mye å lese! Har jeg virkelig vært med på alt dette? Boka starter med den første avisomtalen i 1974, som forteller om en liten bedrift som nettopp er kommet til Bjerkreim og flyttet inn i den gamle bygdemølla på Vikeså.

Så blar jeg videre og leser om store byggeplaner. Det skal bygges ny fabrikk på Birkemo. Det blir svære greier – hele 2160 m<sup>2</sup> gulvflate. Så er fabrikkene i sving, og ordrene kommer inn i store mengder. Det blir stadige utvidelser med flere bygninger etter hvert.

Jeg leser om den store arbeidskonflikten som var i bedriften i slutten av 1980-årene. Dette opptar massevis av sider i avisutklippboka. Konflikten var den verste i «manns minne», påstås det.

Men så kommer det verste slaget. Min gode arbeidskollega og kompanjong, Sigbjørn Jensen dør, og alt blir snudd helt på hodet – og jeg blir regelrett mobbet ut av bedriften. Men heldigvis får jeg med meg en viktig oppfinnelse som skal bli starten på mitt andre liv. Enda en ny bedrift blir till!

Her er det sannelig dramatisk å ta fatt i – en bedrifthistorie som er langt fra hva andre måtte ha opplevet. En historie som omfatter mine tilsammen 40 år i forretningslivet.

\*

Er dette noe å fortelle? Hva har andre med det å gjøre? Dette blir å blottlegge meg fullstendig for alle og enhver. Det er mange spørsmål som farer gjennom mitt hode. Men jeg tenker: Jeg har jo hatt noen utrolig rike år gjennom mitt liv – og tross alt ville jeg ikke unnvært et eneste ett.

Så tenker jeg: Hva er det som har vært drivkraften hele tiden, tross all motgang og smerte? Jeg mener jeg er sånn «midt på treet» person, med følelser og sosiale behov som de fleste. Så tror jeg å ha evne til å lytte, og være lydhør for andres synspunkter og meninger. Heller ikke utmerker jeg meg med noen større intelligens enn de fleste. Midt på treet, igjen! Hva er så drivkraften?

En utrolig god følelse ved å være med på å skape noe – kall det gjerne *skapertrang*. Her er drivkraften! Så gøy det er å løse tekniske problemer, på nye og annerledes måter, ganske enkelt å finne på nye måter å gjøre tingene på – da kjenner jeg det bruser hett i blodet. Og ikke minst gleden med å få det gjennomført. Dette har jeg vært så heldig å få være med på mange ganger. Nei, aldri tale om, jeg ville ikke byttet forretningsliv med noen som helst. Jo forresten – da jeg ble satt på isolat – det var hardt! Så har jeg hatt en god og forståelsefull familie. Det skal og nevnes.

Jo, denne bedrifthistorien jeg har opplevet vil jeg dele med andre. Og om den kan inspirere andre, så vil det være gledelig. Jeg skal ihvertfall fortelle min bedrifthistorie. Det blir riktig!

\*

Det hele startet i 1969, da jeg gikk ut fra maskinlinje ved Ingeniørhøgskolen i Stavanger. Det siste året hadde jeg som hovedoppgave å konstruere en varmegjenvinner for ventilasjonsluft. Jeg fattet stor interesse for oppgaven og gjorde ekstra mye ut av den. Jeg laget en helt ny konstruksjon som faktisk mange år etter – i alt 16 år etter – ble patentbeskyttet.

Når jeg var ferdig med skolen var det vanskelig å få seg ingeniørarbeid. Derfor tok jeg oppgaven under armen og besøkte Sigbjørn Jensen på Bryne. Jeg hadde arbeidet sammen med ham hos Tegle og Sønner på Bryne, og kjente ham godt. Sigbjørn var en uvanlig hendig kar som allerede hadde et verksted i kjelleren med noe maskiner og litt verktøy. Han hadde blant annet en dreiebenk fra en lastebil-gearkasse og en maskin som spyttet ut gjerdekramper rett fra trådrullen, alt selvbygget. Jeg ville høre om han var interessert i å fullføre min oppgave slik at den ble et salgbart produkt, og det ville han. Men det skal nok sies at han ikke forstod så mye av hva det hele gikk ut på den første kvelden, annet enn at dette måtte være noe virkelig lurt. Ihvertfall ble dette samarbeidet innledet som skulle vare helt frem til Sigbjørn sin døende dag.

Her i kjelleren, på kun ca 17 m<sup>2</sup> gulvflate, utviklet vi faktisk *verdens første roterende varmegjenvinner for ventilasjonsluft bygget i aluminium*. Sigbjørn var en helt utrolig kar, det var ingen ting som stoppet ham når det gjaldt maskinbygging – han fikk det alltid til. Det var han som bygget produksjonsmaskinen vi trengte, jeg var bare hans hjelpesmann. Maskinen står nå i bedriftsmuseet på Aaland, og er uten tvil det største klenodiet i samlingen.

Jeg hadde fått meg ingeniørarbeid hos Block Watne på Klepp, og vi brukte all vår ledig tid i lag i kjelleren. Det var all vår fritid, helger og ferier. Arbeidet gikk ofte til langt på natt, av og til like til morgenen. En natt var det riktig galt, jeg var nygift og bodde på Klepp, og måtte hjem og hente noe utstyr, og tilbake til kjelleren igjen. Da var ikke Bertha, min kone, særlig blid, høygravid og dags ventende som hun da var.



*Verdens første spolemaskin for aluminiums-rotorer som vist ovenfor. Første konkurrent kom på markedet etter 4 års tid, og forlengst for mange år siden har aluminiums-rotorer blitt tatt i bruk til varmegjenvinning over hele verden.*

Sigbjørn var en sparsom og nøysom person. Han kjøpte aldri nye borer. Nei, disse fikk han fra Tegle og Sønner, bedriften hvor han arbeidet, når de var ganske utslitt – bare stumpen var igjen. Men med denne stumpen klarte han å bore i lang tid. Slik ble alt bygget opp, og helt uten kostnader.

Men det gikk også på helsa løs, det skal innrømmes. Det var slik at rotoren vi laget skulle limes i sammen. Først av brukte vi kontaktlim med løsemiddel. Limdampen i kjelleren ble så heftig at Sigbjørn måtte ut og spy. Da løste han problemet med å koble til en støvsuger gjennom en lufteventil i kjellerveggen, og derigjennom suge ut lufta fra kjellerlokalet. Det kom aldri på tale å investere i noe nytt avsnagningsutstyr.

