

Mor Aase hamrer opp med menn i mannebransjen

Da futten gikk ut av magnumflaska med rosa champagne på 80-tallet, var det slutt på de gode tidene for tømrmester og ingeniør Elisabeth Aase. Fra da gjorde hun det meste riktig i landets mest mannsdominerte bransje. AV KLAUS WÆRPEN

En trygg prosjektlederjobb i et velrenommert firma i bygningsbransjen var borte. Trebarnsmoren måtte finne nye muligheter dersom hun fortsatt skulle ha en inntekt innen byggebransjen.

– Jeg er verken stor eller kraftig, men desto mer sta og bestemt på hva jeg vil og skal, sier hun leende, og tenker på alle gubbene som mange ganger har latt henne merke at hun har valgt en mannsdominert bransje. Men det har hun tatt «med på kjøpet».

Nå var det ikke lenger champagnen det sto om, men evnen til å brødfø seg.

Kjærringa mot strømmen – I nedgangstider finnes det faktisk også flere muligheter for den som ser dem og klarer å planlegge og legge en strategi en selv urokkelig tror på. Alt er mulig – inntil det motsatte er bevist er mitt motto, sier Aase, som etablerte Aase Byggeadministrasjon AS.

Dette mottoet lærer hun nå sine ansatte.

«Alt er mulig, til det motsatte er bevist»

Altfor ofte har jeg hørt at lang erfaring til-

Elisabeth Aase

Alder: 55

Født: Haugesund

Bosted: Blindern i Oslo

Utdannet: Bygningsingeniør og tømrmester

Erfaring: 33 år fra byggebransjen som tømmer, byggeleder, prosjektleder, gründer og eier/leder av Aase Byggeadministrasjon AS

sier at ting ikke er mulig å gjennomføre. Da lukker jeg ørene. Som person er jeg nok kjent for å være både utålmodig, utradisjonell, løsningsorientert og positiv. Det er greie egenskaper som gründer og utvikler, men heldigvis er jeg i tillegg også en forutsigbar leder. Jeg er vel litt som kjærringa mot strømmen, sier Aase på klingende haugesundsdialekt.

Nettverk Hennes sterkeste drivkrefter da hun startet egen bedrift var å kunne fortsette innenfor byggebransjen og å kunne tjene like mye som hun gjorde som ansatt prosjektleder.

Selskapet hennes har fra gått med overskudd fra dag én. I fjor omsatte det for 22,5 millioner kroner og hadde et netto overskudd på 5 millioner. Og selskapet har bare hatt ett eneste tap på utestående fordringer i løpet av de 20 årene det har eksistert. Tapet var på 5000 kroner.

– Helt fra har jeg bevisst valgt å benytte nettverket mitt og lytte til folk som har rett kompetanse og som vil meg vel. At de vil meg vel, betyr ikke at de er enige i alt jeg sier. Tvert om. De som vil deg vel, tør å ta diskusjoner med deg, sier Aase.

Tøff vei Kundeservice og drifts- og administrative systemer hadde Aase liten erfaring med da hun startet for seg selv.

Det ble en skikkelig utfordring. Det var tøft å finne ut av dette selv, sier Aase.

Hun hevder at hun hele veien har vært svært bevisst på at bedriften hennes aldri skulle bli noen *cowboybedrift*, slik bransjen har hatt mange av.

– I et veldig tøft marked var det lett å ty til snarveier og useriøse metoder for å få oppdrag. Men selv om jeg sa nei til alle slike muligheter, overlevde



Signalprosjekter

Elisabeth Aase jobber ofte med og for de store næringsaktørene i markedet. Prosjekter som nybygget «Smykkeskrinet», et konferansesenter i betong, ble bygget for Utdanningsforbundet.

Indekshuset i Henrik Ibsens gate i Oslo er et eksempel på et omfattende rehabiliterings- og ombyggingsprosjekt i regi av Aase Byggeadministrasjon. Men ellers tar firmaet også mindre prosjekter.

– Det er prosjektet i seg selv som er spennende, ikke størrelsen, sier Aase.

STORT: Arbeidet med Indekshuset i Oslo var omfattende.



FOTO: AASE BYGGADMINISTRASJON

Tips til småbedriftsledere

– Som gründer og lederen som bygde opp en. Skaff deg gode samtalepartnere som vil deg vel

- Gjør gode markedsanalyser
- Skill deg ut
- Bruk kontaktnettet ditt, hold det ved like og bygg det ut videre
- Ta modell av andre som har lykket
- Sett kursen du vil styre etter
- Ha fokus på inntjening
- Tenk langsiktig
- Ha tro på deg selv og stå på

MOT STRØMMEN: Altfor ofte har jeg hørt at lang erfaring tilsier at ting ikke er mulig å gjennomføre. Da lukker jeg ørene, sier Elisabeth Aase.



