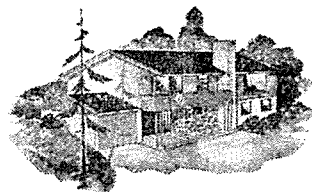




Type 14 - Kr. 43 595,-



Type 9 - Kr. 42 360,-



Type 5 - med inngang i underetasjen.
Kr. 41 750,-



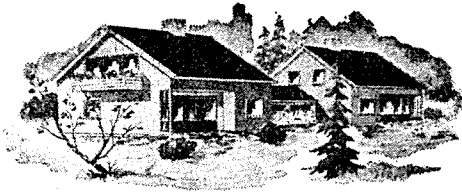
Type 5 - Kr. 38 760,-



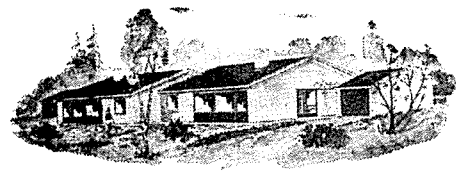
Type 4 - med inngang i underetasjen.
Kr. 42 725,-



Enebolig 128 m² m/garasje.
Kr. 62 200,-



Type 10 - Kr. 41 950,- pr. leilighet.



Type 8 - Kr. 38 425,- pr. leilighet.

SKAL DE BYGGE?

Hvis De går med byggeplaner, men ikke riktig vet hvordan de skal realiseres, kan vi hjelpe Dem. Vi tør Dem — og gjerne hele familien — med på en omvisning i hus under oppføring.

Våre typehus og større eneboliger er resultater av lang tids erfaring, praktiske prøver og studier. De er oppført over alt i distriktet og har bestått alle bruksprøver. Typehusene er tilpasset Husbankens låneregler, og vårt byggesystem er så smidig at det for alle typers vedkommende er muligheter for individuell tilpassing. Med andre ord, ut fra grunnriss og grunnprinsipp kan hvilket som helst hus tilpasses Deres spesielle ønsker og behov.

De velger et hus som ligger innenfor den investeringsgrense De har bestemt Dem for, og prisen blir fastsatt i bindende kontrakt. Vi garanterer at arbeidet utføres av dyktige håndverkere, med de riktige materialene. Vårt nye byggesystem sikrer Dem en enda bedre utførelse og kortere byggetid.

NB! I prisene er inkludert Thermopanglass i hele huset og trykktimpregnert klødnning og listverk utvendig.

Vårt motto er:
Det best mulige hus til den lavest mulige pris.

G.BLOCK WATNE
TELEFON 63 580 - SANDNES



Type 6 - Kr. 41 430,-



Type 13 - Kr. 36 480,-



Type 11 - Kr. 42 460,-



Enebolig 146 m² Kr. 72 280,-



Enebolig 115 m² + inngang og garasje i underetasjen - Kr. 64 820,-

«Hvis jeg skulle bygge...»

METTE PAAVOLA OG ANNE TORUNN BRAUT

om første fase av Block Watnes typehusproduksjon

Norge har siden 1993 deltatt i markeringen av den europeiske kulturminnedagen som skal bidra til å skape forståelse og interesse for kulturminner og kulturmiljøer. Temaet for Kulturminnedagen 2001 var «Tradisjoner i tre». Sandnes kommune og Krossens Havremølle Museum markerte dagen med fokus på «Tre – industri» for å belyse industriens kulturhistoriske betydning for Sandnesområdet. Gjennom utstilling ble ferdighusproduksjon i regionen presentert og eksemplifisert ved firmaet Block Watne as sin virksomhet med hovedvekt på 1950- og 60-tallet.

Det var kulturvernleder Mette Paavola og museumspedagog Anne Torunn Braut som laget utstillingen. Vi er glade for at de nå presenterer denne spennende historien som artikkel i årboka. Block Watne as startet som trelastfirma i Sandnes. Det er representativt for den tidlige fasen av denne type industri. Firmaets utvikling gir samtidig et bilde på produksjonsutvikling, tilhørende markedstilpassning og ble etter hvert en vesentlig bidragsyter til norsk boligutforming.