Og så da han fant opp låsen med null deler. Faktisk null deler! Vi måtte lage til en ytterkasse som rotoren skulle henges opp i. Denne kassen skulle dekket av plater festet i en ramme. Vi hadde mange forskjellige løsninger som vi diskuterte, hvordan disse platene skulle festes i denne rammen. Dette kom vi omsider frem til. Men så var det at platene både måtte kunne festes, og deretter kunne tas ut på en enkel måte. Da sa Sigbjørn at han hadde en løsning med en lås som bestod av null deler.

Slikt går ikke an! Jo, det går an! Ideen hans var å bøye til platene på kanten på en spesiell måte, slik at de gikk i lås. Når de skulle tas opp igjen, kunne en stikke inn et skruejern bak platekanten og vips, der var platen fri. Altså en lås med null deler, som Sigbjørn sa. Han hadde rett, låsen ble laget, og var i bruk i mange, mange år deretter. Sigbjørn var helt utrolig! Han skal ha mye av æren, at det etterhvert ble en bedrift utav det hele.



*Rotor fra 1970*

Virksomheten vokste, og vi tok i bruk Sigbjørn sin garasje. Og siden fikk vi leie et lokale like ved, men det ble også ganske fort for lite.

Det bar seg slik at Tolleiv Gjerdrem som da var ordfører i Bjerkreim, var på besøk hos mine foreldre her på gården. Han fikk vite hva jeg holdt på med på Bryne «på si», og gav beskjed, at dette måtte jeg få med meg, og komme tilbake til Bjerkreim som var min hjemstedkommune. De hadde bruk for industriarbeidsplasser i bygda, og dersom vi ville gå i gang med industrireiseing, så var det også støttemidler å få tak i, sa han. Jeg fikk også etterhvert tips om at den gamle bygdemølla på Vikeså stod tom, og at det ikke var noen planer for den.

Så vart det slik at vi flyttet inn i bygdemølla på Vikeså. Det skjedde i juleferien 1973, med leieavtale fra 1.januar 1974.

Det var Olai, bror til Sigbjørn som kjørte flyttelasset, alt hva vi hadde var samlet på ett eneste lastebilplan. Der stod spolemaskinen, godt tildekket. Denne var vi «dødelig» redd for. Ingen måtte få se den med alt det slitet vi hadde hatt for å få den til. Vi hadde jo klart det som ingen i hele verden til den tid hadde maktet. Senere når vi hadde fått maskinen på plass i tredje etasje på mølla, og dekket til alle vinduer som det var mulig å se gjennom, fikk ingen adgang til den etasjen.

Så hadde vi på lastebilplanet en dreiebenk, søyleboremaskin, en del håndverktøy, full dynamittkasse og mjølskuff med brukte skruer av alle slag, aluminiumsprofiler og kappemaskin (egenutviklet) for disse profilene. Slik var hele bedriften stuert sammen på et eneste lastebilplan, og kom til Bjerkreim kommune i all beskjedenhet på dette viset. En bedrift som da het Comfort-Ventilation A/S, men som senere ble endret til navnet COVENT AS.

\*

Det var ytterst enkle forhold på mølla, men vi fikk det trivelig etterhvert når vi fikk malt veggene og lagt opp godt med lys. Vi hadde allerede skaffet oss noen kunder som kjøpte vår roterende varmegjenvinner. Faktisk var vi kommet igang med salget i Sverige samtidig med salget i Norge. Men så fikk vi en kjempeordre. Vi fikk bestilling på i alt 19 stk roterende varmegjenvinnere til Sverige som senere viste seg å utgjøre nesten 50% av hele årsomsetningen for 1974. Det var noe som gav den store susen.

Vi fikk Jon Furdal fra NRK på besøk. I en ugrasjungel like bak mølleveggen gjorde han sitt opptak. Her fortalte vi begge om den store ordren til Sverige, om varmegjenvinning, om bedriften og om fremtidsplaner i Bjerkreim, alt mens sommerturistene hastet forbi, og knapt nok enst den nedslitte møllebygningen oppi Vikeså-bakken. Ikke så lenge etterpå fikk vi besøk av fylkesmannen Konrad B. Knutsen sammen med ordfører, varaordfører og rådmann, som ville se hva vi drev på med. Vi var med ett blitt kjent hos de mange.

\*

Helt fra vi flyttet inn i bygdemølla, var vi klar over at dette bare måtte bli et midlertidig lokale, inntil vi kom igang med eget bygg. Den 18. januar 1974 hadde vi møte med kommunen om tomtemulighet i Bjerkreim. Første spørsmål vi fikk var om industrien medførte forurensning, og ikke som vi hadde trodd, hvor mange arbeidsplasser ville det kunne bli. Spørsmålet må kunne forstås utifra den bakgrunn at Bjerkreim alltid har vært en tradisjonell jordbrukskommune, uten nevneverdig industriell virksomhet. Politikerne forbant tydeligvis industrivirksomhet, med forurensningsproblemer, men ble i dette tilfellet ganske beroliget. Noen helhjertet omfavnelse var det altså ikke ved første møte.

Kommunen hadde for noe tid siden ervervet tomteområde på Birkemo. Der ble vi tilbudt tomt, og så begynte planleggingen ut i fra at vi skulle få overta hele tomta.

Like etterpå fikk Bjerkreim Kommune enda en forespørsel på industritomt. De mente at tomta var så stor at begge burde kunne anvende den. Slik kom våre byggeplaner i stampe. Våre byggeplaner måtte vi gå gjennom og finne ut av om tomta nå var eget til vårt formål.

En søndags formiddag våren 1974 reiste jeg og Sigbjørn på befarings på tomta. Vi satte oss ned i den fine vårsola, ned på en høy og frittliggende stein oppi bakken ovenfor Birkemo. Der fikk tankene flyge fritt og uhemmet, langt inn i fremtiden. Hva om 50 år, vil den halve tomta på Birkemo da være stor nok? Hvilke problemer blir bedriften påført ved flytting, ved manglende utvidelsemulighet? – – Nei, det er bedre å flytte bedriften til en annen tomt allerede nå – og det ble vårt standpunkt om vi ikke fikk hele tomta. Tomta fikk vi, slik vi var lovet.

Siden skulle det vise seg å gå kun 36 år til hele tomta vart helt utbyggt. Det var altså en viktig og fremsynt beslutning vi tok denne søndagen i vårsola.