FOTO: KLAUS WÆRPEN

Aases oppskrift for suksess:

- Vit hva du leverer (produktet).
- Ha klare tanker om hvordan du skal jobbe. Ofte kan man møte firmaer som oss, som har på seg en politihatt – det er ikke vårt mål, men vi er faglig dyktige og kan regelverket slik at vi passer på at det blir levert det som er kjøpt med standarden, kvaliteten og innenfor de økonomiske og fremdriftmessige rammene som er avtalt. Vårt mål er at når vi er ferdig med et prosjekt, så har alle de involverte, både byggherren, planleggerne og de utførende lyst til å gå i gang med et nytt prosjekt med oss. Vi stiller krav, er engasjerte, reale og forutsigbare.
- Sett en kurs. Hvor skal du, hvor store skal du bli, hvilke konkrete kunder har du som mål å få. Målsettingen må være klart og tydelig kommunisert, enten det er i firmaet til alle medarbeiderne eller det er i prosjekt.
- Så er det det vanskeligste: Å få måloppnåelse. Det kan du bl.a. oppnå gjennom:
 - Å bruk nettverket ditt som samtalepartnere i utviklingen av firmaet og produktene og for å skaffe jobber
 - Å skille deg ut på en positiv måte slik at du blir lagt merke til.
 - Å sørge for at dere leverer, at det er overensstemmelse mellom liv og lære.
 - Å ta vare på og utvikl medarbeiderne dine.
 - Å være på vei og ved å jobbe hele tiden hva som kan forbedres.
 - Å ha god oversikt over økonomien og fokus på å gjøre gode innkjøp. Det er stor glede i å gjøre en god handel enten det er for firmaet eller kundene.



FIRMABIL: Brannbil
er Aase Byggeadministrasjons
firmabil.

FOTO: AASE BYGGADMINISTRASJON

jeg og lever fortsatt, kanskje mye på grunn av nettopp den beslutningen, sier Aase.

Lagspill Aase ser stor nytte av å spandere firmautflukter, arrangement, events og mye annet som kan samle hennes ansatte, skape fellesskap, lojalitet og eierforhold til bedriften. Hun mener det bidrar til å skape et godt arbeidsmiljø og takhøyde, og gjennom det dyktiggjør firmaet.

Skikkelig takhøyde er det i den tradisjonsrike, gule murbygningen som hun kjøpte midt under en Ferderseilas i 2005.

– Jeg skulle egentlig være med på seilassen sammen med noen av mine seilervante medarbeidere, men måtte isteden delta i en heftig budrunde. Etter at jeg til slutt vant den, fikk jeg heldigvis skyss av en lettboat ut til havseileren og fikk være med på resten av turen. Det var to gode opplevelser på en gang.

Bygget er den tidligere administrasjonsbygningen til Nitedal Tændstikfabrik så her er det både historikk og sjel i veggene skal jeg si deg.

– *Spøkelser?*

– Nei! Jo, kanskje? Men de var jo gründere og bedriftsledere de også, så det er greit. De gir oss sikkert mer inspirasjon enn desperasjon, sier Aase og ler enda mer.

Selv har hun sine egne kontorfasiliteter i selve styrerommet til den gamle tradisjonsrike bedriften hun overtok etter. Den gang var det nok flere rundt styrebordet enn i dag for fortsatt leder og styrer gründeren selskapet på egen hånd.

Firmabrannbil. I godvær raser gründeren

MOTTO:

«Vi når dine mål – og det gjør vi gjennom samspill, entusiasme og mot»

rundt i sin røde veteranutgave av en Mercedes kabriolet. Det er den beste start og slutt på arbeidsdagen, hevder hun.

– Å sitte i førersetet med høy musikk og bare surfe til og fra hjemmet på Blindern og kontoret på Helsefy (i Oslo), da stresser jeg virkelig ned.

Ellers er det familiehytta og fisketurer som lokker Elisabeth Aase.

– Men jeg fisker ikke med snøre eller sluk. Det er jeg altfor utålmodig til. Garn og teiner er mer min greie. Det hevdes nemlig hardnakket at jeg ikke er der av ren fiskeglede, men kun for selve fangsten.

Utenfor kontoret hennes skinner en rød brannbil. Den kjøpte Aase på Finn.no i 2003 for bare trettifem tusen kroner.

– Det er en firmabil og vi bruker den til ulike profilerings- og firmaaktiviteter. Vi har også lånt den borte til medarbeidere som har hentet barna sine i barnehagen når de har hatt fødselsdag. Til stor jubel, sier Aase.

Forsakerler – *Som gründer har vel også du måttet forsake en del?*

Elisabeth Aase tenker seg ført om litt før hun svarer.

– Noe har det jo blitt. Jeg kunne sikkert vært på flere utstillinger, teaterforestillinger og slikt

dersom jeg hadde fortsatt som lønsmottaker. Det er en myte at den som driver sitt eget kan bestemme når en selv vil jobbe. Det er ofte en livsstil og man stiller opp når kunden trenger en. Men samtidig føler hun ikke at verken ungene eller husbonden har lidd under at mamma og ektefelle både er bedriftseier og leder.

– Vi har tatt vår tørn og alltid sørget for at ungene har hatt det trygt og godt. Og vi har satt av tid til hverandre, noe som er viktig både for en selv, bedriften, forholdet og familien.

Fremtiden. Elisabeth Aase er blitt bestemor, men ser ingen grunn til å legge inn årene og nyte sitt otium.

– Ingen av ungene mine ser ut til å overta så da får jeg drive selv så lenge jeg kan, sier hun, men legger raskt til: – Nei, hvorfor i all verden skulle jeg legge inn årene forresten? Jeg har masse å gi og mange ideer for fremtiden, sier hun.

Hun har planer om å føre selskapet inn i en ny fase og skal derfor for første gang etablere et profesjonelt styre.

– Jeg mener at jeg hele tiden har vært flink til å benytte gode kontakter og eksternt kompetanse, og nå skal disse også inn internt i bedriften. Nye utfordringer krever ny viten og nye øyne vet du, sier hun. ■