

**Paul Tengesdal**

# **Min bedriftshistorie**



**En åpenhjerta fortelling  
fra min tid i  
COVENTAS  
og i  
COVAAS**

# Forord

Jeg gikk ut av Stavanger Ingeniørhøgskole i 1969, etter tre års ingeniørstudie på maskinlinjen. Deretter fikk jeg ingeniørjobb hos Block Watne på Klepp. Mitt arbeid bestod i konstruksjon av mekanisk utstyr som bedriften trengte i produksjonen.

Her arbeidet jeg fram til sommeren 1974 – i altså ca. 4 ½ års tid. Jeg trivtes utmerket i jobben, ble gift med Bertha, og vi fikk leilighet midt i Kleppekrossen.

I denne tiden, faktisk straks etter at jeg var ferdig med ingeniørstudiene, tok jeg kontakt med Sigbjørn Jensen på Bryne som jeg kjente fra min tidligere arbeidsplass; Tegle og Sønner på Bryne. Sigbjørn hadde et lite verksted i kjelleren, og var en ener i mekanisk arbeid – dette visste jeg.

Jeg hadde nemlig gjennom ingeniørstudiene utført en hovedoppgave innen varmegjenvinning. Dette var et tema som fattet min interesse, og jeg gikk inn for oppgaven med stor glød. Og laget en helt ny og annerledes konstruksjon enn hva som var kjent inntil da.

Like etter skolen gikk jeg arbeidsledig. Derfor tok jeg oppgaven under armen og besøkte Sigbjørn. Jeg tenkte om jeg kanskje kunne få han med på å starte produksjon av denne konstruksjonen siden han hadde et lite kjellerverksted og godt med utstyr.

Jeg er ikke så sikker på om han forstod så veldig mye av konstruksjonen, men i hvert fall ble vi enige om å gå i gang med oppgaven; å lage en slik konstruksjon og få prøve den ut i virkeligheten. Slik innledet jeg et samarbeid med Sigbjørn Jensen som skulle vare like til hans døyende dag, i 1996.

Denne bedriftshistorien min handler om Comfort-Ventilation AS som vi stiftet i lag, og som var forløperen for COVENT AS. Senere etablerte jeg COVA AS sammen med Terje Kåre Apeland, Bjerkreim, og til slutt i mitt forretningsliv, COVAtech AS sammen med brødrene Tom Erik og Per Arne Tengesdal.

Her vil du lese om disse bedriftene slik jeg har opplevet dem. Hva som har skjedd, både på godt og vondt, åpent og ærlig fortalt. Historien fortelles like fram til jeg solgte meg ut av den siste virksomheten i en alder av 75 år. Jeg hadde da vært i arbeidslivet i 50 år.

Jeg har stor respekt for at framstillingen skal gi et sannferdig bilde av alle hendelser. Derfor har jeg ikke tatt med noe som ikke finnes skriftlig dokumentert.

Boka er skrevet i stor takknemlighet til min familie, venner og bekjente.

**Paul Tengesdal, januar 2019**

# Min bedriftshistorie

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



*Paul Tengesdal.*

Siden har jeg sammen med Terje Kåre Apeland startet COVA AS, en ny bedrift i Bjerkreim med vannbåren energidistribusjon som arbeidsfelt, og mulighet for like stor virksomhet. Så tok Terje Kåre alt av produksjons-tegninger, og sammen med Per Kverneland opprettet han en konkurrerende bedrift og sørget for at COVA AS gikk konkurs. Og jeg står igjen som en «raka fant», og har mistet absolutt alt av oppsparte midler på denne måten. Dette kan hvem som helst prøve – det er aldeles fryktelig!

Her leser du om alt dette, om hva som har skjedd, på godt og vondt, gjennom mine godt 50 år i forretningslivet. Alle hendelser er godt dokumentert i avisartikler og skriftlige kilder som finnes i bedriftsmuseet på Aaland Gård. Min bedriftshistorie er dessverre nærmest en røverhistorie, og vil nok sjokkere de aller fleste som ikke kjenner den.

## Del I – COVENT AS, Bjerkreim

Jeg blar i en stor avisutklippsbok. Her er det mye å lese! Har jeg virkelig vært med på alt dette? Utklippsboka 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 avisutklippsboka. 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 til!

Her er det sannelig dramatisk å ta fatt i – en bedriftshistorie som er langt fra hva andre måtte ha opplevet. En historie som omfatter disse årene fram til i dag.

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 hodet mitt. 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 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 knallhardt! Så har jeg hatt en god og forståelsesfull familie. Det skal og nevnes.

Om noe skal fortelles, så skal det i hvert fall skrives ordrett hvordan allting skjedde, alt annet blir historieforfalskning. Det er i hvert fall ganske sikkert. Og så er jo denne bedriftshistorien en del av kulturhistorien i Bjerkreimsbygda.

Jo, denne bedriftshistorien som jeg har opplevet vil jeg dele med andre. Om den kan inspirere noen, så vil det være gledelig. Den kan også være til skrekk og advarsel for andre, for slik behandling som jeg ble utsatt for skal aldeles aldri forekomme. Jeg skal i hvert fall fortelle min bedriftshistorie, nøyaktig slik allting skjedde. 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 noen 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 til 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. I hvert fall ble dette samarbeidet innledet som skulle vare helt frem til Sigbjørn sin døyende dag.

\*

Her i kjelleren på Bryne, 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 bedrifts-museet på Aaland Gård, og er uten tvil det største klenodiet i samlingen.

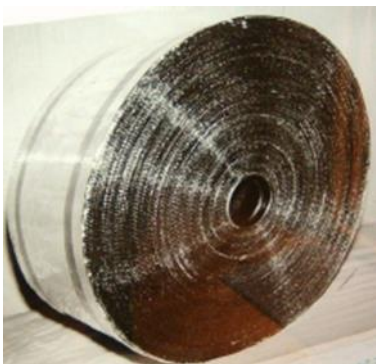


*Verdens første spolemaskin for aluminiums-rotorer. Første konkurrent kom på markedet etter 4 år, og for lengst for mange år siden, har aluminiums-rotorer blitt tatt i bruk til varmegjenvinning over hele verden. Maskinen oppbevares i bedriftsmuseet på Aaland Gård, Oremo i Bjerkreim.*

Jeg hadde fått meg ingeniørjobb hos Block Watne på Klepp, og vi brukte all vår ledige tid i lag i kjelleren. Det var all vår fritid, helger og ferier. Arbeidet gikk ofte til langt på natt, av og 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.

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, bit for bit, og helt uten kostnader.

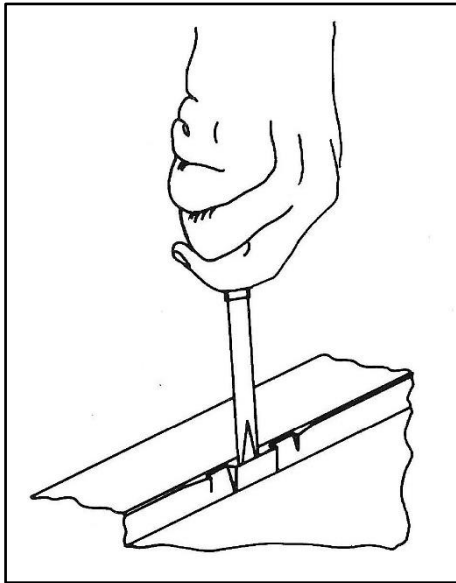
Men det gikk også på helsa løs, det skal innrømmes. Det var slik at rotoren vi laget skulle limes i sammen. Først av brukte vi kontaktlim med løsemiddel. Lim-dampen i kjelleren ble så heftig at Sigbjørn måtte ut og spy. Da løste han problemet med å koble til en støvsuger gjennom en lufteventil i kjellerveggen,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



*Aluminiums-rotor fra 1970 var verdens første i sitt slag.*

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 dekkes 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 skrujern bak platekanten og vips, der var platen fri. Altså en lås med null deler, som Sigbjørn sa. Han hadde rett, låsen ble laget, og

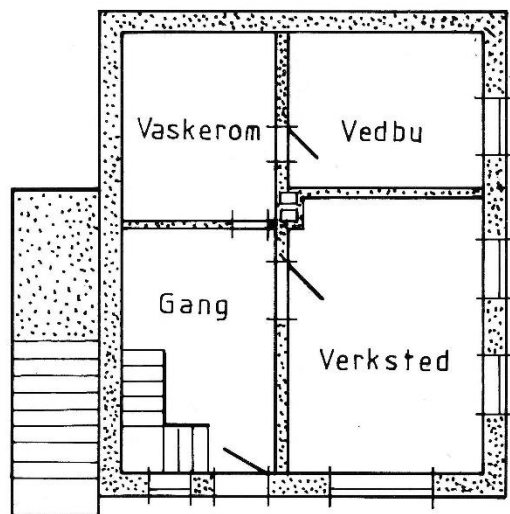
var i bruk i mange, mange år deretter. Sigbjørn var helt utrolig! Han skal ha mye av æren, at det etterhvert ble en bedrift utav det hele.



Låsen med null deler, lukkes ved å trykke platen på plass, åpnes ved å bruke f.eks. et skrujern.

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 Gjedrem som da var ordfører i Bjerkreim, var på besøk hos mine foreldre heime 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 hjemstedskommune. De hadde bruk for industriarbeidsplasser i bygda, og dersom vi ville gå i gang med industrireising, 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.



I dette kjellerlokalet på Bryne hadde bedriften sin begynnelse. I verkstedet stod rotormaskinen. Når rotor er produsert ble de båret ut i gangen, og derfra ut av huset. Sigbjørn laget et bærestativ for denne jobben.

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.



*Firmaets første salgsbrosjyre*

Etter at RV-aggregatet var annonsert i september 1972 fikk vi flere henvendelser og forespørslers fra ventilasjons-entreprenører.

Vår roterende varmeveksler hadde det allerede ryktes om utover landegrensene. Den 9. november 1972 fikk vi besøk av en representant fra Munters Econovent AB, Sollentuna i Sverige, vår eneste konkurrent da på markedet. Han kunne blant annet fortelle at de hadde forsøkt å vikle opp rotorer i aluminium, men hadde foreløpig gitt opp.