\*

Omsetningen økte jevnt og trutt. Vi trengte mer plass, og fikk leie plass i den tidligere smia og i en tidligere lagerbygning på Vikeså. Dermed var det blitt mer plass til nye produkter. Vi tenkte spesielt på produksjon av ventilasjons-aggregater for plassering på tak, og da trengtes det atskillig mer plass. Slik vokste bedriften sakte og sikkert, og det ble behov for ytterligere utvidelser. Den nye fabrikk på Birkemo ble innflyttet i slutten av året 1976.

Etterhvert som aktiviteten vokste trengte vi mer folk, flere måtte ansettes. Da vi kom i sving på mølla på Vikeså vart det de nærmeste, familie og venner som ble ansatt. Dette var et lurt valg, men det kunne ikke fortsette, vennekretsen var ikke stor nok til det. Vi måtte søke etter folk utenfra, hadde annonser i aviser og ansatte alt hva vi fikk tak i. Men det var ikke alltid vellykket.

Jeg har ihvertfall lært en ting! Det var mye klokt i ordene til gamle Trygve Kverneland på TKS. Han sa at han aldri ansatte folk fra andre siden av «Kvednalsbekkjen». Med det mente han at han aldri ansatte folk som kom fra Kverneland Fabrikk. Der går nemlig en bekk imellom TKS og Kverneland Fabrikk. Det har ingen ting å gjøre med at disse folkene ikke er dyktige, eller noe som helst galt med. Det handler rett og slett om at de kommer fra en ganske annen bedriftskultur, som skaper problemer i hans egen bedrift. Så enkelt var det! Han hadde sine erfaringer, og visste godt hva han snakket om.

Det samme kan sies om COVENT. Vi hadde vår egen bedriftskultur, skapt gjennom et nært forhold til ansatte, på mange måter veldig likt slik TKS var bygget opp. Men så fikk vi inn folk som kom fra Kværner i Egersund med sin bedriftskultur. Disse påpekte straks det ene og det annet som var galt, og som manglet. Ingen i COVENT var organisert, det var det første som måtte skje. Det ble lovet «gull og grønne skoger» dersom de ansatte organiserte seg. Det beit mange på, og meldte seg inn i Jern og Metall, bare for straks etter å finne ut at det slett ikke stod så galt til likevel som enkelte ville ha det til. Dermed ble det utmeldelse over en lav sko.

Hovedproblemet var at Bjerkreim er en typisk jordbruksbygd og har ingen industritradisjon.

Det var ytterst få blant de ansatte som forstod de organisasjon-strukturene som ble bygget opp, disse var fremmede. Dermed ble det sjau og misnøye, som var helt unødvendig.

Slik gikk det i bølgedaler, for hver gang vi fikk inn noen «jernmennene». Hadde jeg vært våken nok på dette, eller hadde Sigbjørn kommet på det, så hadde vi lagt ned ansettelseforbud for ansatte fra Kværner i Egersund. Sigbjørn var selv en stødig organisasjonsmann. Han var i alle år når han arbeidet hos Tegle og Sønner, organisert i Jern og Metall. I mange år var han tillitsvalgt, så han kjente organisasjonen veldig godt, både innvendig og utvendig. Og han tok det opp med meg flere ganger om hvor lite de ansatte kjente til organisasjonsforhold. Av og til var han på nippet til å få pustevansker når han snakket om hvor liten kunnskapen var. Er det rart det er krig i verden! Det handler vel egentlig om kulturkonflikter, at en ikke forstår hverandre.

\*

I avisutklippboka leser jeg sider opp og sider ned om «krig» med Jern og Metall. Det begynte i 1986, og varte i nesten to år. Hele 95 avisartikler omhandler dette emnet. Du tror det ikke før du ser det!

Det starter med et avisutklipp fra Rogalands Avis 11. april 1986 som forteller følgende: «Spontan «jern»-reaksjon i Egersund: 100 biler dro til Bjerkreim. Jernarbeiderne i Egersund reagerte spontant da det torsdag kom melding om at Comfort-Ventilation i Bjerkreim kjører bedriften videre med uorganisert arbeidskraft. Arbeiderne dro rett fra mønstringsmøte i Egersund Kino. Ca. 100 biler la i veg til Bjerkreim. Utenfor bedriften rigget de opp høytaleranlegg. Beskjeden til de uorganiserte var klar: Kom dere hjem.», sitat slutt.

LO og NAF var i konflikt og det var innført lockout for de fagorganiserte. De var altså utestengt fra arbeidet. Ved bedriften var det 35 ansatte i produksjonen. De 15 organiserte ble stengt ute fra bedriften gjennom lockouten, mens 20 uorganiserte altså jobbet videre.

I samme avis leser vi om Trygve Kverneland og Sønner (TKS): «Fire av 45 stengt ute fra Kverneland-bedrift. Driv videre som før». Det smakte ikke godt hos nabobedriften Kverneland Fabrikk hvor alle var utestengt fra arbeidet. «Me ser på dette som streikebryteri. Det vil få følger for fremtida», uttaler tillitsvalgte ved den fabrikken.

Saken var nemlig den at de uorganiserte hadde både rett og plikt til å fortsette sitt arbeid, helt uavhengig av lockouten som rammet de organiserte. Her må en holde tunga beite i munnen og ikke oppføre seg som bøller, slik «jernmennene» fra Egersund gjorde.

Som nevnt var Sigbjørn en dreven organisasjonsmann. Han kjente til lover og regler til fingerspissen. Og så var han en utrolig seig og utholdende mann. Han ville ikke finne seg i alt slags tull og tøys, han ble rett og slett forbannet! Slik oppførsel vil vi ikke ha i vår bedrift! Jeg var ikke så godt kjent med spillereglene, og holdt meg i bakgrunnen, men støttet ham i alt og ett. Det kan jeg godt si, med hånden på hjertet, at Sigbjørn er den mest klartenkende personen jeg har møtt på min livsvei. Han sa lite, han var en stillfaren mann, men det han sa, var det alltid fornuft i.

Slik beveget konflikten seg frem og tilbake, med avisskriverier i lange baner. Avdeling- lederen for Jern og Metall i Egersund hadde den reneste skrivekløe. Det gjaldt å få ut så meget negativt som mulig, å få svertet bedriften mest mulig. Det var taktikken! Så satt der en distrikt- sekretær for Jern og Metall i Stavanger som støttet ham 100%, det gjorde saken enda vanskeligere. Og ikke nok med det! Vi fikk besøk av selveste førstesekretæren fra Jern og Metall i Oslo. Den gangen var det jeg som ble forbannet. Da han kom inn i møterommet satte jeg fingeren rett i magen på ham, og skrek: «UT!» Og han lusket ut av lokalet som en hund med halen mellom beina.

