

Vaske-gründer Fred (62) klar til å ta over Norden

• Fra golv til fasadevask

Legen ba Fred Thorkildsen finne noe annet å gjøre. Knærne tålte ikke golvlegging lenger. Etter tre år med hard jobbing, og god hjelp fra USA, produserer nå 62-åringen vaskemiddel og utstyr som «alle» vil ha tak i.

ARNE BIRKEMO

Fred Thorkildsen drev familieforetaket i en årrekke. Golv var det han kunne. I 2016 kom beskjeden fra legen. Han måtte finne annet å livnære seg på. Knærne tålte ikke golvlegging lenger. Han kunne ha gitt seg. Pensjonsalderen er innen rekkevidde.

I stedet ble 62-åringen gründer. I august fikk selskapet hans, Fasadevask1, patent på et type vaskemiddel som for alvor har planer om å ta over fasadevask-markedet. Ikke bare i Rogaland, men hele Norden.

Det hele begynte i 2017. Thorkildsen tenkte hardt på hva han kunne gjøre dersom han ikke kunne legge golv mer.

– Jeg så rundt meg, og tenkte «fasadevask», det er noe alle må ha.

Først kjøpte han en høytrykksspyler og leide seg selv ut til å vaske hus, bygninger og gårdsrom. Men han var ikke fornøyd.

– Det ble så fort skittent igjen. Å vaske med høytrykksspyler er som å klippe plenen. Det er flott rett etterpå, men etter en uke må du ut med klipperen igjen. Slik er det med fasadevask også. Jeg var heller ikke fornøyd med de produktene som var på markedet.

Hjelp fra USA

Thorkildsen begynte å søke på nettet. Det måtte jo finnes noe som tar knekken på alger. Etter hvert fikk han øynene opp for noe som kalles «soft wash».

– Jeg hadde aldri hørt om det, men det er visstnok slik man vasker fasader i USA. Det viste seg å være en milliardindustri i Amerika. Jeg prøvde å komme i kontakt med noen av aktørene, uten hell. Plutselig en lørdag ringte en tilbake. Etter flere timer i telefonen var jeg helt gira.

– Amerikanerne var sjokkert over at soft wash-

metoden ikke eksisterte i Norge. Og det var jo egentlig jeg også. Det er utrolig at ingen har gjort dette før.

Etter hvert skaffet Thorkildsen seg oppskriften til vaskemiddelet. Han fikk også kjøpe utstyret som må brukes i USA. Vaskebilen hans ser ut som en brannbil, med tanker, slanger og pumper bak på pick-upen.

– Vasker hus på 1,5 time

Thorkildsen forklarer hva soft wash er. – Produktet er en nøye kjemisk sammensetning. Produktet sprutes på fasaden. Jeg har utstyr som kan skyte 15 meter. Deretter spylers jeg av med vanlig vann, ikke høytrykk. Etterpå legger jeg på en væske som nøytraliserer produktet. Å vaske et hus vil ta 1,5 time, sier Thorkildsen.

– Fasaden holder seg grønnskefri fire til seks ganger lenger enn med høytrykksvask, legger han til.

Oppskriften til vaskemiddelet gikk Thorkildsen med i lommen i et halvt år. Han trengte noen å produsere vaskemiddelet på en industriell måte. Han tok kontakt med NOS, Norwegian Oilfield Supply, på Forus.

– Forståelig nok var de skeptiske. Mange som kommer til dem sier de har «funnet opp hjulet på nytt». Jeg fikk mange avslag, men ga meg ikke. Til slutt ba jeg dem prøve produktet. Dersom de ikke likte det, ville de aldri høre fra meg igjen. Så sikker var jeg, sier Thorkildsen.

– Truffet 100 prosent

Odd Inge Vinningland hos NOS sier det tok litt tid før Thorkildsen fikk overbevist Forus-bedriften.

– Han banket en del på døren vår. Jeg er glad han fortsatte å banke, sier Vinningland og

fortsetter:

– Kjemien er ikke hele nøkkelen. Det er kombinasjonen med kjemien og utstyret som er grunnen til hans kjempe-suksess. Han har truffet 100 prosent. Jeg kjenner ikke til andre som har det utstyret og den kjemiske blandingen som han kom med, sier Vinningland til RA.

NOS-seigeren mener produktet er trygt. Han kaller samarbeidet en «reise». Nå produserer Forus-selskapet fast til Fasadevask1.

– For to år siden produserte vi to-tre paller. Hittil i år har vi produsert oppimot 50 paller, forteller Vinningland.

Franchise – vil ta over Norden

Thorkildsen og Fasadevask1 har

sikret seg eneretten til å selge produktet i Norge. På sikt vil han ikke bare ta markedsandeler i Rogaland og Norge, men også Norden.