Den 18. desember 1972 hadde vi besøk fra Industriventilation AB, Växjö i Sverige, som var interessert i enerepresentasjon på det svenske markedet. Dette resulterte i en senere salgsavtale, og dermed kom vi faktisk i gang på det svenske markedet like raskt som i Norge. RV-aggregatet ble første gang vist på «VVS nytt 73» i Kristiansand i mai 1973.



*Mølla på Vikeså som bedriften flyttet inn i 1. januar 1974.*

Så flyttet vi altså til Mølla på Vikeså.

Og på lastebilplanet hadde vi; en dreiebenk, søyleboremaskin, en del håndverktøy, full dynamittkasse og mjølskuff med brukte skruer av alle slag, aluminiumprofiler og kappemaskin (egenutviklet) for disse profilene. Slik var hele bedriften stuet 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 i gang 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 årsomsætningen for 1974. Dette ble 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 knapt nok en enset møllebygningen oppi Vikeså-bakken. Ikke lenge etterpå fikk vi besøk av fylkesmannen Konrad B. Knutsen sammen med ordfører, varaordfører og rådmann, som ville se hva vi holdt på med. Og avisjournalistene kom. Vi var med ett blitt kjent blant de mange.

**Gutts skoleoppgave la grunnen til ny industri**

Vra Aftenpostens medarbeidere  
RALD STENE DEHLIN  
JOHN MYHRE (foto)  
Bjerkreim i oktober.

Den unge Bjerkreimgutten Paul Tengesdal valgte konsentrerte seg om en varmeveksler som arbeidet ved

**Bjerkreimsbedrift er i rask utvikling**  
Comfort-Ventilasjon klar til å bygge ny fabrikk

Tekst og bilder: AIF FAGERHEIM

Comfort-Ventilasjon AS reims har gjennomgått mest fantastisk utvikling siden starten høsten 1972. Før den begynte med en ny fabrikk på Jæren, fortsatte gamle bygdemøllen i nyttårsakket 73/74 man, produserte i det skjellete lokaler med

**Skoleoppgave ble til en stor virksomhet**

Firma Comfort-Ventilasjon AS er litt av et eventyr. Eventyret begynte med at en ung Bjerkreimgutt, Paul Tengesdal, laget en skoleoppgave som årsoppgave på Stuvunger Tekniske Skole i 1968. Han konstruerte og beregnet en varmeveksler så genialt at den forårsaket at han sammen med sin kom-

tikk. All det elektriske er koblet og hele sentralen er prøvekjørt fra fabrikk. Dette sparer masse tid og problemer ute på byggeplassen, og det oppnås en vesentlig bedre og sikrere produksjon. Vi har meget tro på denne type prefabrikasjon, og hvilke fordeler det innebærer.

Paul Tengesdal og Sigbjørn Jensen sammen med varmegjenvinneren i Bygdemøllen

**Bjerkreimsbedrift seiler i medvind**

Paul Tengesdal fra Bjerkreim skolen i 1968, ble utvalgt til å bygge en fabrikk for denne modellen i 1970. Han er nå for både han og andre i Bygdemøllen. Ved årsskiftet 1973 var produksjonen i gang med daglig drift.

**Banebrytende varmeveksler fra Bjerkreim**

Siden nyttår har det påbegrunnet produksjon av en slik varmeveksler i Bygdemøllen i Vikeså. Det er firmaet Comfort-Ventilasjon som har opp med virksomhet i Bjerkreim. Ledelsen har Paul Tengesdal fra Jæren og Sigbjørn Jensen som hovedansvar. Selskapet har et halvår på seg for å bygge opp produksjonen i et nytt bygg i Bygdemøllen. Typing på Hamar og i Norge. De fleste av de tekniske firmene har gått sammen med et selskap som har gitt navn til denne modellen.

Paul Tengesdal og Sigbjørn Jensen sammen med varmegjenvinneren i Bygdemøllen

**Varme-vekslaren fra Bjerkreim**

Paul Tengesdal fra Bjerkreim skolen i 1968, ble utvalgt til å bygge en fabrikk for denne modellen i 1970. Han er nå for både han og andre i Bygdemøllen. Ved årsskiftet 1973 var produksjonen i gang med daglig drift.

Bedriften fikk omtale i media, både i aviser og radio.

Helt fra vi flyttet inn i bygdemølla, var vi klar over at dette bare måtte bli et midlertidig lokale, inntil vi kom i gang 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 det ville kunne bli. Spørsmålet må kunne forstås ut ifra 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.



*Det første takaggregatet ble levert fra Mølla 27. februar 1975. Det gikk til Central Hotell, Brattvåg. Her ble det heist opp på taket av hotellet med helikopter. Dette var nytt og ble omtalt i lokalaviser.*



*Ett av flere takaggregat som ble levert fra Smia på Vikeså.*

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

Like etterpå fikk Bjerkreim Kommune enda en forespørsel på industritomt. De mente at tomten 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 tomten nå var egnet til vårt formål.

En søndags formiddag våren 1974 reiste jeg og Sigbjørn på befaring på tomten. 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 tomten på Birkemo da være stor nok? Hvilke problemer blir bedriften påført ved flytting, ved manglende utvidelse-mulighet? – Nei, det er bedre å flytte bedriften til en annen tomt allerede nå – og det ble vårt standpunkt om vi ikke fikk hele tomten. Tomten fikk vi, slik vi var lovet.

Siden skulle det vise seg å gå kun 36 år til hele tomten var helt utbygd. Det var altså en viktig og fremsynt beslutning vi tok denne søndagen 1974 i vårsola.

\*

Omsetningen økte jevnt og trutt. Vi trengte mer plass enn mølla, 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.



*Første byggetrinn på Birkemo stod ferdig i 1976. Vi ser den nye E18 oppi bakken.*

Etterhvert som aktiviteten vokste trengte vi mer folk, flere måtte ansettes. Da vi kom i sving på mølla på Vikeså var 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 i hvert fall lært en ting! Det var mye klokt i ordene til gamle Trygve Kverneland hos TKS. Han sa at han aldri ansatte folk fra andre siden av «Kvednalsbekken». 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.



*Firmahytta på Knaben. Denne ble ofte nyttet av de mange ansatte.*

Hovedproblemet var at Bjerkreim er en typisk jordbruksbygd og hadde ingen industritradisjon. Det var ytterst få blant de ansatte som forstod de organisasjonsstrukturene 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 «jern-menn». Hadde jeg vært våken nok på dette, eller hadde Sigbjørn kommet på det, så hadde vi lagt ned ansettelsesforbud 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.

Men vi hadde et godt samhold blant de ansatte. Bedriften kjøpte en bolig på Knaben og innredet den til firmahytte. Alt arbeid ble utført på dugnad – med stor innsats fra alle.

\*

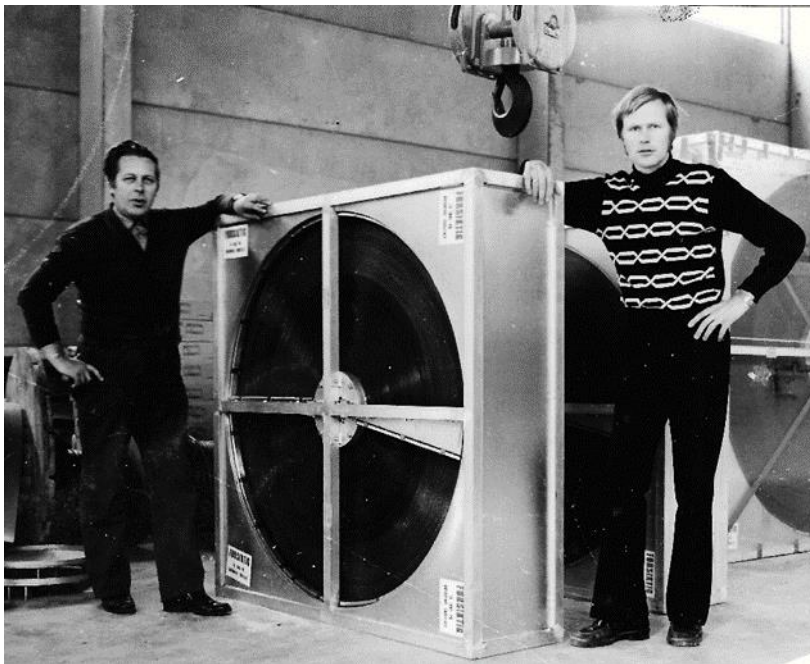
I avisutklippsboka leser jeg sider opp og sider ned om «krig» med Jern og Metall. Det begynte i 1986, og varte i nesten to år. Hele 95 avisartikler omhandler dette emnet. Du tror det ikke før du ser det!

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 høyttaleranlegg. 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 fabrikk.

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 beit i munnen og ikke oppføre seg som bøller, slik «jernmennene» fra Egersund gjorde.



*Sigbjørn (til venstre) og Paul (til høyre) arbeidet utrolig godt i sammen, det fall aldri et skeivt ord mellom dem.*

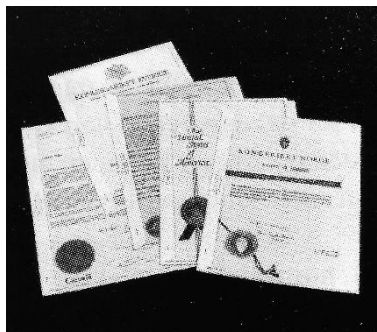
Som nevnt var Sigbjørn en dreven organisasjonsmann. Han kjente til lover og regler til fingerspissen. Og så var han en utrolig seig og utholdende mann. Han ville ikke finne seg i alt slags tull og tøys, han ble rett og slett forbannet! Slik oppførsel vil vi ikke ha i vår bedrift! Jeg var ikke så godt 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 klarttenkende 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. Avdelingslederen 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.