Godt 10 år etter, hevder fellesforbundet i avisintervju, at dette var den mest dramatiske konflikten i Dalane etter krigen – det tror jeg er rett.

\*

COVENT vokste videre, og ble på slutten av 80-årene en bunn solid bedrift. I 1988 lå bedriften på både formuestoppen og skattetoppen i Bjerkreim med en formue på 11.8 mill og skatt på 1,5 mill kroner. Det siste bygget som ble oppført på Røysland kostet godt 13 mill kroner og ble betalt kontant uten en krone i lån.

Med god økonomi i bakhånd, ble det satset sterkt på nye produkter og nye markeder. Vi gikk blant annet inn på varmegjenvinning i privatboliger. Da ble skoleoppgaven min fra 1969 tatt frem igjen. Jeg og Sigbjørn hadde laget en prototype av konstruksjonen, som siden var stuet tilside her på gården. Den ble kjørt ut til COVENT og studert grundig der. Resultatet ble at vi gikk igang med denne konstruksjonen og utviklet et produkt som vi kalte for COVENTmaster. Denne ble patentbeskyttet og solgt over det ganske land i godt 15 år. Dette er relativ lang produkt-levetid. Prototypen som jeg og Sigbjørn bygget står nå i bedriftsmuseet på Aaland.

\*

Jeg og Sigbjørn ville gjerne ha et godt forhold til Bjerkreims befolkning. Vi så selvfølgelig at bedriften var en viktig arbeidsplass for kommunen og dens innbyggere. Derfor var vi velvillig innstilt når vi ble spurt om bidrag. Når det nye samfunnshuset på Vikeså ble bygget stilte vi opp med gratis ventilasjonsutstyr levert fra fabrikken, og likedan når det kom på tale med idrettshall i bygda. Da ytet vi et rentefritt lån på 400 000 kroner. Sannheten er den, at det hadde ikke blitt noen idrettshall, ihvertfall ikke da, siden kommunen allerede hadde sagt nei til noe lån. Senere gav vi også ventilasjonsanlegg til dette bygget, verdsatt til 600 000 kroner. Monteringen ble gjort av de ansatte på dugnad. Jeg må si at vi var rimelig rause med bidrag når vi ble spurt, det er jeg i dag svært glad for. Jeg tror faktisk at alle bedrifter som er i økonomisk stand til det, på sikt vil tjene på slike bidrag. Bedriftens omdømme har mye å si.

\*

Men så kommer min aller største tabbe jeg har gjort noensinne. Det var da vi innvilget de ansatte aksjer i bedriften. Det skulle aldri ha skjedd! Hvor var vi hen, tenker jeg idag. Likevel må en kunne forstå bakgrunnen vi da hadde. Først hadde vi en umåtelig tung og opprivende konflikt i bedriften som gikk over et par år. Dernest hadde vi uvanlig god inntjening. Og så hadde vi fra tidligere hatt et glimrende godt miljø blant de ansatte. Dette ønsket vi oss tilbake til. Vi trodde det ville ha betydning for de ansatte at de fikk være med å ta viktige beslutninger som aksjonærer i selskapet, men nei – det hadde ingen som helst betydning. Det fikk jeg virkelig svi for siden.

\*

Nå er det slik at ting går opp og ned her i verden. Bedriften fikk også sine tilbakeslag. De første åra på 90-tallet ble slitsomme, med fallende inntjening. Bedriften måtte innføre harde sparekutt. Det ble både permitteringer og oppsigelser. Men i 1995 var bedriften på sporet igjen med økning av ordremengden og økt bemanning.

\*

I avisutklippboka leser jeg om en ny oppfinnelse i bedriften som ble gjort i 1991. Da gjorde jeg en ny konstruksjon av en reguleringsventil. Denne skulle senere bli starten på en helt ny bedrift innen vannbåren varme, som ikke har noe med ventilasjon å gjøre. Bedriften heter COVA AS og er i dag fullt oppegående med et godt produktspekter innen dette fagområdet. Bedriften har potensiale til på lang sikt til å bli minst like stor som COVENT, og med minst like god inntjening som den bedriften hadde på det beste. Jeg sitter i dag som daglig leder, og ser store muligheter i denne

bedriften som ble mitt andre bedriftsliv. Men veien vart lang og tung til der hvor vi er i dag. Det startet med dramatikk som ingen kan fatte. Det må også fortelles!

\*

Det var et hardt og tungt slag når min gode venn og kompanjong Sigbjørn brått døde i 1996. I minnestunda etter begravelsen las jeg opp noen minneord jeg hadde skrevet. Jeg sa blant annet: «Det er de menneskelige sidene med deg jeg vil savne mest. Det har aldri vært et skeivt ord mellom oss i disse årene. Du var en mester i å lytte, sa heller ikke for mye, men du tenkte ditt. Og når du ble spurt til råds, hadde du alltid gode råd å gi. Vi kjente deg som en stillfaren mann. Du snakket aldri vondt om noen, hadde alltid kloke ord å gi når vi trengte dine meninger. Du var i sannhet et sjeldent menneske. Derfor er savnet så sårt.»

Det vart tomt etter at Sigbjørn ikke var mer. Vi hadde samarbeidet så godt i alt og ett. Hver lunchpause satt jeg med matpakken inne på kontoret hos ham. Da pratet vi om bedriften hele tiden, derfor var vi veldig samstemte i alt vi foretok oss. Vi fungerte nærmest som en person, selv om det formelle ansvaret var delt, slik at Sigbjørn var daglig leder, og jeg hadde ansvar for salg og markedsføring. Jeg satt dessuten som styreverder i selskapet.

Men nå ble det andre toner! Ansatte, som hadde fått B-aksjer i selskapet, fikk arvingene til Sigbjørn med seg på å kaste meg ut av selskapet. Her skulle det bli «gull og grønne skoger.» De valgte Ivar Hovland som styreverder og ansatte Johan Jensen, Sigbjørn sin eldste sønn, som daglig leder.

Jeg skulle presses ut av selskapet. Det ble gjort på den finurlige måten at jeg fikk en ny instruks hvor det vitterlig stod at jeg ikke skulle ha noen kontakt med de ansatte. Tro det eller ei! Jeg har det, svart på kvitt! All kontakt måtte nå gå via Johan som var ansatt som daglig leder. Han var min overordnede! Styreverderen var den som stod bak denne glimrende planen, det har jeg fått vite senere. Kunne tro mannen ikke var riktig klok?