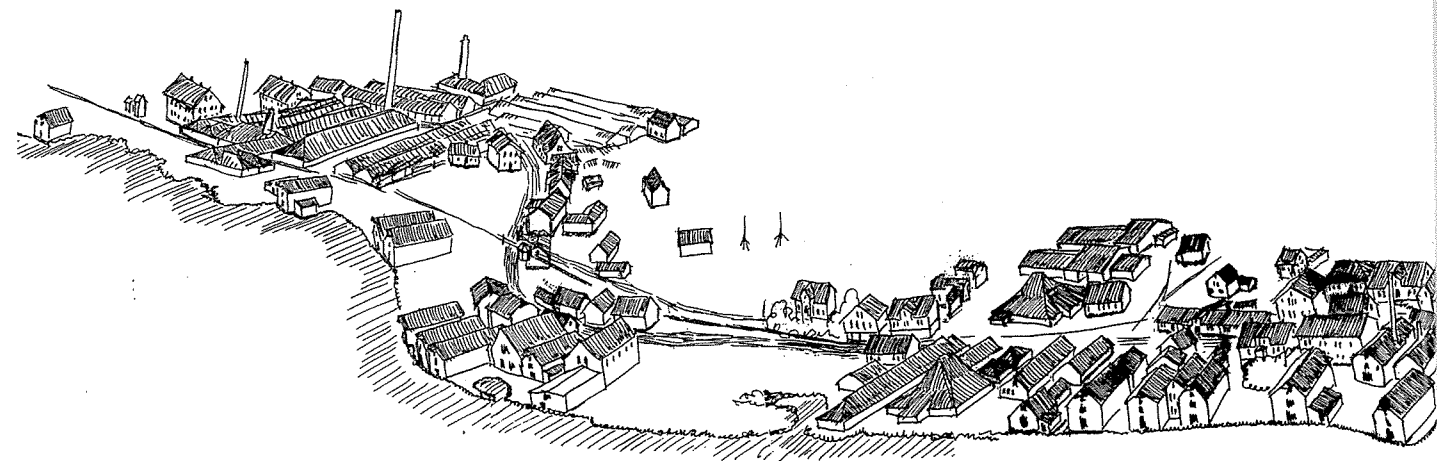
En begynnende trevareindustri

Sandnes har igjennom hundre år stått sentralt i produksjonen av ferdighus med flere etablerte firma rundt 1900. Det begynte ganske forsiktig med produksjon av «Sandneshuset», og utviklet seg frem mot moderne tid gjennom firmaet Block Watne as til en betydelig industri, kjent både nasjonalt og internasjonalt.

Jærregionen er et trefattig område og det var langt fra naturlig at denne virksomheten skulle ha sitt utspiring i Sandnes.

Slik markedsførte G. Block Watne sine produkter i avisannonser på 1960-tallet.

Fra begynnelsen av 1700-tallet har strandsittere ved Neset ved Gandsfjorden drevet kornhandel med skuter fra Hardanger og Ryfylke. Næringsvirksomheten ble etter hvert utvidet med tegl og potteriprodukter, i tillegg til saltsild eksportert til østersjøområdet. Felles for denne virksomheten var at trelast ble brakt tilbake til Sandnes. Virksomheten utviklet seg til en lokal handelsflåte. For det i utgangspunktet trefattige Sandnes ble dette nå grunnlag for en begynnende trevareindustri, i første rekke møbelindustri og etter hvert trelasthandel. Sandnes Trelastforretning & Høvleri etablert i 1860-årene, blir regnet som den første. Etter hvert ble flere firma etablert som for eksempel Martin Larsen (senere Block Watne as), Brødrene Fjogstad og Brødrene Hetland.



Norestra'en og «Neset» sett fra Gandsfjorden. F.v. Ganns Potteri & Teglverk, G.Block Watnes Trelasthandel. På andre siden av Langgata: «Davehuset» (David Torgersens hus), og «Neset», hvor Sandnes Damp lå. Videre ser man de to karakteristiske ovnhusene til Gamla verket (Sandnes Teglverk). Kartet er tegnet av Odd Jansen.

