

1 Dette handler om prinsipper. Vi skal lage noe vi er stolt av!

TORD SELSTAD, SELSTADVINDUET

- Den dagen jeg sitter på aldershjemmet, så skal jeg tørre å prate med dem som kjøpte vinduer fra oss for flere tiår siden. De skal huske at de fikk gode vinduer! gliser Tord Selstad.

- Du vet: dette handler om prinsipper. Jeg lager og selger ikke vinduer som jeg selv ikke ville hatt i veggen. Vi skal lage noe vi er stolt av!

Selstadvinduet-sjefen snakker med Ny Næring om valget som ble tatt for noen år siden. Ikke kjedetilknøytning og det han mener er billig-løsninger for å selge vinduer billigst mulig. Tord valgte knallhard sibirisk lerk som materiale, og kvalitet til minste skrue.

- Så koster kanskje vinduene våre 15 prosent mer. Men, med grunnleggende vedlikehold blir de også stående i huset ditt, tiår etter tiår.

Vil ikke billig

Det er med denne filosofien man møter sitt marked, her hos den lille, men solide virksomheten på Selstad i Meløy. Til syvende og sist er de fleste av oss opptatt av pris, og gjerne at den er lavest mulig.

- Men, jeg har tro på at folk flest blir mer og mer opptatt av bærekraft, og det kortreiste. For det er jo ikke slik at man ønsker å bytte

SELSTADVINDUET-SJEFEN OM:

- Stolthet og prinsipper
- Å tenke bærekraft
- Sitt eget yrkesvalg

vinduer flere ganger i den tiden man har et hus! fastslår Selstad-sjefen.

- Så vinduene fra konkurrentene er ikke bra nok?

- Dét skal ikke jeg si noe om. Men hvis folk jamnt over tror at det de bytter til er like bra som vinduene som stod i huset fra før, da tar de ofte feil. Skulle vi hos oss satse på billigproduksjon, kunne vi kanskje tjene penger i 10 år, men så ville kundene oppdage at de var blitt 'lurt'.

Svakere før sterkere

Han er tredje generasjons vindusekspert her på Selstad. Bernhard overlot æren til sønnen Arne Norin, som arbeidet godt, hardt og lenge. Og overlot æren til sønnen Tord, som har arbeidet godt, hardt og lenge. Og så, viktig: da forbudet kom mot oljebasert impregne-



- Målet er at vi skal være minst 10 ansatte om noen år, for vi har kapasitet til å produsere mer enn vi gjør i dag, forteller Tord Selstad. I over 70 år har familiebedriften produsert kvalitetsvinduer og sørget for solid drift på Selstad.

ring for la oss si åtte år siden, da kjøpte Tord & Co. det de kom over av oljebasert og styrte

og gikk senere over til sibirisk lerk som solid materiale.

- Dette er utfordrende, for det er ikke lett å få tak i råvarer av rett sort, når 'alle' andre bruker andre ting. Likevel, vi tenker kvalitet,

og jobber i markedet i hele landet for at stadig flere kunder skal tenke slik som oss.

- Så kalkulerer vi egentlig med litt svakere økonomiske resultater i noen år, mens dette arbeidet pågår.

- Så kalkulerer vi egentlig med litt svakere økonomiske resultater i noen år, mens dette

arbeidet pågår. Og vi opplever allerede at mange som skal bygge krever av sin entreprenør at vinduene skal komme fra oss, sier han fornøyd.

TORD SELSTAD

Aldri annet
Tord selv så aldri noen annen vei enn mot Selstad. Altså jobb.

Han så farfaren streve med gammelt og trangt bygg, han så faren jobbe steinhardt

etter å ha bygget nytt. Aldri tenkte han noe annet for seg selv.

- Pappa gikk yrkesskole, og så kamerater få langt bedre betalte jobber på Hydro. Men han krummet halsen og stod på her. Hans nøkternhet i driften har vært viktig for at vi har det høvelig greit. Vi ville sikkert sett annerledes på det, hvis det ikke var for at vi fra år har en gjeldfri bedrift. Det er godt å slippe å leve på nåde fra banken, mener Tord.

Som har sett strukturendringer så det holder i bransjen. Kjeden totaldominerer, også i vindusproduksjon – Selstadvinduet er snart one of a kind. Og tidligere 15 glassfabrikker i Norge er redusert til noen få.

Målet er flere

- Hva tenker du om årene som kommer?
- At vi har ledig kapasitet – vi kunne produsert langt mer med de lokalene og det

utstyret vi har. Så, målet er at vi om noen år skal være minst 10 ansatte, og at stadig flere ønsker den kvaliteten som vi kan tilby.
- Og når det gjelder kjedetilknøytning...hvis man skal tekkes kjedene, må alt gjøres rimeligere, og det må velges rimeligere råvarer. Dit vil vi ikke, rett og slett, fastslår Tord Selstad.

Tekst: Edmund Ulsnæs
Foto: Malin B. Ulsnæs

SELSTADVINDUET AS

Det var nede ved riksvegen gjennom Selstad at det hele begynte, i 1947. Bernhard Selstad (f. 1912) jobbet som møbelsnekker, men etablerte B. Selstad snekkerverksted. Lokalene var trange, kummerlige og trekkfulle, og det ble et tidsskille for bedriften da dagens produksjonslokaler kunne innvies i 1982. Arne Norin (f. 1942) videreførte da virksomheten, og i aksjeselskap fra 1987 – i starten med betydelig gjeld, men hele tiden store mengder hardt arbeid. Hans sønn Tord ble med for alvor fra 1985, og er daglig leder siden 2002 og eneier siden 2015. Selstadvinduet AS sysselsetter 7,2 årsverk, den største kunden er Ranahytta AS, og i 2018 endte driftsinntekten på 8,4 millioner kroner.

TORD SELSTAD (53)



Han var aldri i tvil, unggutten fra Selstad. Hans plass var i familiebedriften, og Tord har jobbet heltid hos Selstadvinduet AS siden han var 20 år. Sønnen til Arne Norin og Solveig tok videregående skole i handel og kontor på Ørnes etter grunnskolen, og deretter gikk turen til Narvik for høyere utdanning i teknisk tegning. På plass i driften på Selstad tok han så fagbrev som møbelsnekker (maskin) i 1991, og har også tegnet flere utbygg, garasjer og boliger på oppdrag fra kunder. Siden 2002 er han daglig leder i Selstadvinduet AS, og etter å ha overtatt aksjene etter sin far og bror, er han i dag eneier.

Tekst og foto: Edmund Ulsnæs