Og ansatte! Et slikt svik fra mine nærmeste ansatte kom som et sjokk. At de kunne gå bak min rygg på denne måten, det fatter jeg ikke enda. Hadde Sigbjørn visst hva produksjonssjefen, servicelederen, og hans egen sønn foretok seg, ja så hadde han vitterlig snudd seg i grava!

Hva skulle jeg gjøre, fullstendig lamslått? Hvorfor kunne dette skje? Det har jeg lurt på mange ganger. Jeg er selv overbevist om årsaken. Det var nemlig slik at Sigbjørn var en stillferdig mann, han unngikk alltid å stå frem i en forsamling og si sine meninger. Derfor ble dette min oppgave. Når jeg og Sigbjørn hadde diskutert en sak, vart det som oftest at jeg måtte føre det frem.

Og så hadde han en svakhet, at når han ble spurt om en sak, så kunne han nesten aldri gi svar der og da. «Eg ska sjå på det», som han sa. Og så kom han nesten aldri tilbake med svar, han glemte ut saken. Dette tok jeg opp med Sigbjørn flere ganger, men stadig gled det tilbake til det gamla.

Da var det ikke så rart at mange ansatte oppfattet det slik at det var jeg som stod bak og bestemte allting. Det var jo jeg som la det frem! Sigbjørn var bare en dott som gikk lydør under min kommando. Men slik var det på ingen måter.

Johan stakker, visste ikke hva han skulle finne på til meg. Jeg hadde forbud om å ha kontakt med andre. Ikke hadde jeg lov å snakke med kunder, og ikke hadde jeg lov å snakke med ansatte. Alt hva jeg tidligere hadde arbeidet med skulle legges vekk. Johan konstruerte opp noen oppgaver til meg, og for hver gang jeg hadde utført oppgaven, og jeg bad ham om ny oppgave, ble han irritert av at jeg alt var ferdig. Et par ganger måtte jeg ta det opp igjen, fordi det hadde gått alt for fort, og var ikke gjort nøyaktig nok, sa han. Men det verste av alt, var at dette var de reneste tullete oppgavene, uten noen som helst mål og mening, fullstendig bortkastet arbeid. Og enda verre, Johan manglet enhver kompetanse som daglig leder, han har faktisk ingen evner i så måte – i det hele tatt. Han muret seg inne på sitt eget kontor, og var redd for å snakke med folk – og dette skal være en daglig leder? Men han var flink på andre områder. Jeg spurte meg selv: Kommer han til å kjøre bedriften mot den sikre død? Det var nettopp det som siden skulle skje!



Til avisene gikk styreformannen ut og fortalte at «Det var naturlig at Paul Tengedal fikk avløsning nå», men han fortalte ikke hvilke plan han hadde satt igang i bedriften. Var det rart at jeg satte meg ned og skrev ned, ordrett alle hendelser dag for dag, en slags dagbok. Denne trykket jeg opp og sendte ut til alle husstander i Bjerkreim. Dermed fikk innbyggerne info om min versjon, ordrett slik allting hadde skjedd. Jeg mener tross alt å være en ansett og respektert mann i kommunen. Jeg har så visst ytet min skjerv. En slik urett som dette skulle ikke gå upåaktet hen.

Jeg glemmer aldri en liten og kort episode etter at boka var sendt ut. Jeg var på Samfunnshuset i en anledning med mye folk samlet. Da jeg gikk ut kom det en eldre mann, jeg kjente ham, men hadde bare snakket med ham et par ganger tidligere. Han trengte seg fram mot meg i folkemengden, trakk hånden frem uten å si ett eneste ord, og klemte meg godt i hånden. Det håndtrykket kommer jeg til å minnes så lenge jeg lever. Jeg gikk hjem fra Samfunnshuset med gråten langt oppi halsen.

Men det skulle skje verre ting. Nå skulle jeg mobbes ut, satt i sene av sjefen sjøl, av styreformannen. Han innså at jeg ikke var så lett å få ut som han først av hadde trodd. Derfor kalte han inn alle ansatte som hadde B-aksjer til et møte hvor de skulle diskuterte hva de skulle gjøre med meg. Dette fikk jeg vite ad omveier og stilte også opp i møtet. Jeg gikk inn i lokalet som sistemann sammen med Leif Arne. Hele styret satt i andre enden av lokalet. De måpte stort da de så meg, og kikket på hverandre. Dette hadde de ikke ventet. Styreformannen vart bleik som et lik i ansiktet. Straks vi hadde satt oss, sa han at jeg måtte forlate lokalet fordi jeg ikke var innkalt til møte. Jeg svarte at jeg også var innkalt fordi jeg også var B-aksjonær. Det ble en del forvirring, styret gikk ut på gangen for å diskuterte situasjonen.

Og da de kom inn igjen, opplyste styreformannen at møtet var avlyst. Samtlige gikk ut av rommet. Jeg merket meg at styret gikk omkring til de enkelte og sa at de måtte komme inn igjen. Jeg gjekk også inn igjen. Når alle hadde satt seg sa styreformannen til meg; «Du har ingenting med å komme inn, vi skal behandle en personalsak.» «Det er greit, jeg blir sittende!», svarte jeg. «Nå må du lystre, det er styret som bestemmer hva du skal gjøre. Du må forlate lokalet, hører du!», sa han til meg.

Da ble jeg mektig forarget, det innrømmer jeg, og svarte: «Nå må du slutte å mobbe meg, slik du gjør. Jeg skal behandles akkurat på samme måte som øvrige ansatte. Hvilken bedrift er det som behandler personalsaker for åpne dører? Det hører ikke heime noen plass», svarte jeg. «Det har me bestemt, det må du respektere. Du skal ikke være til stede, for da tør de ansatte ikke si hva de mener», svarte han. Jeg tenkte med meg selv: Skal ansatte få si hva som helst om hverandre, bare vedkommende ikke selv hører det? Det forteller kort og godt alt om styreformannen, og om resten av styret. Planen var å få frem mest mulig sladder om meg, som kunne spres blant ansatte. Skulle du ha hørt på maken?

Siden fikk jeg vite at jeg skulle flytte ut av kontoret mitt, og settes på isolat. Der stod nemlig et helt tomt kontor med ingen kontoransatte oppe på fabrikkens på Røysland. Oppe i andre etasje hvor ingen andre var. Mitt kontor skulle overtas av en nyansatt salgssjef. Jeg spurte Johan om å ta med meg møblene, men nei, disse skulle stå igjen. De var for fine for meg, svarte han. Jeg flyttet likevel med mine møbler og all ting til isolatet på Røysland.