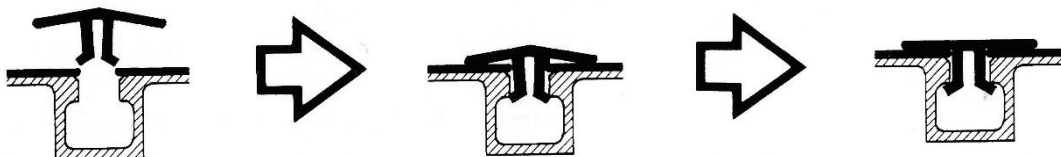
Godt 10 år etter, hevder fellesforbundet i avisintervju, at dette var den mest dramatiske konflikten i Dalane etter krigen – det tror jeg er rett.

\*

COVENT satset mye på produktutvikling. Det resulterte i flere patenter, som gav mulighet for rasjonell produksjon og en utvidelse av produktspekteret. I 1987 hadde vi 3 personer som var heltidsengasjert med dette.



*Noen patentbrever.*



*Gode idéer er gull verd. Patentbeskyttet klemlistordning for luftbehandlingsaggregater.*

\*

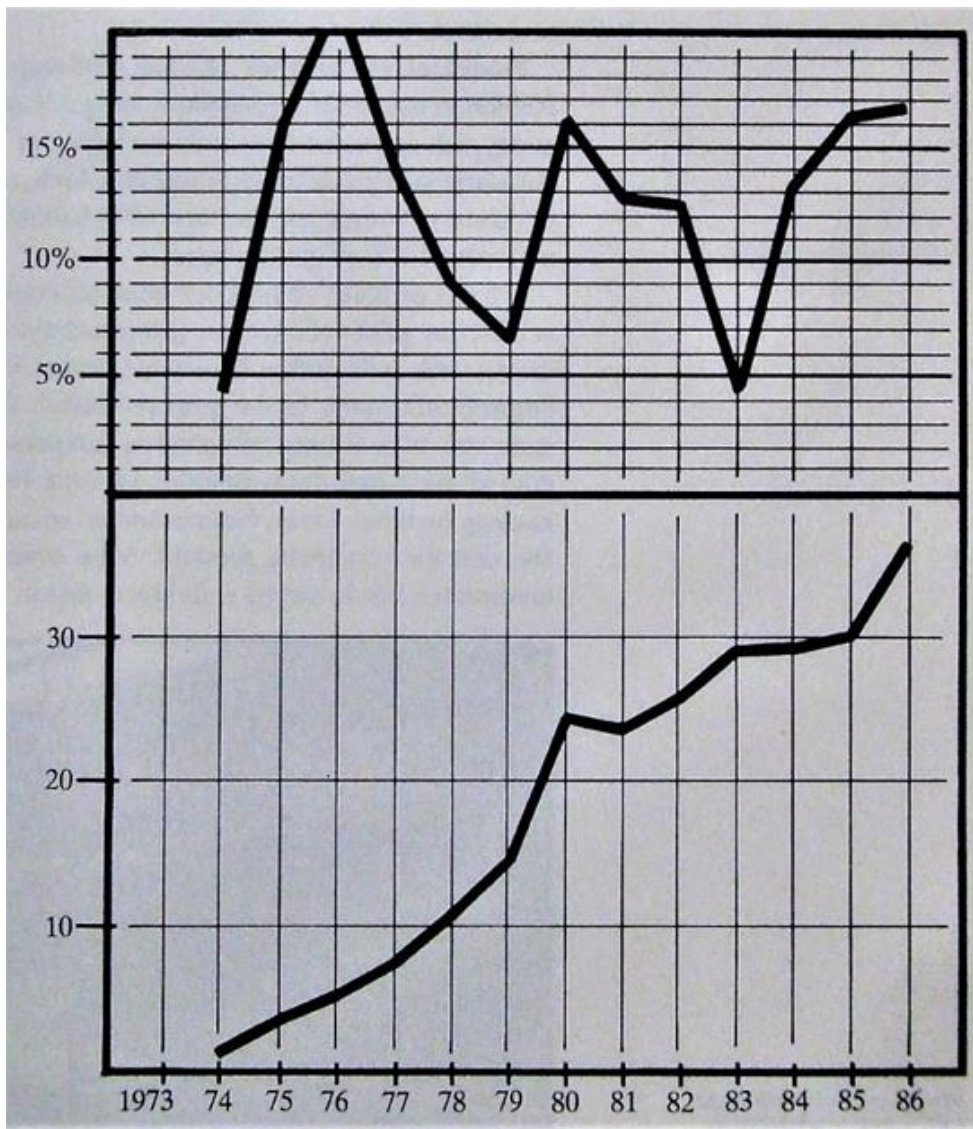
COVENT vokste videre, og ble på slutten av 80-årene en bunn solid bedrift. I 1988 lå bedriften på både formuestoppen og skattetoppen i Bjerkreim med en formue på 11.8 mill. og skatt på 1,5 mill. kroner. Det siste bygget som ble oppført på Røysland kostet godt 13 mill. kroner og ble betalt kontant uten 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 til side her på gården. Den ble kjørt ut til COVENT og studert grundig der. Resultatet ble at vi gikk i gang 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. Denne prototypen som jeg og Sigbjørn bygget står nå i bedriftsmuseet på Aaland Gård.

\*

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, i hvert fall 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, verdsatt til kr. 100 000 kroner. 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 veldig mye å si.



*Kurver som viser omsetning i mill. kroner (nederst) og driftsoverskudd i % av omsetning (øverst).*

Men så kommer min aller største tabbe jeg har gjort noensinne. Det var da vi innvilget aksjer i bedriften til de ansatte. Det skulle aldri ha skjedd! Hvor var vi hen, tenker jeg i dag. 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 het COVA AS og hadde 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 så store muligheter i den nye bedriften COVA, som senere ble mitt neste bedriftsliv. Men veien vart lang og tung. 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 matpause 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. Dessuten satt jeg som styreformann 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 styreformann 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! Styreformannen, Ivar Hovland, 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 som helst 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 tullede 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 Ivar Hovland ut og fortalte at «Det var naturlig at Paul Tengesdal fikk avløsning nå», men han fortalte ikke hvilke plan han hadde satt i gang i bedriften. Var det rart at jeg satte meg ned og skrev ned, ordrett alle hendelser dag for dag, en slags dagbok. Denne; «Dagboka 1996 forteller», 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 uaktet 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 Ivar Hovland. 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 måtte 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 diskutere 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 skal forlate lokalet, hører du!», skreik han mot 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 hæ me bestemt! Det må du respektera. Du skal kje væra til steda, fø då tåre kje dei ansatte sei ko dei meina*», 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 fabrikken på Røysland. Oppe i andre etasje hvor ingen andre var. Mitt gamle 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 med all ting til isolatet på Røysland.



*Telyset gav trøst.*

Jeg fikk et telys fra min nærmeste familie med inskripsjonen; «*Paul Et lyspunkt i den mørke hverdag*». Dette hadde jeg på kontoret og tente det i flere uker. Å du, å du, så godt det varmet! Lyset fikk brenne hele julen 1996. Dette var min julefeiring.

\*

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 i alt 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 skjevt glis om munnen. Så satte han seg godt til rette 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, gi ham 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! Du kan lese mer i boka: «Et eventyr fra virkeligheten» som ligger på Nasjonalbiblioteket digitalt på nettet.

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 turte ikke gjøre noen ting som helst.

\*

Siden skjedde det mye dramatikk 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 markedssjef. 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 Hovland 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, langt vekk ifra.

Selv om jeg for lengst var helt ute av bedriften, samlet jeg fortsatt på alle avisartikler om COVENT, og limte dem inn i avisutklippboka. Bedriftshistorien tar jeg vel vare på.



*COVENT på Birkemo i Bjerkreim etter flere utvidelser.*

## Del II – COVA AS, Bjerkreim

Det første som måtte gjøres var å komme i gang 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 i gang 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!



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

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 tok 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.

Jeg må nesten fortelle om flyttingen fra COVENT. 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. Den gang 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 på Oremo kom Terje Kåre, min nye kompanjong, på besøk. Han hadde med seg en kake – å 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 i COVENT for den nye reguleringsteknikken. Men vi hadde ingen salgbare produkter. Det var oppgaven! Få frem COVA-ventilen raskest mulig.



*Den første reguleringsventilen som kom på markedet med den nyutviklede teknologien.*

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 ventilasjonsaggregater for å få kommentarer. Da jeg var hos Fläkt-fabrikken i Sverige, en av de største i Europa, og hadde møte med utviklingsjefen, 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.



*Den første varmesentralen ble produsert på Apeland.*

Men vi ble 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 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 støttet oss og vi fikk tilskuddsmidler fra flere hold. Men som sagt «ting tar tid».

Så var det ut for å selge produktet. Jeg fartet land og strand, og vi kom i gang med salget smått om sent. Særlig husker jeg en stor ordre til Høgskolen i Akershus. Når anlegget ble kjørt i gang virket det ikke som det skulle. Terje Kåre er som sagt en ener, – 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.

\*

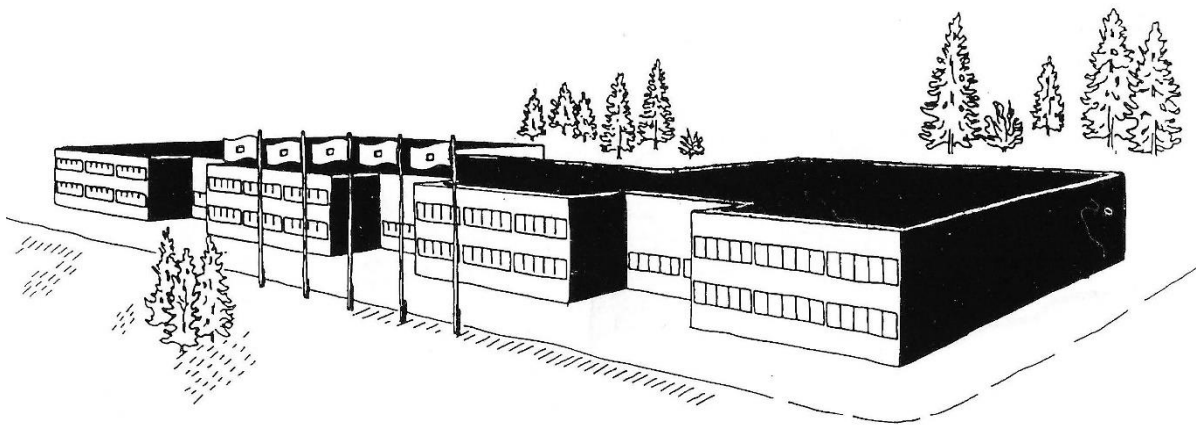
Omsider kom vi dithen at det ikke var mer å gjøre med selve COVA-ventilen. Vi måtte finne nye produkter som kunne gi økt aktivitet. Vi bestemte oss for å satse på: Et skap for boliger og leiligheter med alt innen vannbåren varme og tappevann, i ett og samme skap.

