



**OFFENSIVE:** Betomur satser og har nå to murmestere i butikken i Bergen.



**MER KOMPETANSE:**

Stian G.H. Hestnes (29) er ansatt som salgskonsulent i Betomur. Lars Kallestad (57) er ansatt som prosjektselgere i Betomur.

# BETOMUR SATSER videre på kunnskap

Mens mange drar litt i håndbrekket i usikre tider, fortsetter Betomur i Bergen sin satsing på å bygge et sterkt fagmiljø til nytte og glede for mur- og anleggsbransjen i Bergensområdet.

TEKST: **ODDBJØRN ROKSVAAG**

Betomur er en faghandel innen byggevarer, etablert i 1991 med lokale eiere fra Bergen. Bedriften er startet av ansatte med erfaring fra mur- og anleggsbransjen, har 8-10 ansatte og en årlig omsetning på 30-35 millioner kroner. Kundegruppen er offentlig sektor og det profesjonelle markedet på Vestlandet. Mur- og entreprenørbedrifter er en viktig del av kundemassen for bedriften, som lagerfører et bredt sortiment av varer til enhver tid. Betomur er også landsdekkende på fagområdet «veg og uteområder».

Daglig leder Øystein Skarvatun Rygg gleder seg over å ha lokale eiere i ryggen i en videre satsing på å bygge og utvikle kunnskap i bedriften.

– I en tid der alle roper om at det er usikre tider, kunne vi lagt oss bakpå og sett hvordan ting blir. Det gjør vi ikke. Det er mye mer gøy å være offensive og satse videre. Med to nyansettelser den siste tiden har vi nå den sterkeste besetningen noensinne, sier Rygg og understreker bedriftens langsiktige satsing på kunnskap – en kunnskap som gjør at den lokale bergensbedriften vinner kontrakter i sterk konkurranse med de store.

**To nyansettelser som styrker laget**

Den siste tiden har bedriften ansatt mурmester Stian G.H. Hestnes (29) som salgskonsulent i butikken. Sammen med Bjarte Lygre (butikkleder) har Betomur dermed to murmestere i butikken, som begge er tilgjengelige med faglige anbefalinger og gode råd til kundene.

Videre har de ansatt Lars Kallestad (57) som prosjektselger. Han kommer fra stillingen som anleggsleder i entreprenørbransjen og har lang erfaring som murer, bas, arbeidsleder og formann. I tillegg har Kallestad fem år som distriktsansvarlig i Sika. Særlig kompetansen knyttet til vanntetting og forsterkning av konstruksjoner (karbonfiberbånd) er veldig interessant for Betomur sine kunder.

**Tror på Bergen**

– Vi har troen på fremtiden og satser i Bergen. Vi jobber mye med rehabilitering. Der kommer kunnskapen vår til sin rett. Der er det noe som skal tas vare på og som skal kombineres med nye produkter. Dette markedet ser ut til å få en liten økning i år. Nybyggmarkedet er svakere, men vi har tro på at det er av forbigående karakter. Det er moro å satse nå. Vi har tro på at kunnskap og kvalitet er det som gjelder i det lange løp og at regionen trenger et sterkt lokalt knutepunkt for dette, avslutter Øystein Skarvatun Rygg.