På Røysland var det tomme vegger og ingen å snakke med. Jeg satt helt alene. Her skulle jeg tilbringe min siste tid i COVENT. Jeg satt der fra 3. september 1996 til 28. januar 1997 – det er ialt fem måneder, uten å gjøre noen ting som helst. Johan kom aldri med oppgaver, jeg måtte selv finne på noe å gjøre. Og når jeg tok opp «ønskeoppgaver» ble han sur og sint. Tenk deg det! Han besøkte meg ikke en eneste gang, inntil han den 28. januar kom med øyeblikkelig avskjed under armen. Finnes det noen i dette ganske land som har vært utsatt for det samme? Jeg bare spør!

Han kom med brevet i hånden og et skjært glis om munnen. Så satte han seg godt tilrette i besøkstolen, litt henslengt med den ene armen oppi vinduskarmen. Han frydet seg tydeligvis. Dette var ingen tung stund for ham. Det slo plutselig ned en tanke i hodet mitt: Hopp på ham! Ta han i nakken, en fot i raue, og kjør ham hodestups ut døra! Det fortjener han! – – Det ble bare med

tanken. Han gikk ut for egen maskin. Men saken er klar! Det var nettopp hva jeg skulle ha gjort.

Slik endte jeg mine dager i COVENT, bedriften både jeg og Sigbjørn hele tiden åndet for, og som vi brukte all vår energi på. En bedrift som startet helt i det små, og hvor vi begge fikk følge med gjennom mange år. En bedrift som ble Bjerkreims største industriarbeidsplass og tilførte lokalsamfunnet nye arbeidsplasser, skatteinntekter og var en viktig bidragsyter i lokalsamfunnet. Og så gi meg denne behandlingen? Nei, dette var jeg ikke verd!

Riktignok har jeg siden hatt meget god kontakt med flere ansatte. Tross alt var det mange som så den galskapen jeg ble utsatt for, men de turde ikke gjøre noen ting som helst.

\*

Siden skjedde det mye dramatik i COVENT med masse avisskriverier. I bedriftsmuseet finnes alle avisartikler om dette. Johan kjørte bedriften nesten konkurs, slik som forventet. Banken satte foten ned og forlangte hans avgang, og inn med nye eiere. Ny eier kom inn, og ansatte den tidligere styreformannen Ivar Hovland som markedsjef. Så ble den nye eier slått konkurs, og var på nippet til å dra COVENT med seg i dragsuget.

Med litt krumspring her og der, fikk Ivar vippet tidligere eier ut av bildet, og sikret seg selv eierandel i bedriften, og fikk ansatt seg selv som daglig leder. Dette må ha være det største sviket fra den kanten, overfor den tidligere eieren. Men slikt var ikke nytt for meg! Den mannen skal du holde deg langt vekk ifra.

Selv om jeg forlengst er helt ute av bedriften, samler jeg fortsatt på alle avisartikler om COVENT, og limer dem inn i avisutklippsboka. Bedriftshistorien tar jeg vel vare på.

\*



*COVENT på Birkemo i dag*

Men heldigvis, mitt liv var ikke til endes. Jeg solgte meg ut av COVENT og fikk rikelig penger med meg, samt alt omkring min oppfinnelse av den nye reguleringsventilen. Og så fikk jeg med meg alt av samleverdi – dette finnes nå i bedriftsmuseet på Aaland. Fra det tidspunktet starter mitt andre bedriftsliv.

Det første som måtte gjøres var å komme igang med den nye virksomheten. Jeg fikk med

meg Terje Kåre Apeland, sivilingeniør i reguleringsteknikk, som tidligere hadde arbeidet i COVENT og hadde vært med på prosjektet med den nye reguleringsventilen. Han satt med minst like mye kunnskaper som meg selv på dette fagområdet.

Vi stiftet firmaet COVA AS den 16. desember 1997. Jeg tegnet den nye firmalogoen, nettopp slik jeg gjorde med firmalogoen for COVENT, helt egenhendig uten hjelp fra utenforstående. Selv er jeg godt fornøyd med begge logoer. De forteller hva som har vært bedriftenes opphav; En roterende varmegjenvinner for COVENT, og en reguleringsventil med en spesiell strupeskiye for COVA.

Så gjaldt det å finne et egnet lokale å starte opp i. Vi fikk leiet kontorlokale hos min gode nabo, Ole Helland. Så var det å sette igang utviklingsarbeidet som måtte til for den nye bedriften, som skulle ha virkefelt innen vannbåren varme. Det skulle ta flere år. Først i september 2001 var vi på markedet med den første COVA-ventilen. Det hadde da tatt nøyaktig hele 10 år, ifra ideen var unnfanget til produktet forelå. Men det gikk nesten ytterligere 10 år før bedriften var oppe og gikk for full fres. Så lang tid går det altså å komme med helt nye revolusjonerende løsninger i et ganske så konservativt marked.

Men ett er sikkert, jeg og Terje Kåre utviklet faktisk *verdens første reguleringsventil som er basert på digital væskestrøm i vannbårne energidistribusjons-systemer*. Det var aldri tidligere blitt gjort! Og gir ganske visst mange fordeler!

Heldigvis er både jeg og Terje Kåre noen forbaskede «stabukker», begge to. Når vi er overbevist om løsningen, så gir vi oss ikke. Og nå kan enhver se resultatene! Men allting har tatt så mye, mye lenger tid enn vi begge trodde. Det er så sant som det er sagt: Det er godt at ingen kjenner til fremtiden! – – Da hadde vi kanskje gitt opp for lenge siden.

\*



*Paul og Tom utenfor det første beboelseshuset som ble reist på Oremo. Huset var fra slutten av 1997 forretningskontor til COVA AS. Fra 1.august 2007 ble kontoret flyttet til Røysland Industrifelt.*

Jeg må nesten fortelle om flyttingen. Jeg tok med meg «de fine møblene» som jeg hadde hatt på kontoret hele tiden, og som nå tilhørte meg. Og så fikk jeg med meg alt av hva jeg mente hadde interesse av å bli tatt vare på for fremtiden. Jeg hadde i alle år hatt samlemani, og tatt vel vare på alt som kunne ha historisk verdi. Så hadde jeg i mange år hatt interesse for lokalhistorie. Nå med masse penger i banken kunne jeg sette opp et bedrifts-museum. Her kunne min samling komme til rette for andre. Slik tenkte jeg. Og slik ble det!