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 hadde tatt 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.

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. Det er rart med skjebnens ironi. Mitt nye kontor ble nøyaktig samme kontor som var mitt isolat høsten 1996, hvor jeg satt «fengslet» i fem 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.



*Fabrikanlegget som COVENT bygget på Røysland. Anlegget stod ferdig oppført våren 1988. Fabrikanlegget var på 3000 m<sup>2</sup> gulvflate, og kostet kr. 13 mill. inklusiv tomt og alt utstyr. Alt ble finansiert av egne midler uten opptak av lån. Senere, når jeg var ute av bedriften, ble anlegget seksjonert og solgt ut. Slik stod bygget i 2007 når COVA flyttet inn.*

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.

Så fikk vi 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 var jeg ganske overbevist om, kom til å skje med COVA. Og slik gikk det også med COVA!

Men bedriften fikk en intern verkebyll, og en sørgelig skjebne. Dette skal jeg også fortelle om, les videre.

## Del III – Den tristeste dagen i mitt forretningsliv

En sorgens dag uten tvil, 2. oktober 2014 når COVA AS gikk konkurs. Jeg som hadde lagt ned så mye arbeid og kapital i bedriften, og så skulle allting ende på denne måten. Og samtidig ble jeg også ganske forbannet. Bedriften hadde jo livets rett, herom hersket det ingen tvil. Vi hadde de rette produktene, bedriften gikk så det suset med stigende omsetning og driftsoverskudd siste året på nesten 10% av omsetningen. Og så gå konkurs? «*Fanken ta!*», for å si det ganske så mildt.



Jeg husker tilbake fra da COVA ble stiftet:

Når allting var på plass på det nye kontoret på Oremo kom Terje Kåre, min nye kompanjong, på besøk. Han hadde med seg en kake – det husker jeg godt!

*Paul og Terje Kåre på trappa utenfor produksjonslokalet på Apeland.*



*Tom inni produksjonslokalet på Apeland.*



*Paul og Marthon på kontoret på Oremo.*

Jeg og Terje Kåre var gjennom årene blitt de beste kompiser, og samarbeider på beste måter. Og som sagt: Hadde det ikke vært for Terje Kåre, så hadde aldri COVA eksistert. Men det må og sies, hadde ikke jeg kunnet bidra med min lange erfaring og med kapital, så hadde heller ikke COVA eksistert.

Når vi startet COVA hadde jeg kjent Terje Kåre og samarbeidet med ham i 7 år, og mente å kjenne ham godt. Dette samarbeidet skulle vare i nesten 25 år. Men skinnet kan bedra! Ja, det kan det virkelig. Det skjedde mye endring gjennom de 2-3 siste årene fram til 2014. Dette forteller jeg om i det følgende. Det som er vondt og trist hører også med til historien.

Jeg får starte med konkursåpningen av COVA AS. Dette skjedde 2. oktober «i det herrens år» 2014. Se stort oppslag i Dalane Tidende 6/10-14. Men så må jeg også fortelle litt om Per Kverneland som kom inn i bedriften etter en lang intern konflikt.

COVA AS i Bjerkreim hadde søkt hjelp med rådgivning i personalkonflikt hos Jæren Produktutvikling, Bryne. Jeg var hovedaksjonær i selskapet med eierandel 66 %, og COVA var en pionerbedrift med egenutviklede produkter godt kjent over hele Norge. Og bedriften hadde en jevn og fin økonomisk utvikling. Alt lå til rette for at COVA skulle bli like vellykket som COVENT var blitt.

Mandag 6. oktober 2014

# Cova er konkurs, nytt firma på trappene

**Cova AS erklærte seg sjølv konkurs torsdag i sist veke. To av dei tilsette er i ferd med å stifte eit nytt firma.**

**KETH ODLAND**

keth@dalane-tidende.no ■ 4000 8535

Ifølgje bustyrar Hogne Skjerpe var den samla gjelda til Cova AS på nærmare fem millionar kroner.

- Selskapet har gått med overskot i det siste og var sånn sett ei levedyktig bedrift. Med samlebandsproduksjon som tidlegare blei utført ute på anleggsplassar, var Cova i stand til å tena pengar i ei spennande nisje. Men likviditetsproblema var store. Bedriften hadde for mykje gammal gjeld. Aksjonæraane ville ikkje gå inn med meir pengar. Dermed skrudde banken igjen kranen, uttaler Hogne Skjerpe, som presiserer at det var Cova sjølv som valde å bli slått konkurs.

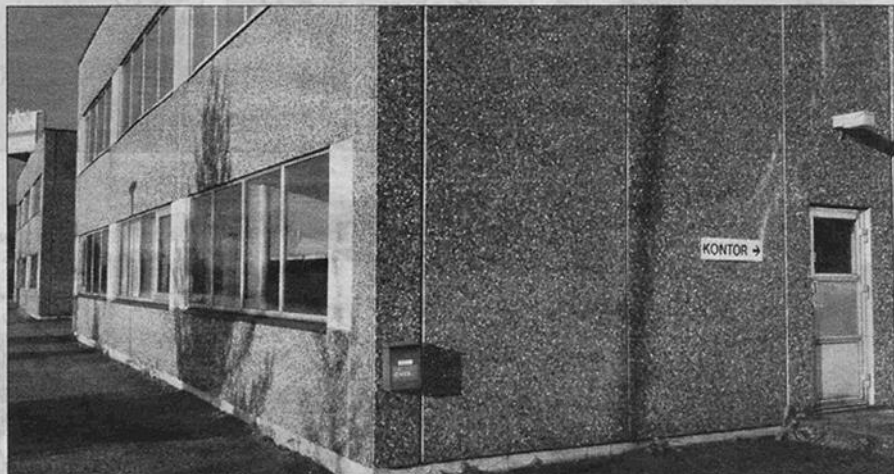
## Prosjekt med verdi

Verdiane i buet består i hovudsak av pågåande prosjekt.

- Prosjekta har ein totalverdi på opp mot tre millionar kroner - viss dei blir slutført, seier Skjerpe.

Det finst ikkje noko varelager av nemneverdig verdi i buet ettersom det i lengre tid ikkje har vore pengar til å kjøpa inn varer.

Bustyraren er i gang med å prøva å få nokon til å overta dei pågåande prosjekta som kon-



**ERKLÆRTE SEG KONKURS:** Cova har hatt både kontor og produksjonslokale på Røysland industriområde.

FOTO: KETH ODLAND

kursbuet nå sit på.

- Det er etablert eit nytt firma. Eg snakkar både med dei og med andre for å finna ut om dei kan vera interesserte i å kikka på buet. Av omsyn til kundane skal det jobbast raskt med dette, fastslår Hogne Skjerpe.

## VVS Prefab er stifte

Det nye firmaet bustyraren siktar til, er VVS Prefab AS. Terje Kåre Apeland og Tom Tengesdal er med på nyetableringa. Apeland og Tengesdal har begge arbeidd i Cova, og begge sa opp stillingane sine etter intern uro i firmaet i sommar.

- Me har, etter at me sa opp, heile tida vore klare på at me ville starta opp konkurrerande verk-

semd, seier Terje Kåre Apeland til Dalane Tidende.

Apeland og Tengesdal får med seg to jærbuar på eigarsida i VVS Prefab AS.

- 60 prosent av aksjane blir verande i Bjerkreim, 40 prosent på Jæren. Bedriften skal leiga lokale av Sørvest Betongsaging, i nabobygget til Cova-lokala, opplyser Terje Kåre Apeland.

## Styret gjekk

Fundamentet for Cova AS, som blei stifta i 1997, var ein reguleringsventil som var resultatet av årelangt utviklingsarbeid. Bedriften har drive med ordreproduksjon av distribusjonssystem for vassborne energianlegg, basert på den sjølvutvikla regulerings-

ventilen. Paul Tengesdal var hovudaksjonær med 66 prosent av aksjane. Terje Kåre Apeland, som òg var delaktig i utviklingsarbeidet, eigde 10 prosent av aksjane, mens Malerens Bygg AS, Leif Steinsland og Ola Ramsland & Sønner AS hadde åtte prosent kvar.

Då det dåverande styret, med styreleiar Marthon Skårland i spissen, trekte seg i sommar, var det på grunn av usemje med hovudaksjonær Paul Tengesdal om vegen vidare. Det var i same anledning at Terje Kåre Apeland og Tom Tengesdal sa opp. Det blei valt nytt styre med Terje Engeseth som styreleiar og Paul Tengesdal og Audun Steinsland som styremedlemmer.

Stort oppslag i Dalane Tidende 6. oktober 2014.



Når Per Kverneland, daglig leder i Jæren Produktutvikling, begynte å arbeide med saken, så han raskt hvilke muligheter som COVA hadde. Men Per er en «ulv i fåreklær» må vite. Bedriften skulle han nok personlig få kloa i, tenkte han. Og dermed startet et helvete som overgår det meste. Jæren Produktutvikling opptrådte meget kritikkverdig gjennom handlinger til daglig leder Per Kverneland, og påførte meg økonomisk skade og ikke minst psykisk belastning. Ja, det var knallhardt!

Den karen er godt kjent fra før, for å ha etterlatt seg flere blodspor i forretningsverden, blant annet på Bryne og en tragedie på Undheim. Jeg tror faktisk hans hovedhensikt med jobben i Jæren Produktutvikling er å få eierandel i nye fremadstormende bedrifter, slike som COVA. Som daglig leder i Jæren Produktutvikling får han tilgang til det. Her får han innsikt i mulige kandidater han kan overta. Han hadde ingen mål om å hjelpe bedriften, nei da! Mannen kan nemlig intet i løsning av personalkonflikter. Absolutt null erfaring. Men han tok likevel gladelig imot oppdraget.