Fred Thorkildsen

– Etterspørselen har tatt helt av. Oppdragslisten vokser. Jeg tror vi bare vil vokse, og jeg ser muligheter i nabolandene i Norden. Jeg har investert mye penger, men potensialet til å tjene penger er stort. Jeg har også begynt å kurse andre, slik at de kan starte for seg selv. Vi har blitt en franchise, forklarer Thorkildsen.

En av franchisetakerne er Andreas Eidsaa, kirkeverge i Sandnes, som i mars startet Rogaland fasadevask. Vaskemiddel og utstyr kjøper han av Fasadevask1.

– Jeg ble imponert over effekten og valgte å investere i utstyr selv. På grunn av koronapandemien hadde jeg mye tid til overs. I starten vasket jeg selv på kveldstid og i helgene. Nå har jeg ansatte. Jeg er overrasket over veksten. En vanvittig pågang fra privatpersoner og bedrifter. Mitt inntrykk er at også husvask er en tjeneste folk vil betale for. Før var det noe man skulle fiske selv, sier Eidsaa, som understreker at det ikke er Rogaland fasadevask som vasker kirkebyggene i Sandnes.

– Han banket en del på døren vår. Jeg er glad han fortsatte å banke, sier Vinningland og

abi@rogalandsavis.no



Fred Thorkildsen ble vaske-gründer i en alder av 62 år. Nå mener Sandnes-mannen at Fasadevask1 vil vokse seg utover Rogalands og Norges grenser.

Foto: Arne Birkemo



Kari Elisabeth Kaski (SV) møtte i går Eigar Knutsen (t.h.) og Sigbjørn Gjelsvik. Foto: Ole Berg-Rusten NTB

Løfter budsjettforhandlingene

Finanspolitikkerne på Stortinget måtte i helgen koble inn partilederne for å få bedre framdrift i dragkampen om budsjettet.

JOHAN FALNES, NTB – Jeg opplever at vi har veldig god framdrift nå.

Det sier Arbeiderpartiets finanspolitiske talsperson Eigar Knutsen etter et nytt forhandlingsmøte på Stortinget i går.

Ifølge kollega Sigbjørn Gjelsvik i Senterpartiet har de to regjeringspartiene og SV jobbet på høytrykk både tidlig og sent gjennom helgen for å få på plass en budsjettavtale.

Fristen for enighet i budsjettforhandlingene er finansdebatten i Stortinget førstkommande torsdag. I helgen ble også partilederne koblet inn i forhandlingene.

– Det er mange gode krefter som har jobbet godt gjennom helgen, inkludert partilederne. Så nå opplever jeg at

vi er nærmere mål, men det er fortsatt ting som gjenstår, sier Knutsen, som også er leder i finanskomiteen på Stortinget.

Ifølge ham har partilederne bidratt godt til å få landet noen av sakene som de tre partiene forhandler om.

SVs finanspolitiske talsperson Kari Elisabeth Kaski mener det har vært naturlig å koble inn partilederne når det kommer til noen «store og viktige» saker.

– Men vi har også fra SVs side vært bekymret for framdriften – bekymret for om vi klarer å komme raskt nok i mål. Og det at partilederne har vært koblet på gjennom helgen, har bidratt godt til raskere framdrift, sier hun.

Kaski understreker likevel at ingenting er klart før alt er klart.

– Jeg vil si at vi har jobbet godt gjennom helgen og brukt tida godt sammen. Vi har hatt lange økter. Men det er fortsatt ting som gjenstår, sier Kari Elisabeth Kaski til NTB.

Eigar Knutsen sier han er optimist.

(NTB)

Dyrere å ta buss

Prisene for kollektivtransport steg mer enn generell prisvekst fra 2010 til 2020. Mest steg prisene på passasjertransport på vei og vann.

NTB

Antall passasjerer i kollektivtrafikken har hatt en kontinuerlig vekst siden 2010. Unntaket var 2020 da koronapandemien førte til betraktelig nedgang for alle typer kollektivtransport.

Men også prisene har økt, og det gjelder for alle typer kollektivtransport fra 2010 til 2020, ifølge nye tall fra

Statistisk sentralbyrå.

Prisene på passasjertransport med båt har siden 2010 steget med rundt 50 prosent. Dette er godt over generell prisoppgang, målt med konsumprisindeksen (KPI) som var på litt under 22 prosent.

For buss- og drosejæringen var prisveksten på rundt 42 prosent, mens reiser med jernbane, trikk og T-bane/bybane hadde en oppgang på rundt 28 prosent.

SSB-tallene viser også at prisene på flyreiser i denne perioden steg med litt under 28 prosent. Prisene har steget på både innenlands- og utenlandsflyginger. Prisene på transport har steget mer i Norge sammenlignet med eurosone. (NTB)