På flyttedagen fikk jeg med meg min svoger Leif Steinsland til å kjøre flyttelasset. Det var litt merkelig. Det var nemlig ham som hjalp meg når jeg ble tvangsflyttet til mitt isolat på Røysland. Han kjørte møblene mine dit opp, og hjalp til å bære allting inn på kontoret. Dengang sa han til meg: «Trøst deg med det Paul, en dag skal du ut her ifra, og da skal jeg og hjelpe deg med å flytte.

Det kommer til å bli en gledens dag.» Og det ble det!

Når allting var på plass på det nye kontoret kom Terje Kåre, min nye kompanjong, på besøk. Han hadde med seg en kake – å du og du så godt som den kaka smakte!

Vi har gjennom årene blitt de beste kompiser, og samarbeider på beste måter. Sigbjørn var 10 år eldre enn meg, og Terje Kåre er 25 år yngre enn meg, men dette har aldri betydd noen verdens ting. Sigbjørn var en ener på mekanikken, og Terje Kåre er en ener på teknikken. Her er det ingen som setter ham fast! Jeg kan gjenta det samme som jeg tidligere sa om Sigbjørn, når det gjaldt COVENT, og nå om COVA: Hadde det ikke vært for Terje Kåre, så hadde aldri COVA eksistert. Men det må og sies, hadde ikke jeg kunnet bidra med min erfaring og med kapital, så hadde heller ikke COVA eksistert.

\*

Her satt vi med skisser, og alle forsøksresultater som var gjort på COVENT for den nye reguleringsteknikken. Men vi hadde ingen salgbare produkter. Det var oppgaven! Få frem COVA-ventilen raskest mulig.

Jeg tegnet og stod i, det beste jeg kunne. Reiste ut til kunder med første prototypen, for å få kommentarer på løsningen. Var faktisk i både Sverige og Danmark hos de største produsentene av ventilasjons-aggregater for å få kommentarer. Da jeg var hos Fläkt-fabrikken i Sverige, en av de største i Europa, og hadde møte med utviklingssjefen, fikk jeg det første sjokket. Han kunne fortelle meg at de hadde gjort forsøk som viste at det aldri var mulig å kunne spare en sirkulasjonspumpe, slik vi hevder. Jeg husker det som om det var i går! Straks jeg var tilbake, ringte jeg til Terje Kåre. Vi satt i telefonen, sikker i flere timer og diskuterte. Men vi vart begge enige. Den mannen på Fläkt vet ikke hva han snakker om. Vi har rett! Siden den dag har jeg hatt lite til overs for bedrevitere.



*Den første regulerings-ventilen som kom på markedet med den nyutviklede COVA-teknologien*

Den nye COVA-ventilen hadde vi klar 25. september 2001. Det var virkelig en milepæl! Da hadde jeg sittet på kontoret og arbeidet med konstruksjonen i 4 ½ år. Tenk det, i fire-og-et-halvt-år! At det skulle ta så lang tid, det trodde ingen, heller ikke jeg. Men mange med oss hadde tro på teknikken, og vi fikk tilskudds-midler fra flere hold. Men som sagt «ting tar tid».

Så var det ut og selge produktet. Jeg for land og strand, og vi kom igang med salget smått om sent. Særlig husker jeg en stor ordre til Høgskolen i Akershus. Når anlegget ble kjørt igang virket det ikke som det skulle. Terje Kåre er som sagt en ener, – og seig og sta til tusen. Han var på anlegget flere ganger, så viste det seg at konsulenten hadde gjort en giganttabbe med dimensjoneringen av rør-nettet. Siden virket alt som det skulle.

Omsider kom vi dithen at det ikke var mer å gjøre med selve COVA-ventilen. Vi måtte finne nye produkter som kunne gi økt aktivitet. Vi bestemte oss for å satse på: Et skap for boliger og leiligheter med alt innen vannbåren varme og tappevann, i ett og samme skap. Det ble COVA-



Skapet. Det andre produktet er hva vi kaller varme- og kjølesentraler for større bygg. Her har vi samlet alt innen vannbåren varme i en pakke-løsning levert fra vår fabrikk.

Men det trengtes mer plass. Vi tok i bruk ledige lokaler i låvebygningen heime hos Terje Kåre på Apeland. Der startet vi produksjonen, først på COVA-ventiler, deretter på vår første varmesentral.



*Den første varmesentralen fra COVA*

Med våre lokaler spredd på Oremo og på Apeland var det ikke noe blivende sted for en bedrift med slike store muligheter. Heldigvis fall det slik til at industrilokalet på Røysland, som COVENT hadde solgt til Dalane Tidende, nå stod ledig. Her fikk vi leid både kontor- og produksjonsplass, i ett og samme lokale. Det vart et stort fremskritt.

Vi flyttet inn i disse lokalene høsten 2007, hvor vi holder til i dag. Det er rart med skjebnens ironi. Mitt nye kontor ble nøyaktig samme kontor som var mitt isolat høsten 1996, hvor jeg satt «fengslet» i 5 måneder. Jeg glemmer det aldri! Det ble et for sterkt inntrykk. Når jeg hadde fått mine møbler på plass – nøyaktig de samme som sist gang – satte jeg meg rett ned for å ta en pust i bakken – og strigråt. Jeg innrømmer det, sterke mannen. Det vart en hard opplevelse! Selv om det var 10 år siden utflyttingen.

\*

Nå var lokalene på plass. Etterhvert fikk vi også ansatte på plass. Det var fra familie, venner og kjente, nøyaktig som når COVENT i sin tid startet opp på mølla på Vikeså. Alt lå til rette for hurtig omsetningsøkning – men så kom finanskrisen. Og den slo oss særdeles hardt, med så godt som full ordrestans. Men ved hjelp av gode eiere i selskapet, forståelse fra ansatte og harde kostnadskutt, så kom vi gjennom denne krisen med «helsa» i behold.

Nylig har vi fått inn en enkel ordre på 6 500 000 kroner, nesten det dobbelte av hele fjorårets omsetning. Du leste riktig, nesten det dobbelte! Det minner meg om da jeg var på mølla på Vikeså og vi fikk inn en ordre fra Sverige på halvparten av årsomsetningen. Fra da av gikk det bare en vei med COVENT. Det samme er jeg ganske overbevist om, kommer nå til å skje med COVA.