Selvfølgelig burde han da gått videre og hentet hjelp på området fra annet hold, om han virkelig ønsket å hjelpe COVA. Men nei, slaktning var målet, og det klarte han faktisk. Tro det eller ei!

Da Per Kverneland ble engasjert i COVA i mars 2014 var det selvsagt under den klare forutsetningen at alt han fikk kjennskap til i bedriften var strengt taushetsbelagt og skulle ikke føres videre eller utnyttes i egen vinning. Men Per Kverneland er slu, han sendte første faktura for oppdraget i navnet til Jæren Produktutvikling, siden kom alle fakturaer fra Teknoper AS som er 100 % eiet av Per Kverneland.

Jæren Produktutvikling var vel vitende om at firmaet Teknoper, som er et konsulentselskap for Per Kverneland privat, overtok å rydde opp i COVA. Her så Per nemlig god business, og gjør så en grundig jobb. Det viste seg at Per Kverneland oppretter firmaet VVS Prefab AS (ifølge Brønnøysundregisteret) som en konkurrerende virksomhet, og det i lokaliteter ved siden av COVA. Han tar med seg følgende 5 nøkkel-personer fra COVA; Terje Kåre Apeland, Tom Tengesdal, Turid E. Gystøl, Kari Tengesdal og Bjørn Tore Tengesdal.

Denne handlingen oppfatter jeg som kriminell og burde få sine følger, både strafferettslig og økonomisk. Per Kverneland har benyttet seg av informasjon ifm. et konsulentoppdrag til å skaffe seg personlige fordeler i relasjon til kunder, leverandører osv. som så anvendes til å starte opp konkurrerende virksomhet (VVS Prefab AS). Reneste banditten! Noe for Økokrim å se nærmere på!

Loven er ganske så klar. Se Straffeloven: *«Med bøter eller fengsel inntil 6 måneder straffes den, som uberettiget gjør bruk av en bedrifts forretnings- eller bedriftshemmeligheter som han har fått kunnskap til eller rådighet over i egenskap av teknisk eller merkantil konsulent for bedriften eller i anledning et oppdrag fra den, eller uberettiget åpenbarer en slik hemmelighet i den hensikt å sette andre i stand til å gjøre bruk av den, eller som ved forledelse eller tilskynding medvirker til dette.»* Seks måneder innenfor murene skulle den mannen ha fått. Herom hersker det ingen som helst tvil!

Fra Brønnøysundregisteret kan vi lese følgende: Den 16.09.2014 ble firmaet «VVS Prefab AS» stiftet med kr. 30.000,- i aksjekapital (lovens minimum) og med Per Kverneland som styreformann og med signatur alene (bukta og begge ender) og med Blåberget 30, 4355 Kverneland som forretningsadresse (hans privatadresse).

Fra Dalane Tidende leser vi at der finnes 2 jærbauer på eiersida med 40 % eierandel. Vi får gå ut fra at andelen er delt likt, slik at Per har 20 % og Mister X har 20 % eierandel.

Så kan vi virkelig lure på hvordan dette henger i hop. Per Kverneland sitter med kun 20 % dvs. innskudd kr. 6.000,- og han alene har signatur til firmaet – hvordan henger det ihop? Det som ikke kommer fram er at han sitter med den nødvendige kapitalen som skal til for å kunne starte opp en slik virksomhet. Jeg antar at det kreves min. kr. 2 mill.

, og i hvert fall minst kr. 1 mill. for å komme i gang.

Gåten er egentlig ganske enkel. Per oppretter selskapet VVS Prefab og skyver de øvrige eierne foran seg, fram i skuddlinja, som om det er dem som har tatt initiativet. Terje Kåre trår fram og forteller til avisen; «*Me har, etter at me sa opp, heile tida vore klare på at me ville starta opp konkurrerende verksemd*». Så ligger Per i bakgrunnen og lurer – den reven!

Jeg mener at planen er åpenbar! Per har en baktanke med sitt opplegg, det må de fleste kunne se. Det skal skytes inn millionbeløp for å få i gang virksomheten. Per har kapitalen, egentlig bukta og begge ender. Et godt utspekulert opplegg, spør du meg!

\*

Men jeg skal altså fortelle om hva som har skjedd de 2-3 siste årene fram til 2014, og da kommer vi ikke utenom aksjeeiere Terje Kåre Apeland og Marthon Skårland. Begge satt i styret i COVA, Marthon som styre-formann og Terje Kåre som styremedlem. Det er både en tragisk og trist historie, men begge har vært ved sine fulle fem hele tiden, og må stå for sine handlinger. Deres oppførsel er også en del av historien.

Terje Kåre forteller som sagt til avisa at de etter oppsigelsen bestemte seg for å starte opp konkurrerende virksomhet – det er helt feil! Terje Kåre hadde for lenge siden bestemt seg for dette. Og nå kommer historie som nok vil sjokkere mange.

Men før jeg forteller denne historien vil jeg bemerke at jeg konsekvent aldri nevner noen andre personer enn Terje Kåre Apeland og Marthon Skårland. Jeg legger all skyld på disse to, og da blir det helt feil å trekke inn andre som var i firmaet, eller nevne andre utenfor bedriften som har sagt sitt syn om galskapen de begge laget til. Historien fortelles i den rekkefølge allting har skjedd, en konflikt som til sist rev bedriften i fillebiter. Og selvfølgelig skal jeg fortelle om mine svake og sterke sider, det er også en del av historien.

\*

Jeg tror at det er riktig å si at konflikten begynte ca. 2011. Men jeg kan ikke tidfeste denne til noen spesiell hendelse. Likevel har jeg min forklaring på hvordan dette helvetet startet, for det har det vært, faktisk langt verre enn noen aner. Og jeg vet at mange har hatt det veldig, veldig vondt i denne tiden. Det har også Terje Kåre hatt.

Min teori er følgende: Jeg har mange ganger sagt til Terje Kåre som var teknisk leder i firmaet at han måtte lese faglitteratur. Det gjorde han ikke, mens jeg las Norsk VVS, danske og svenske fagblad, Rørfag og VVS Aktuelt hver måned. Som teknisk leder burde han også lese slike, mente jeg, men han svarte at han kunne gå på nettet og finne alt det han hadde behov for. Det var ikke dette jeg mente, alle kan jo gå på nettet. Men alt som rører seg i bransjen og faget må han som teknisk leder fortløpende «suge» i seg, mente jeg. Konsekvensen var at jeg forbi ham både i viten innen teknologien og innen markedet omkring i Skandinavia. Dette

tålte han ikke! Målet ble fort å sette meg på sidelinja, og samtidig fortelle at han kunne langt mer enn meg. Slik oppfattet jeg allting!

\*

I slutten av 2011 ble det diskutert om å avvikle vår COVA-ventil som da hadde vært på markedet i 10 år, og som var grunnlaget for hele bedriften. Bedriften hadde de siste årene utviklet seg fra å være en serieproduserende bedrift til å være ordreproduserende bedrift, etter at vi begynte å produsere kombiskap og varme-/kjølesentraler. Vi hadde med andre ord to helt forskjellige produksjons-filosofier. Vi måtte velge hva som skulle gjelde for framtiden, og bestemte at bedriften kun skulle produsere mot ordrer. Altså være en reinspikka ordreproduserende bedrift. Da ble produksjonen av COVA-ventilen litt «hår i suppa», og det ble bestemt å avvikle dette produktet. Det var alle enige om.

Jeg mente at vi måtte finne en erstatning, men Terje Kåre mente vi ikke skulle ta på med dette; «før vi får bedre tid, det vil medføre en lang utviklingsprosess.» Da klarte jeg ikke å dy meg, men svarte: «Jeg er daglig leder, det er mitt ansvar å sørge for at vi aldri får bedre tid.» Men dette smakte ikke særlig godt.

Jeg visste nemlig om Frese i Danmark som hadde ventiler med teknologi som vi umiddelbart kunne bruke i våre anlegg, og fôr til Danmark, og fikk innkjøps-avtale med dem. Dette tålte Terje Kåre ikke, at han hadde blitt forbigått som teknisk leder. Fra den dagen gjorde han alt som stod i hans makt til å hindre at det ble benyttet Frese-ventiler i bedriften. Dette var i januar 2012. Men omsider aksepterte han Frese-ventiler i COVA-skapene, men ellers ikke. Faktisk har han «frest» hver eneste gang det ble nevnt; «Frese-ventiler» – like fram til konkursen.



*Gode minner fra COVA ...*



*Triste minner ... slik allting ble forlatt.*

\*

Så må jeg fortelle litt om Marthon. Hans bidrag i denne konflikten synes jeg er veldig tragisk. Han kom inn i bedriften i 2005 og var en pådriver til å få andre med som investorer. Han skaut selv inn kr. 250.000,- og fikk 8% eierandel. Jeg har alltid hatt et godt forhold til Marthon og syntes at han var en kjempekar, men det var før denne konflikten. Konflikten har han taklet på en særdeles kritikkverdig måte – etter mitt syn.

Styreformannen vi tidligere hadde, ønsket å fratre etter noen år, og vi i styret ønsket at Marthon gikk inn som styreformann. Dette hadde han betenkeligheter med, og var noe usikker

på hvordan det ville være, siden han satt som ordfører i kommunen. Klokt tenkt av ham. Men omsider sa han ja til å ta jobben. Marthon var ryddig og flink, han hadde jo flere års erfaring med klubba i kommunestyre salen. Dette skal han få skryt for. Men så utviklet det seg en konflikt i bedriften, og den hadde han aldeles ikke hand om. Jeg var på han mange ganger for å få løst konflikten. Gud vet hvor mange forslag jeg kom med, men Marthon gjentok stadig at jeg måtte roe meg ned, det løses nok etter hvert, mente han. Men det gjorde det ikke. En konflikt går aldri over av seg selv, den må løses fortest mulig, ellers blir konflikten bare verre og verre. Dette forstod ikke Marthon.



