

Ujevn konkurranse

– Vi konkurrerer ikke på lik linje, for disse forhandlerne er ikke pålagt å bruke produkter som er godkjent. Dette er en av grunnene til at deres produkter blir langt billigere enn de som selges av seriøse aktører, sier Hilde. Når disse billigproduktene ryker, er allikevel Jensen Varme & Sanitær AS en av mange rørleggerforretninger som urettmessig tar støytten fra misfornøyde kunder. – De får beskjed fra utsalgsstedet om at det bare er å gå til rørlegger for å få reservedeler til produktene de har kjøpt hos dem. Men det er jo i de fleste tilfeller umulig. Alle i rørleggerbransjen vet at om man har en kran fra Oras, så må man ha reservedeler fra Oras om den går i stykker. Hvis du har ei billigkran fra Kina som du har kjøpt på nett, er det ingen deler som passer. Det er ikke bare en stol du skal sette i stua, det er en del som skal monteres i vann-nettet. I verste fall kan slike produkter gjøre store skader, sier Hilde. Hun legger til: – Vi selger ikke slike produkter. Det var derfor jeg ble så tent på Skikkelig Rørlegger – fordi den utfordringen som blir tatt opp der er ting vi opplever hver eneste dag.

“Kalenderpike” for veldedighet

Et annet prosjekt Hilde vier seg til, er kalenderen som “VVS Kalenderpikene” nå har gitt ut to eksemplarer av – én i 2012 og den nyeste for 2013.

– Det begynte som en artig idé på sommerfest i 2010. Flere av jentene i VVS-bransjen var samlet, og vi kom frem til at vi var lei alle kalenderne med lettkledde jenter og at vi trengte en kalender med kjekke og sporty menn, smiler Hilde.

I januar 2011 møttes 15 av jentene igjen. Denne gangen i fullt alvor, for å planlegge iverksettelse av kalenderen.

– Vi fant ut at vi skulle gjøre det for veldedighet og ble enige om å gi pengene til utsatte kvinner og barn ved Betzy krisesenter her i Drammen.

Kalenderen 2012 med midtsidemenn ble et faktum, og modellene ble funnet i rørleggerbedrifter rundt om i det ganske land. Prosjektet fanget oppmerksomheten hos nasjonale medier og “VVS Kalenderpikene” ble tildelt pris og 25.000 kroner fra organisasjonen Hvitt Bånd.

– Sammen med salgsinntektene på 120.000 kroner, kunne vi da gi 145.000 kroner til Betzy, sier Hilde, og legger til at

dét er utrolig motiverende.

Årets kalender har allerede samlet over 100.000 kroner fra sponsorer i rørleggerbransjen og salg. Pengene går uavkortet til Kirkens Bymisjon og deres prosjekt “Friminuttet” for vanskeligstilte barn.

– Vi er så imponert over bedriftene, kalendergutta, og det de har stilt opp med. Det er et enormt sosialt hjerte i rørleggerbransjen, sier Hilde.

Slapper av med tungrock

Lange dager og prosjekter som avløser hverandre i tur og orden er Hildes hverdag. At hun har funnet metoder for avkobling overrasker dermed de færreste. At én av dem er beksvart metall, av typen Satyricon og Dimmu Borgir er antakeligvis mer overraskende.

– Jeg synes metal er den mest spennende musikksgangeren. Det er komplisert musikk og du må sette deg ned og lytte, sier Hilde. I det siste har hun lyttet mye til blackjazzbandet Shining. – Det er egentlig seriøse jazzmusikere, men de har tatt jazzen et steg videre, smiler Hilde lurt.

Hun ble introdusert for metallens verden da sønnen Torstein tidligere spilte i black metal-bandet Ansur. Bandet ga ut to plater og



FJERDE GENERASJON: Hildes niese Tine (t.h.) er fjerde generasjon Jensen som jobber for bedriften. – Tante er en veldig god sjef, sier hun.



SAMARBEID: Bjørn og Hilde Jensen har jobbet sammen i og ledet Jensen Varme & Sanitær i en årrekke. De beskriver samarbeidet seg i mellom som godt, og ser mange styrker i det å være en familiebedrift.