\*

Hva har jeg lært? Det aller viktigste er: Ha tålmodighet! Du skal ALDRI gi opp! Når du møter motstand i dine standpunkter, gå inn i tenkeboksen, prøv å se saken fra alle tenkelige synsvinkler. Om du da kommer til samme resultat som sist, så SKAL du stå på det. Og ikke tro på alle slags bedrevitere, de snakker ofte uten å ha greie på tingene i det hele tatt. Og så må du aldri tro at andre gjør tingene for deg. Gjør det selv, da lærer du enda mer! Så må du finne gode alliansepartnere, du vet ikke alt! Men viktigst av alt, vær ærlig med deg selv, og husk: «Det er ingen skam å

snu.» Du kan være helt sikker på , at om du har en idè, så kommer denne til å bli endret mange ganger undervegs, du er langt fra i mål. – – Slik er mine enkle råd.

Følger du denne oppskriften vil du lykkes, garantert. Verden er så ufattelig rik på muligheter, og forandringer skjer det hele tiden. Grip sjansen!

Men så skal du og være klar over: Du må jobbe, jobbe og atter jobbe. Du skaper ingen firma om du har en slags statistisk 8 til 4-jobb. Det vil du fort finner ut! Så skal du tenke langt framover – hva kommer rundt neste sving? Og for all del, ha visjoner!

På kontoret mitt henger «Vikingloven». Denne ser jeg på nå og da, og er en god rettesnor for meg som forretningsmann. Loven lyder slik:

§1 Vær modig og pågående

Gå rett på sak. Grip sjansen som byr deg. Bruk flere angrepsvinkler. Vær allsidig og modig. Angrip ett mål om gangen. Ikke planlegg alt i detaljer. Bruk de beste våpna.

§2 Vær kampklar

Hold våpna i orden. Hold deg i form. Finn gode kampfeller. Vær samde om hovedsaker. Velg deg en høvding.

§3 Vær en god handelsmann

Finn ut hva kjøperen har bruk for. Lov ikke mer enn du kan holde. Ta ikke for mye betalt. Innrett deg så du kan komme igjen.

§4 Hold leiren i orden

Hold orden og oversikt. Gjør trivelige ting som styrker flokken. Sørg for at flere gjør nyttige ting. Be alle i flokken om rådene deres.

Dette er for meg mitt Fadervår!

\*

Ja, slik er min bedriftshistorien, gjenfortalt ut fra skriftlige kilder og massevis av notater som finnes på bedriftsmuseet på Aaland. De navngitte personene, Ivar Hovland og Johan Jensen, har lest gjennom dette skriftet, og har ingen kommentarer til hendelseforløpet. Vil du ha mer informasjon om COVENT eller COVA kan du lese om bedriftene på nettstedene:

[www.covent.no](http://www.covent.no)

[www.cova.no](http://www.cova.no)

## KILDEMATERIELLET

Min bedriftshistorie er kun basert på faktaopplysninger. Alt som er gjengitt er basert på kilder som kan dokumenterte de faktiske hendelsene.

En historie om bedriftsutvikling kan ikke baseres på synsing, antakelser eller personlige forhold til medmennesker, dette har jeg vært spesielt nøye med.

Men bedrifthistorien omhandler også mine følelser slik jeg har opplevd det – det skal bare mangle. Å fjerne dette blir jevngodt med historieforfalskning.

Slik håper jeg å ha fått frem et så sannferdig bilde som overhodet mulig.

\*

Kildemateriellet til denne bedrifthistorien  
er tatt fra:

Avisartikler – ca 300 stk

fra boka:  
Stå på! – 1987

fra boka:  
Dagboka 1996 forteller

fra boka:  
Et eventyr fra virkeligheten – 1997

samt  
senere notater frem til i dag.

\*

## FORFATTEREN AV DETTE SKRIFTET

En ganske så vanlig bondegutt fra Bjerkreim, godt voksen, 68 år. Med familie; konen Bertha, to voksne sønner, Tom og Arve, flere barnebarn og to i vente.

Vokste opp her på gården, og ble vant med arbeid og ansvar helt fra barnsbein av. Men alt var ikke så gildt, det må innrømmes. Særlig stein-henting, det måtte vi gjøre hver eneste vår. Jeg forstod aldri hvorfor det ikke ble mindre med stein, det var jo samme mengden hvert år, syntes jeg. Og om sommeren var det luking av ugress i åkeren, alt for hånd. Der lå vi på knea i endeløse lange fårer – rev og slet. Kall det gjerne barnearbeid, sikkert forbudt i dag. Men det gjorde godt å bli vant med arbeid, jeg har ihvertfall ikke tatt noen som helst skader.

Siden ble det jeg som tok over gården, som eldste mann i flokken. Gården drev vi på si, jeg og Bertha. Jeg med fullt arbeid på både COVENT og senere på COVA, og hun med deltid som hjelpepleier i kommunen. Jeg synes ikke det var noen belastning, nei heller tvert imot. Jeg har mange ganger sagt at de beste ideene har jeg fått når jeg gikk hjemme og stelte dyra, og skuflet i lort og skitt. Da kunne tankene få flyve fritt.

Når jeg voks opp på gården hadde vi jevngodt med ingen ting verktøy. Det var ståltråd og klypetang som var reparasjonutstyret. Jo, så hadde vi en navar, husker jeg. Og selvfølgelig hammer, sag og øks og slikt snekkerverktøy. Men ikke utstyr for jernarbeid, ikke en eneste bor. Så dette faget vart ganske nytt for meg når jeg kom i arbeid hos Tegle og Sønner på Bryne.

Fortsatt bor vi på gården, Tom har overtatt og bygget seg hus i samme tunet. Her springer barnebarna omkring. Går det an å ha et bedre liv?

\*

## BEDRIFTSMUSEET PÅ AALAND



*Bedriftsmuseet*

Museet er bygget som et stabbur med utskjæringer i Telemarksstil.  
Det ligger i gårdstunet,  
og er åpent for alle som ønsker å se nærmere på samlingen.

Første etasje inneholder samling fra bedriftene COVENT og COVA,  
andre etasje inneholder samling fra gården og fra lokalmiljøet,  
vesentlig fra Bjerkreim.

Gårds- og bedriftsmuseet har nettsiden:

[www.bjerkreim.info](http://www.bjerkreim.info)

Dette er et digitalt museum med tekst og bilder over forskjellige  
lokalhistoriske emner.

\*

Paul Tengesdal  
Aaland Gård, juni 2010