Sandneshuset

Fra ca. 1900 ble levering av ferdig kappet byggemateriale til bolighus fra høvleri vanlig, og denne virksomheten kan regnes som et utgangspunkt for den begynnende ferdighusproduksjonen i Sandnes. Etter bestilling fra byggherren ble husene «nova» sammen, nummerert på høvleriet, tatt ned og satt opp igjen på byggeplassen. Bygningsdelene ble levert ferdig kappet og skåret. Huset ble så ofte kledd med «halje»¹. Bygningene ble stående slik i 2–3 år til materialene hadde «satt seg», det vil si materialene hadde tørket og trukket seg sammen. Da var huset klar til å kles, og man henvendte man seg til høvleriene for å kjøpe bordkledning, ferdig skårede knekter, vannbord og lignende. Det tidligste bolighuset standardisert etter denne fremstillingsmåten var det såkalte Sandneshuset eller «sandneskassen» på folkemunne. Huset var enkelt utformet, med nesten kvadratisk fire-delt plan-

løsning rundt en pipe i midten. Prototypen på boliger av denne typen var avgrenset til noen få varianter. Størrelsen var 10x12 eller 12x14 alen, halvannen etasje med eller uten kvist. Kvisten var alltid plassert på den ene siden på grunn av bærende midtskillevegg i konstruksjonen. Det var sveiserstilens grunnform som var forbildet, selv om det dekorative utstyret var redusert til minimum. «Sandneskassen» var en liten nøktern bolig som passet godt i et område der hver enkelt helst skulle eie en egen bolig for seg og sin familie. Den standardiserte husproduksjonen fra høvleriene fulgte siden de skiftende stiftretninger når det gjaldt tilpassing av takform og listverk i tiden frem til andre verdens krig, men grunnformen til «sandneskassen» var likevel den vanligste hele perioden. De senere boligene utformet i såkalt «byggmesterfunktis» ses som en lokalvariant av den individuelt utformede funksjonalistiske boligen utformet av arkitekter.

Til høyre er tre generasjoner trelasthandlere i firmaet G. Block Watne. Portrettene ble bruk i presentasjonen av firmaet i jubileumskatalogen for Sandnes by i 1935.

I midten har vi eksempler på Sandneshuset med og uten ark. Bildene er hentet fra A. Eggebø 1996.

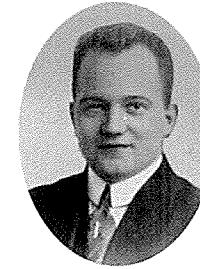
Nederst til venstre ser vi firmaet G.Block Watnes trelasthandel i Langgata, ved siden av en annonse fra firmaets tidlige fase.



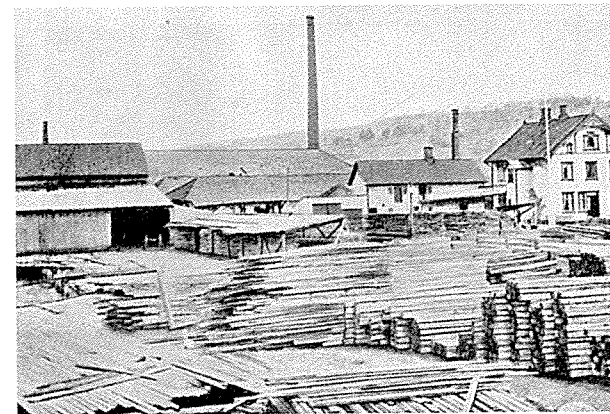
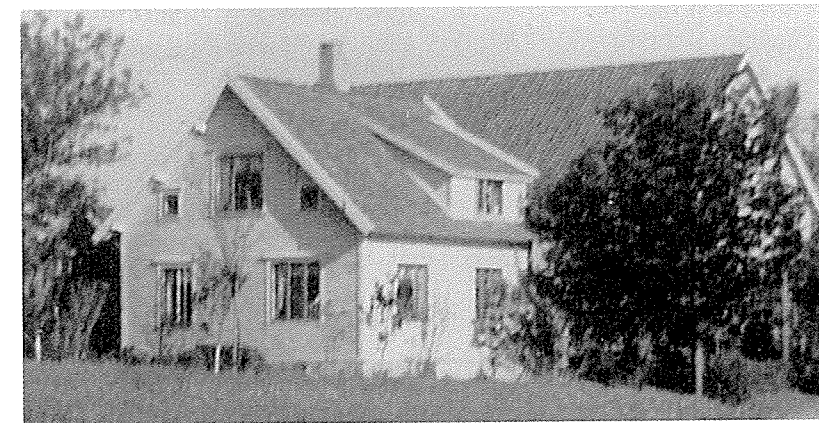
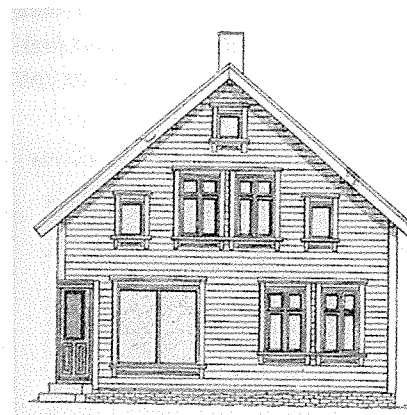
Martin Larsen