*I COVA var det også mye kjekt; julebordsamling, konserter, curling, heimeselskap osv.*

Etter hvert tok Marthon parti med Terje Kåre, det var jo han som satt med kunnskapene i bedriften som teknisk sjef, mente Marthon. Alle mine tekniske argumenter fall på sandgrunn, og fikk ingen gehør. Og så kom Marthon med et standard-uttrykk som han gjentok om igjen og om igjen: «Du Paul, du høyre faen kje itte!».

Sommeren 2012 var jeg på reis til Nord-Norge og besøkte VVS-rådgivere og rør-entreprenører. Jeg ringte til COVA og ville diskutere med Terje Kåre et teknisk problem som en kunde hadde, men Terje Kåre la på telefonrøret. Jeg ringte opp på ny, men fikk beskjed om at Terje Kåre ikke ville snakke med meg. Det sjokkerte meg! Siden eskalerte konflikten til nye høyder.

\*

Jeg har mange ganger tenkt; «Er det meg der er noe galt med?». Men hvorfor i all verden er det ingen som kan si hva som er galt med meg, det kan absolutt ingen. Men fortelle videre negativt om meg, det kan de. Slikt snakk får jeg høre ad omveger. Eller er det kanskje slik at det ligger i menneskets natur å videre fortelle negativt før en videre forteller det positive? Det lurte jeg også på. Det er kun Marthon som er ærlig nok til å fortelle meg om mine svakheter, som han stadig sier; «*Du høyre faen kje itte!* – ».

Men jeg er slett ikke sikker på at han har rett. Tvert imot tror jeg at jeg virkelig hører etter. Når jeg har et problem som skal løses, og det er det massevis av i min stilling, da setter jeg meg ned, studerer problemet intenst, og hører med andre om hva de mener. Jeg er god til å lytte, mener jeg selv. Når jeg så skal finne løsningen, så er det på med skylappene, og da hører jeg ikke etter, før løsningen ligger på bordet. På dette punktet har Marthon helt rett, jeg kan virkelig arbeide intenst. Så er neste skritt å presentere løsningen. Her er jeg kanskje ikke god nok. Eller er det rett og slett at løsningen er så genial at ingen har kommentarer? Av og til lurte jeg på det.

\*

Terje Kåre fikk en fantastisk ide, trodde i hvert fall han selv. Han mente å ha gått underbetalt gjennom mange år som siv. ingeniør og at han derfor skulle ha aksjer fra de andre eierne som kompensasjon for dette. Rent tjuveri, spør du meg!

Faktisk fikk han Marthon med seg på dette utrolige kravet, og da ble de baluba må vite. Det var slett ikke alle aksjeeiere som kunne godta noe slikt, meg inkludert. Lønnsutbetalinger har faktisk ingen ting med eierforhold å gjøre. Det har aldri noe sinne vært nevnt hverken muntlig eller skriftlig at det skulle etterbetales noe lønnskompensasjon til noen. Og så komme med et slikt krav! Er ikke mannen riktig klok, eller har han så liten greie på eierskap i en bedrift som dette kravet tyder på? Kunne faktisk tro mannen satt på en helt annen planet!

Saken ble advokatmat. Marthon som var styrets formann, og som skulle gjennomføre denne geniale og utrolige idéen fikk advokatsvaret kontant, hvorpå Terje Kåre straks leverte sin oppsigelse sammen med to andre. Det var tydeligvis flere som var blitt lullet inn i denne tankeverden.

\*

Etter oppsigelsen fra disse tre ble det et rent detektivarbeid. Hvilke planer hadde de gjennom en mer eller mindre fellesoppgivelse? Det kan noen og enhver lure på. Men så smalt bomba!

Den 2. september 2014 kom email fra Terje Kåre og Co; «Til informasjon kommer vi i løpet av en til to uker til å stifte en konkurrerende bedrift til COVA AS. Vi synes derfor at det er mest ryddig at vårt arbeidsforhold hos COVA blir avsluttet umiddelbart. Kan vi få gå på dagen?»

Hvem står bak dette konkurrerende selskapet, mon tro? Men jeg fikk en «åpenbaring» en natt jeg lå våken og tenkte på problemene. Da ble det ganske så klart; «Det er Per Kverneland!» ... Og nettopp det var det. For en mann! Han hadde altså en baktanke når han viste spesiell interesse for selskapet overfor meg, noe jeg var dum nok til å videreformidle til Marthon. Men nå forstod jeg spillet!

\*

Alt kommer for en dag! Nå vet vi at Per Kverneland allerede i mars 2014, altså hele 6 måneder tidligere hadde begynt å arbeide med sin plan om overtakelse av både COVA sine kunder, leverandører osv. og å ta med seg nøkkel-mannskapet i COVA. Fra dette tidspunktet hadde han hemmelige møter med alle involverte parter, både Marthon og Terje Kåre, som de aller viktigste parter i dette skjulte spillet. Les styreprotokollen og se selv hvilke møter som ble holdt med dem.

Jeg sier igjen; Skam dere! Til dem begge to, for hva dere har vært med på. Begge to som medeiere i COVA, og Marthon som både styreformann og daglig leder. Skal ikke styret, hvor de begge satt i, ivareta eiernes interesser? Alt ble holdt hemmelig for alle de øvrige aksjonærene, som representerte hele 82% av aksjene. Er ikke dette kriminelle handlinger av verste slag, så vet ikke jeg. De burde begge to, både Marthon og Terje Kåre, få sin rettmessige straff.

Har de ikke lest Straffelovens bestemmelser: *«For utroskap straffes den som i hensikt å skaffe seg eller andre en uberettiget vinning eller å skade, forsømme en annens anliggender som han styrer eller har tilsyn med, eller handler mot den annens tarv. Straffen for utroskap er fengsel inntil 3 år. Bøter kan anvendes sammen med fengselsstraffen. Medvirkning straffes på samme måte. Under særdeles formildende omstendigheter kan bøter anvendes alene.»*

\*

Men la oss heller tenke på noe positivt, som prisen nedenfor før jeg går videre. Deloitte Technology Fast 50 er en prestisjefyllt årlig pris som kårer de 50 raskest voksende teknologiselskapene i Norge basert på egenutviklet teknologi. I 2011 kom COVA på 24. plass på denne lista for Norge.



Prisen COVA fikk i 2011.

Terje Kåre sa det i klartekst gjennom sin email den 19. desember 2013, om hvem det var som bestemte: Sitat: «Som teknisk sjef her på bedriften med ansvar for det faglige, er det INGEN SOM HAR LOV TIL Å RETTE PÅ KUNDENS SYSTEMSKJEMA ELLER FORESLÅ ENDRINGER/TEKNISKE LØSNINGER UTEN AT DET FØRST ER GODKJENT AV MEG!!!

Det samme gjelder alt reklamemateriell som tas med ut til kunder eller som sendes til kunder. DET ER HELT FORBUDT Å BRUKE SLIKT MATERIELL UTEN AT DET FAGLIGE INNHOLDET ER GODKJENT AV MEG PÅ FORHÅND!!! (skrevet med store bokstaver)

**Jeg tar det som selvfølge at denne praksis opphører umiddelbart, ellers vil det få alvorlige konsekvenser!** (skrevet med rød skrift). Ellers vil jeg opplyse om at sist jeg sjekket var ikke Aage (hos Frese i Danmark) teknisk sjef her på huset, siden det åpenbart er noen som lever i den misforståelsen.» sitat slutt.

Og så kom det senere muntlig fra ham: «*Nå hæ eg bestemt meg, du ska ut!*» Dette sa Terje Kåre direkte til meg i andres påhør. Hva kunne jeg si, jeg var fullstendig lamslått og målløs.

Alt underbygger min teori om at Terje Kåre var «falt helt av lasset» og følte seg forbigått, og det med rette. Men hvem skulle tro at han arbeidet for å tilintetgjøre hele bedriften COVA. Men faktumet er at jeg var på ordførerkontoret hos Marthon på Vikeså, i ens ærend to ganger for å fortelle at Terje Kåre arbeidet for å knekke bedriften. Så vidt jeg kjenner til så gjorde Marthon intet med saken.



*Noen av produktene i COVA AS, godt kjent over hele Norge.*

\*

Det heter seg: «Det er mye du skal høre før ørene ramler av». Men jammen ta, de var faktisk på vei til å falle av. I siste møte heime hos meg på Oremo, presterte Marthon å si følgende: «*Eg forlanga at du Paul overføre adle dine aksja te dine to søne; Tom og Arve, og at aksjane så Arve får, ska Tom ha stemmeretten øve. Fø elles æ det du Paul så bestemme.*» Jeg må virkelig spørre; er ikke Arve i stand til å stemme på egen hånd for bedriftens beste slik som Tom er. Jeg har alltid trodd at Marthon var et fornuftig menneske, men der tok jeg skammelig feil. Og slik kan jeg fortsette å fortelle fra skriftlige kilder eller hva som er sagt i andres påhør, det ene verre enn det andre, og sikkert nok for leseren til å forstå konfliktens alvor.

\*

Så gikk altså COVA konkurs. Men samme dagen når konkursen var, hvem andre enn Terje Kåre stod utenfor og skulle inn. Han hadde vært «syk» i tre dager, og stod der i en kortermet skjorte midt i vinden. Jeg gikk ut av bygget og sa «*Hei!*» – – «*Hei! –*», svarte han igjen. «*Er du frisk nå –?*» spurte jeg. «*Ja, friske nok!*» svarte han.

Når jeg var kommet heim ringte telefonen, og jeg fikk vite at Terje Kåre var inne i bygget og skulle gi bud på konkursboet. Dette hadde Terje Kåre planlagt grundig, og sikkert gledet seg til lenge, siden han så lett kunne komme seg ut av «sykesenga».

