

spilte flere konserter rundt omkring i Europa. – Det var slik jeg kom inn i dette. Da Torstein skulle spille på John Dee, var det ikke sønnen som var nervøs – det var mora. Nå synes han jeg blir for ensopret fordi jeg hører så mye på metal som jeg gjør, men det var jo han som fikk meg inn i dette, sier Hilde, før hun legger til: – Jeg hører på all slags musikk, altså. Men hvis jeg skal på konsert, må det nesten være noe med metall. Det er så mye energi og når man kommer ut fra konsert har man fått ut så mye frustrasjon. Det blir en slags renselse.

Nasjonalt kollegium med NRL

– Det er flere fordeler ved å være NRL-medlem. Det kanskje aller beste er at man får et kollegium med en samarbeidsplattform. Med medlemskapet møter vi våre konkurrenter på en annen måte. Og så er det dette med faglig påfyll – det får vi mye av, og det er viktig, sier Hilde. Som styremedlem i NRL Buskerud, er hun aktivt involvert i organisasjonen. – Det opplever jeg som veldig interessant. Jeg får mye input der som jeg ellers ikke ville fått. For eksempel diskuteres opplæring i rørleggerfaget, innspill i politiske

saker, kursing og fagoppdatering. Vi i bransjen opplever mange av de samme utfordringene i hverdagen, og det er fint å diskutere dette med andre, sier hun. Tredjepartsavtalene og medlemsfordelene er de momentene Hilde trekker frem som uvurderlige gjennom NRL-medlemskap. – Blant annet er yrkesskadeforsikringen gjennom NRL uslåelig. Du får igjen mye for medlemskapet, selv om det er dyrt. Vi konkluderer med at prisen er verdt det, og ser det som usannsynlig å stå utenfor.

– Må stå samlet

– Vi kunne heller ikke ha stått utenfor Comfort-kjeden, der vi har vært medlemmer siden 1978. Også her er vi en av de eldste medlemsbedriftene, sier Hilde. Hun mener kjeden fikk urettmessig kritikk, da en av medlemsbedriftene mente kjeden satte produktprisene for høyt.

– Vi rørleggerne skal stå som en samlet aktør mot useriøse aktører og må stå sammen mot dårlige produkter. Jeg synes det å lange ut mot Comfort var feil vei og slå. En samlet bransje er med på å forme fremtiden. Skal vi ha det slik som i for eksempel Danmark, der det ikke er

faghandler lenger? spør Hilde retorisk.

Hun mener smertegrensen er nådd for rørleggerne når det kommer til fortjeneste, og at det nå også må ligge på grossister og leverandører å redusere sine priser for å møte konkurransen.

– Grossistene devaluerer stadig sine forhandlerpriser med begrunnelsen «Vi må møte priskonkurransen i markedet». Men våre kostpriser har ikke gått ned, så hittil er det bare rørleggerne som har måttet redusert sine priser, sier Hilde.

Hun understreker at det er dyrt å drive rørleggerbutikk. Utstillinger krever kapital og Hilde er klar på at det skal være fagfolk i butikken, noe som heller ikke er billig. –Våre konkurrenter har hverken fagkunnskap eller reservedeler, og de kan sjelden yte service på produktene etter salg. Men de har masse penger å markedsføre seg med, sier Hilde. Hun mener at om rørleggerbedrifter skal fortsette å være utstillingsvinduet i bransjen, må også andre enn rørleggerne ta en del av kostnaden.

– Og når det kommer til stykket - hvor skal grossistene og leverandørene vise sine produkter, hvis ikke rørleggerne klarer å drive butikkene sine framover, spør Hilde.



KALENDERPIKER: Sammen danner Wenche Tømmerås, Therese Skolem, Hilde Trydal, Vibeke Thon Bodahl, Hilde Jensen, Hanne Herness, Anita Sagen, Tine Jensen, Solfrid Sandbekk, Martine Jerndahl Fosse, Unn Kristin Ødegaard, Kari Høytoft og Susanne Imset den harde kjerne i VVS Kalenderpikene.



SITT ANDRE HJEM: Hilde Jensen tilbringer størsteparten av tiden sin på jobb i familiebedriften Jensen Varme & Sanitær AS. Hun er hovedsakelig ansvarlig for alt av økonomi innen bedriften, men fungerer også som daglig leder, personalansvarlig, butikksjef og det aller meste annet – bortsett fra rørlegger.