G. Watne



G. Block Watne



Våningshus og Løbygninger

opføres etter akkord.

Til nybygning eller reparasjon: Kjøp hos mig og De skal bli fornøiet både med varens kvalitet og pris.

Fra mitt lager anbefales: Planker, boks, vrakebord, kledningsbord, pløide bord, listverk kryssfiner, papp, spiker, skifer, cement, bølgeblekk, gjerdestolper og staur.

G. BLOCK WATNE - SANDNES
TELEFON NR. 18 TRELASTFORRETNING OG HØVLERI

Bedriften Block Watne as

ble etablert 1872 i Sandnes da Martin Larsen fra Tjøtta i Klepp overtok høkerhandelen i Langgata etter Christian Torgersen. De første årene ble det handlet mest med kolonialvarer og tekstiler, men tidlig i 1880-årene gikk firmaet over til trelasthandel. Trelasthandelen ble liggende på et større tomteareal på Neset, og Martin Larsens hus i Langgata kom til å bli firmaets kontor den tiden Block Watne holdt til i Sandnes. Da Larsens svigersønn, Gabriel Watne ble kompanjong 1890, endret firmaet navn til *Martin Larsen & Watne*. Fra de første år etter århundreskiftet

selger *Martin Larsen & Watne* ferdig kappede materialer til boliger av typen «Sandneshus». Trelasthandelens beliggenhet ned mot Gandsfjorden var gunstig med hensyn til transport av varer og produkter. Sandneshusene har blitt solgt fra Lista i sør til Bergen i nord, men hovedvekten av kunder var nok fra Jæren med oppland og Ryfylke

– *Vi må heller ikke glemme Ryfylke; sier Gabriel Block Watne i et intervju med med Stavangeren i 1962. Han ser tilbake, forteller ikke minst om handelen med Ryfylke i tidligere år. Etter et godt brislingfiske kom fiskerne gjerne med oppgjør for tre-*

last til nye hus. Og det var billig den gang, med bunnnivå først i tredveårene da et såkalt Sandneshus kunne reises for tre og et halvt tusen kroner.

I nærmere tjuve år var Larsen og svigersønnen kompanjonger, før Larsen i 1911 gikk ut av firmaet og Gabriel Watne ble eneieier. I 1920 ble firmaet om-dannet til aksjeselskap, med Gabriel Watne som dis-ponent. Sønnen Gabriel Block Watne ble ansatt som kontorsjef. Etter økonomisk nedgangstid i 1925, ble aksjeselskapet opphevet og solgt til Gabriel Block Watne.