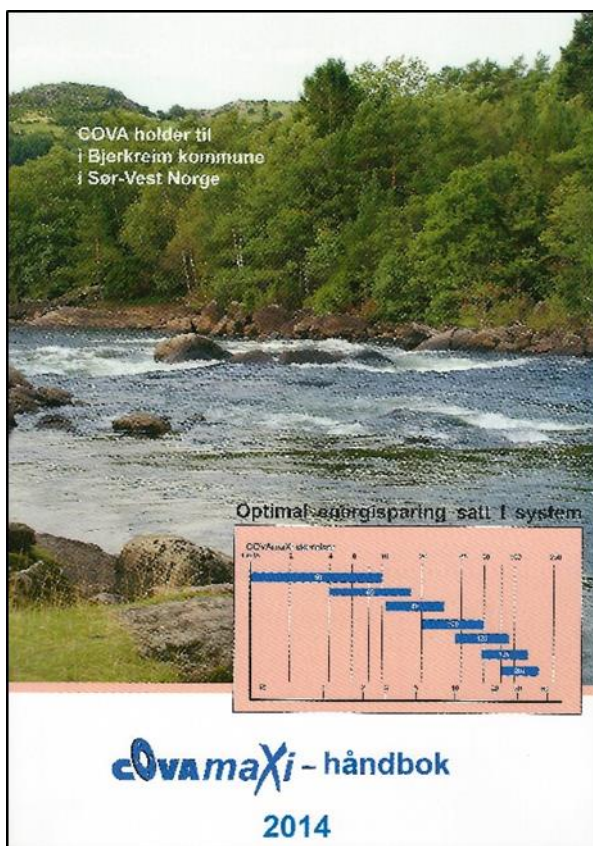
Snakk om svik overfor de øvrige aksjonærene (82%) som ble holdt helt utenfor, men oppgjørets time kommer nok, vær du sikker. Det gjelder dem alle tre; Marthon, Terje Kåre og Per Kverneland.



*Aldri mer varer ut fra fabrikken til COVA.*

Noe av det mest alvorlige er at Marthon ikke gav noe svar når en aksjonær (8%) etterlyste resultatene fra i fjor, regnskap hittil i år, ordresreserve osv. – aksjonæren skulle ikke få vite noen ting. Helt utrolig, av en ordfører i kommunen. Men for å gjøre historien komplett må jeg

nevne noen enkeltsaker som ble behandlet i styret.



*COVAmAXi katalogen på 124 sider, med tettpakket teknisk informasjon. Denne ble mislikt - kanskje katalogen var for perfekt?*

Jeg trakk meg som daglig leder, og Marthon overtok midlertidig fra 6. februar 2013. Videre gikk jeg ut av styret fra 20. mars 2013. Dette skulle være mitt bidrag til å løse konflikten, tenkte jeg. Men den ble bare verre og verre og ville nærmest ingen ende ta. Konflikten var fullstendig helt ute av kontroll, og Marthon som satt som både styreformann og daglig leder bidrog i så måte med absolutt intet og var helt uten styring. Styre hadde til behandling (se styreprotokoll), hva jeg skulle gjøre framover, og Terje Kåre kom med følgende: «Inntil videre skal det ikke jobbes med; salg av Frese-ventiler, reklamering, utviklingsprosjekt for ny skapløsning, kundebesøk, eksterne foredrag.» Alt dette var nettopp hva jeg jobbet med. Alt dette skulle jeg altså slutte med. Ja vel, hva så?

Videre leser vi: «Terje Kåre mener det har kommet lite ut av reisene til Paul» At han kunne si noe slik, det var jo jeg som bidrog med alt i salget, og da var reis ut til kunder en



nødvendig kostnad. Og følgende: «Terje Kåre vil ikke ha noen reiseaktivitet i Rogaland nå, dette må være fredet område inntil videre.» Og videre leser vi: «Terje Kåre mener at pr. i dag burde sentral-produksjonen blitt lagt på is ...» Det er da jeg lurte på om mannen har peiling på salg i det hele tatt.

Kanskje den verste saken er da jeg laget COVAmaXi katalogen. Styret gjør et vedtak på at det nye produktet COVAmaXi skal legges død inntil videre. Men sier ingen ting om når det skal startes opp igjen, eller begrunner sitt vedtak. Derfor satt jeg hjemme og arbeidet med katalogen på min fritid, fra ende til annen. Når katalogen ble lagt ut på nettet eksploderte Terje Kåre nærmest. Du har allerede lest hans skarpe email av 19. desember 2013 (med store bokstaver /rød skrift).



*Det er kunder bedriften lever av ...*

Slik kan jeg holde på med å fortelle den ene saken etter den andre, men jeg skal ikke trøytte ut leseren med flere episoder, dette er mer enn nok. Alle forstår at det har vært en vanvittig konflikt som bare økte i styrke inntil konkursen var et faktum.

Lærepengen for alle må være at konflikter må håndteres så hurtig som mulig, ingen konflikt går over av seg selv, og kan til sist ende med at bedriften går helt i oppløsning. Trøsten var at COVA kom til å gå videre gjennom selskapet COVAtech

AS, Egersund som ble etablert med nye eiere. Håper det blir en helt annen historie.



*COVAmaXi varmesentraler i produksjonen.*

Men hvorfor kunne bedriften gå konkurs? Det lurer sikkert mange på. Og særlig når bedriften gikk med svært godt års-overskudd. Dette er også noe som må komme fram i denne sammenhengen. Det skal jeg fortelle om i det følgende, så les videre.

Når jeg startet COVA i 1997 sammen med Terje Kåre skaut jeg inn en aksjekapital på kr. 2 millioner og formues midler i form av tegninger og prototype av patentert ventil verdsatt til kr. 1 million og gav Terje Kåre en eierandel på 10%. Han bidrog selv med kr. 100.000,- og jeg lånte ham kr. 200.000,-.

Men dette ble for lite; vi fikk flere tilskudd fra offentlige myndigheter mens vi arbeidet med prosjektet vårt, og var endelig i mål høsten 2001. Da hadde det gått nøyaktig 10 år siden jeg fikk idéen til ventilen i COVENT. Jeg kom ut i markedet og fikk solgt ventiler rundt omkring i Norge. Jeg reiste land og strand omkring. Men etterhvert så vi at vi måtte ha flere produkter i porteføljen og startet i 2006 med produksjon av kombiskap og varme-/kjølesentraler.

Kombiskap ble et suksess-produkt, vi fikk opp produksjonen og innså at vi kunne gjøre forenklinger i produksjonen. Vi hadde kontakt med firma som limte rørdeler sammen, fikk lim-type og opplæring i metoden, – og satte i gang.

Alt fungerte fint inntil vi fikk reklamasjoner på at rørforbindelsene ikke var tette, tross at vi hadde trykktestet hvert eneste skap før levering. Vi forstod ingenting! Men så viste det seg at rørgrossisten som leverte rørdeler ikke hadde tilgjengelig dokumentasjon for delene som ble levert, slik at vi hadde fått rørdeler som var beregnet for hamp-forbindelse og ikke for lim-forbindelse. Det hele endte med at vi måtte ta alle kostnader til utskiftinger, tilsammen ca. kr. 1.5 millioner. Da var det så vidt at bedriften ikke gikk dukken, men vi fikk i stand nedbetalings-avtaler, men slet hele tiden med økonomien, like fram til konkursen.

Vi hadde altså pådratt oss store gjeldsforpliktelser, men klarte å betale alle våre forpliktelser inntil banken sa stopp og forlangte at vi fikk inn investorer i selskapet. De sperret kassekreditten, og vi arbeidet febrilsk med å finne investorer. Og vi lyktes.

Så hadde vi aksjonærmøte hos advokat i Stavanger, der aksjonærene ble forlangt at alle måtte akseptere nedskrivning av aksjene til null, og ettergi alle innlån til bedriften. Dette forlangte den potensielle investoren. Alle var villige til det, unntatt Terje Kåre som forlangte kr. 600.000,- for sine 10%, og han hadde ikke lånt inn noe til bedriften. Marthon kunne nedskrive sin eierandel på 8%, men forlangte å få tilbakebetalt kr. 175.000,- som han hadde lånt bedriften. Slike utbetalinger ville selvsagt ikke investoren være med på, og dermed gikk det som det måtte gå. Bedriften måtte melde opphør.

Det som er det mest tragiske oppi det hele er at bedriften hadde en positiv kontantstrøm med driftsresultat på kr. 1,2 millioner siste år (9,2% av omsetningen), og tilsvarende driftsresultater like fram til konkursen. Med velvilje fra Terje Kåre og Marthon ville bedriften blitt reddet. Det var helt tydelig at de begge to hadde en helt annen agenda.

Som sikkert den våkne leser forstår, så hadde både Terje Kåre og Marthon en baktanke med det hele, ved å komme med slike helt urimelige krav i denne situasjonen. De hadde begge vært med å få i drift den konkurrerende bedriften og således ønsket begge å kvitte seg med en framtidig konkurrent. Er ikke dette en ganske utrolig handling fra disse to styremedlemmene, særlig Marthon som både var styreformann og daglig leder? Er de begge helt ukjente med

straffelovens bestemmelser, særlig Marthon som ordfører i kommunen? Disse to åtte tilsammen bare 18% av bedriften. Men slik foregikk det faktisk, reneste eventyrfortellingen.

\*

Kanskje det minst ærefulle av alt var at Terje Kåre ikke hadde vært med å stille garantier, ikke i det hele tatt noensinne, men skjøv det gladelig over på andre. Jeg fikk det verste tapet, og måtte levere industriområdet jeg hadde kjøpt på Røysland vederlagsfritt til banken. Jeg glemmer det aldri, jeg små-skalv med hjertet langt oppi halsen hver gang jeg gikk til postkassen, og fryktet nye krav fra banken. Og de kom! Bankene hadde ingen planer om å ettergi noe som helst. Å nei da!

Heldigvis stod ikke boligen lenger i mitt navn, den ble spart, men jeg mistet absolutt alt av oppsparte midler. Og fikk et samlet tap på hele 1,7 mill. kroner. Slikt hadde jeg ikke forventet av en arbeidskollega gjennom godt 20 år. Men som sagt; skinnen kan virkelig bedra! Eller er det jeg som er alt for godtroende om folk? Eller er jeg kanskje rett og slett dumsnill? Dette har jeg lurt på mange ganger.

\*

Hva har jeg lært gjennom denne bedriftshistorien? 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 allianse-partnere, du vet ikke alt!

