Martin Dahl synes det er spennende å drive for seg selv, men setter stor pris på gode samarbeidspartnere som Sentrum Bygg.

Tok sjansen i Norge

Valget sto mellom å fortsette tjenesten i det danske forsvaret eller å satse på kjæreste og tømrerkarriere i Norge. Danske Martin Dahl tok sjansen, og satset på det siste.

På mange måter var det tilfeldig at Martin Dahl (30) havnet i Norge. Eller i det minste gikk det veldig fort. Etter et halvt års militærtjeneste i Irak bestemte han seg for å søke jobb her. Da hadde han akkurat truffet sin norske kjæreste, og var fortsatt litt usikker på om han skulle tilbake til forsvaret eller gjenoppta tømrerkarrieren. I 2006 var byggeaktivitet høy og jobbmulighetene mange. Han fikk napp allerede dagen etter at søknaden var sendt, og det tok ikke lang tid før han hadde bestemt seg for å satse på det ferske forholdet og flytte til Norge. I dag er han godt etablert i Oslo, med to små barn og eget selskap.

Gradvis oppbygging

De første årene jobbet Dahl for danske arbeidsgivere i Norge, før han startet for seg selv i 2006. I fjor tok han skrittet fra enkeltmannsforetak til å etablere Tømrer Dahl AS. I første omgang har selskapet en ansatt utenom han selv.

– Jeg kjente Espen Myhre godt fra før, og han er godt kjent både på Sentrum Bygg og ute i bransjen, sier Dahl, som også samarbeider tett med andre faggrupper for å kunne tilby totale løsninger.

Han synes at det er givende å kunne bygge opp noe fra bunnen av, men har ikke noe hastverk med å vokse seg stor. Tvert imot ønsker han å bygge opp selskapet bit for bit.

Dahl har hatt mye med Sentrum Bygg å gjøre gjennom flere år, og han setter stor pris på samarbeidet med den tradisjonsrike bedriften som leverer et bredt utvalg av dører, vinduer, gulv og kjøkken. Han sender gjerne kundene sine til det store showroomet på Alnabru.

– Det er utfordrende å holde seg oppdatert, og det kommer noe nytt hele tiden. Derfor er det fint å kunne sende dem dit. De ansatte har høy kompetanse, og der vet jeg at kundene får god hjelp, sier han.

Godt forhold til kundene

I tillegg står Dahl på Sentrum Bygg sin liste over håndverkere som de anbefaler til sine kunder, og han har fått mange kunder på den måten. God relasjon til kundene er gull verdt.

– Det er ofte de samme kundene som kommer tilbake, sier han.

Tømrer Dahl tilbyr tjenester til privatkunder og prosjekter, innen alt fra våtromsrehabilitering og gulvlegging til montering av kjøkken og garderobe.

– Vi bygger også spesialinnredninger, forteller han.

Martin Dahl legger ikke skjul på at det går mye tid med til annet enn snekring. En ting er den administrative delen av selskapsdriften, med regnskap, fakturaer og lønninger. En annen ting er mengden av regler, standarder og dokumentasjon som man til enhver tid må forholde seg til. Han understreker at det er viktig med et stort fokus på kvalitet og seriøsitet. Samtidig frykter han at den store papirmøllen kan ta knekken på arbeidsgleden for mange.

Mange akademikere

Dahl ser også utfordringen med å få de unge til å velge tømrerfaget, og tror at håndverkeryrkene blir sett litt ned på, og lider under det store fokuset på akademisk utdanning.

– Men hvis ikke det er noen håndverkere igjen, hvem skal da redde deg når det regner, poengterer han.

Selv synes han at jobben både er spennende, utfordrende og morsom. Og ikke minst er det et yrke hvor man må ta mye ansvar.

– Du blir aldri ferdig utlært, og lærer noe nytt hver dag, avslutter Dahl.