Men viktigst av alt, vær ærlig med deg selv og ikke minst; vær ærlig mot alle andre. Og husk: «Det er ingen skam å snu.» Du kan være helt sikker på, at om du har en idé, så kommer denne til å bli endret mange ganger undervegs, du er langt fra i mål. – – Slik er mine enkle leveregler. Følger du denne oppskriften vil du lykkes – garantert. Verden er så ufattelig rik på muligheter, og forandringer skjer det hele tiden. Derfor: 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 statisk 8 til 4-jobb. Det vil du fort finne ut! Så skal du tenke langt, langt framover – hva kommer rundt neste sving? For all del, ha visjoner!

\*



---

*Firmalogoer viden kjent over landegrensene.*

## Del IV – COVAtech AS, Egersund

# Covatech reiser seg av Cova-oska

**Eit nytt firma er under etablering etter at Paul Tengesdal og samarbeidspartnarar har kjøpt eigen delane i konkursramma Cova AS.**

**KETH ODLAND**

keth@dalane-tidende.no ■ 4000 8535

Det var 2. oktober at Cova AS erklærte seg sjølv konkurs.

- Likviditetsproblema var store. Bedrifta hadde for mykje gammal gjeld. Aksjonærane ville ikkje gå inn med meir pengar. Dermed skrudde banken igjen kranen, uttalte bustyrar Hogne Skjerpe til Dalane Tidende like etter konkursen. Han arbeidde då med å prøva å få nokon til å

overta dei pågåande prosjekta i konkursbuet. Varelager fanst det så godt som ikkje i buet.

Men Skjerpe måtte gi opp å få selt buet.

- Eg fekk bare nokon skambod og valde å kasta korta. Eg hadde håpt at det hadde vore større verdier i buet, men då det viste seg at så ikkje var tilfelle, oppheva eg beslaget i alle eigen delane. Dermed var det opp til styreleiaren og banken å handtera saka vidare. Eg forstår at det enda med sal for eit ubetydeleg beløp, seier Hogne Skjerpe.

Kjøpar er Paul Tengesdal og hans nye samarbeidspartnarar.

Paul Tengesdal var hovudaksjonær i Cova AS og sat med 66 prosent av aksjane. Det var han og Terje Kåre Apeland som utvi-

kla reguleringsventilen som var heile grunnlaget for Cova AS. På bakgrunn av intern uro sa Terje Kåre Apeland, som eigde ti prosent av aksjane, og Tom Tengesdal opp stillingane sine i Cova i sommar. Dei gjorde det då klart at dei ville gå i gang med konkurrerande verksemd. Dette gjorde dei alvor av då dei etablerte firmaet VVS Prefab AS.

Og nå er det Covatech AS som blir konkurrent til VVS Prefab AS. Covatech er nemleg namnet på det nye firmaet som er i ferd med å reisa seg av Cova-oska.

- Covatech AS er under etablering. Eg har fått med meg nye samarbeidspartnarar, og produksjonen er i gang i dei same lokala som Cova hadde, opplyser Paul Tengesdal.

*Avisoppslag i Dalane Tidende.*

Jeg var med å stifte COVAtech AS. Jeg fikk med meg et godt mannskap; Tom Erik Tengesdal med ca. 20 års erfaring som rørlegger, har fagbrev som rørlegger VVS, fagbrev som industrirørlegger og fagbrev som platearbeider. Per Arne Tengesdal, bror hans ble også med. Begge sønner av mitt søskenbarn.

Tom Erik hadde for noen år siden kjøpt Egersund Slipp, og hadde en mannskapsstyrke som kunne gå inn i COVAtech på alle fronter. COVAtech AS kjøpte hele konkursboet etter COVA. Alt ble flyttet ut av kommunen til Egersund, i lokalene til Egersund Slipp og med større arealer enn i COVA. Så var vi i gang igjen. Og jeg fikk være med på oppbygging av produksjon og salg av bl.a. flisfyrings-utstyr. Vi fikk salgssavtale med Hargassner, Østerrike og tilvirket tilleggsutstyr til fyrkjeler. Dessuten fikk vi salgssavtale med Frese, Danmark for hele Norge.

Dette ble min neste arbeidsplass inntil jeg gikk av med pensjon 1. februar 2017. Da solgte jeg meg ut og fikk et oppgjør jeg var godt fornøyd med. Med dette ble mitt yrkesaktive liv avsluttet i en alder av 75 år.

## Del V – VVS Prefab AS, Bjerkreim



*Dalane Tidende 28. august 2017.*

VVS Prefab AS kan nå melde at de er 36 personer ansatt. De har hatt en formidabel vekst, nettopp slik jeg har visst hele tiden kom til å skje. Dette gleder meg. Produktene, både tekniske skap og tekniske sentraler, som Terje Kåre kopierte fullstendig og i minste detalj fra COVA, var allerede blitt en suksess, og ble således videreført til VVS Prefab. Rent tjuveri, ingen tvil! Og ulovlig i høyeste grad, og ikke minst: straffbart!

De har hele tiden slitt med anstrengt økonomi, med store driftsunderskudd, så spørres det hvor lenge de klarer å holde skuta over vannet? Jeg er svært usikker.

Det gleder meg også meget at COVENT AS fortsatt er kommunens største arbeidsplass med godt 110 ansatte og 20 innleiet. Også den bedriften går for tiden så det suser.

Det som ikke gleder meg er hva jeg ble utsatt for av henholdsvis: Ivar Hovland, Johan Jensen, Terje Kåre Apeland, Per Kverneland og Marthon Skårland. Største sviket er nok fra Terje

Kåre Apeland. Dette er blitt fortalt om i det foregående og er et vondt åpent sår som jeg må leve med helt inntil min døyende dag.

## Del VI – Bedrifts-museet

Museet finnes på Aaland Gård i Bjerkreim, og er åpent for alle som kan ha interesse. Her er samlet et rikholdig materiale av gjenstander, foto, avisartikler osv. for bedriftene COVENT AS og for COVA AS. Kildematerialet og dokumentasjon for alt som er skrevet i denne artikkelen oppbevares også her.



*Bedriftsmuseet på Aaland Gård, Oremo i Bjerkreim.*

Heldigvis har jeg i alle år sørget for å skrive ned hendelser ordrett, derfor kan denne bedriftshistorien gjengis nøyaktig slik allting hendte. I museet oppbevares også mine bedriftsdagbøker.

Jeg har hatt et langt og interessant arbeidsliv, truffet mange hyggelige mennesker, hatt mange arbeidskollegaer, kunder og leverandører og andre i forbindelse med mitt over 50-års bedriftsliv. Jeg ville ikke vært en dag foruten – jo forresten, jeg kunne vært spart for å sitte på isolat, og hva jeg ble utsatt for i COVA kunne jeg også ha blitt spart for.

Som pensjonist har jeg ofret meg helt og fullt for lokalhistorie i Bjerkreim, noe denne historiefortellingen er en del av. Men når

sant skal sies, min virksomhet innen ventilasjon og vannbåren varme sitter enda i ryggmargen, og faglitteratur og nye trender i markedet sluker jeg fremdeles.

## Stor takk!

Jeg vokse opp her på Aaland Gård, og ble vant med arbeid helt fra barnsben av. Men alt var ikke så gildt, det må innrømmes. Særlig stein-henting, det måtte gjøres hver eneste vår. Jeg forstod aldri hvorfor det ikke ble mindre stein, det var jo samme mengden hvert år, syntes jeg.

Om sommeren var det luking av ugress i åkeren, alt for hånd. Der lå vi på knea i endeløse lange rekker – rev og slet. Kall det gjerne barnarbeid, sikkert forbudt i dag. Men det gjorde godt å bli vant med arbeid, jeg har i hvert fall ikke tatt noen skade. Mange takk til mine foreldre for det!

Siden ble det jeg som overtok gården, som eldstemann i flokken. Gården dreiv vi på si. Jeg hadde fullt arbeid på COVENT og senere på COVA. Jeg synes ikke det var noen belastning, nei heller tvert imot. Jeg har mange ganger sagt at de beste idéene har jeg fått når jeg gikk heime og stelte dyrene, og skuflet lort og skitt. Da kunne tankene få flyve fritt.

Og stor takk til alle dem som har bidratt til å bygge opp bedriftene som her er nevnt. Uten dem ville denne bedriftshistorien ikke vært mulig.

Og ikke minst; stor takk til alle dem som har hatt omtanke for meg i vanskelige tider. Tross alt finnes det mange gode mennesker iblant oss; familie, venner og bekjente. Disse setter jeg umåtelig stor pris på. Uten dem kunne min bedriftshistorie endt i en fryktelig tragedie.

Derfor; En Hjertelig Takk!

### ***Litteratur:***

*Avisartikler, skriftlige kilder, notater og foto som finnes i bedriftsmuseet på Aaland Gård.*

*Mine bedriftsdagbøker.*

*Dagboka 1996 forteller, Paul Tengesdal 1996.*

*Et eventyr fra virkeligheten, Paul Tengesdal 1999 Nasjonalbiblioteket digitalt på nettet.*

*Stå på! Paul Tengesdal 1987.*

### ***Du kan også lese denne historien på nettet:***

*<http://www.bjerkreim.info/>*

På dette nettstedet finner du kulturhistorier fra Bjerkreim av mange slag. Du kan lese om; matkultur, næringsliv, lag og organisasjoner, lokalhistorie, laksefiske, jakt og rovdyr, konfirmanter, nedlagte skoler, fra krigens dager og mye annet.

Men du finner også filmer, sang og musikk fra Bjerkreim.

### ***Les også bøkene:***

*Bjerkreim før i tida, Kultursoga fra bygda, Band I og II.*

Dette er et bokverk på 1140 sider med om lag 1000 foto, tegninger og illustrasjoner. Bøkene har fire-farget trykk og er utgitt av Forlagshuset COMMENTUM, Sandnes. Forfatter: Paul Tengesdal.

*Noe å tenke på:*

*Det er din innstilling som avgjør om du ser  
en port eller en kompakt mur.*



*Bildetekst og foto: Svein Grødaland.*

*Takk for følget!*