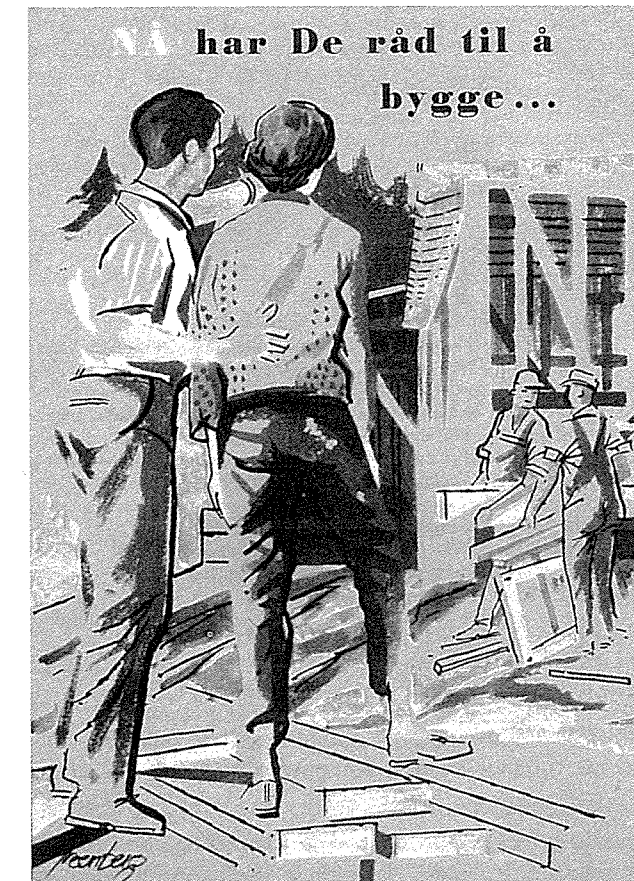
Ungdommen må få anledning til å vise hva den duger til, sier Gabriel Block Watne – Alt for mange bedriftsledere blir sittende for lenge med ansvaret med ansvaret slik at de skal føre tradisjonene videre får slippe til i tide. Det er ungdommen selv som må skape sin fremtid. Opplegget kan nok være der, men videreføringen må stå til den som kommer etter. Og jo før man får ansvar, dess bedre er det.²

Gabriel Block Watne overlot stadig mer og mer ansvar til sønnen Gunnar Block Watne som tok over ledelsen av familiefirmaet tidlig på 1950-tallet.

Inspirasjon og masseproduksjon

Som ung mann foretok Gunnar Block Watne flere reiser til USA, hvor han kom til å hente ideer til utforming og utvikling av firmaet. Husfabrikasjon var en av de industrigrenene som hadde vokst mest i etterkrigstidens USA. Dette hadde sammenheng med at prisnivået på boliger ikke hadde økt nevneverdig på tross av prisstigning på tomter og arbeidskraft. Det var mulig fordi boligbyggeindustrien tok i bruk nye

Den populære type 3A slik den ble presentert i den første brosjyren «Nå har De råd til å bygge» i 1958.



Side 8 STAVANGEREN Lørdag 1. september 1962

Stavangeren besøker bedriftsledere i Rogaland

Block Watne og typehusene

J en tidlig morgentime som merdag surer en passablt i 27 knops fart over fjordstykket mellom Usken og Hæla, runder spytten av Ostmarka og etter strak kurs mot Sandnes-ågen. Ved rattroret sitter en ung mann med stort smil og strittende hår mot vinden. Han fryder seg som en ungutt over opplevelsen, hver dag lik nye. Tve minutter tar det fra Gunnar Block Watne setter seg i båten ved Lauvås-kaien til han stiger i land i Sandnes. Et par minutter senere er han den travelt oppvakte juniorsjefen i et av Vestlandets største trelastfirmaer.

— Hvordan kan det ha seg at nettopp Sandnes er blitt et sentrum også i omsetningen av trelast? Her ligger det ene store firma etter det andre, her settes for millioner i materialer og ferdighus.

— Årsaken er enkel, sier Gunnar Block Watne. — Vi har jo et stort oppland, feriat og fremst Jæren.

— Vi må heller ikke glemme Ryfylke, innskryter hans far Gabriel Block Watne, seniorsjefen i firmaet. Han ser tilbake, forteller om handelen ike minut

— Og når det gjelder Deres firmaer er det konjunkturene kan svinge også i vår tid.

— Og sønnen uttrykker sin taknemmelighet for den erfaring han har fått. Han legger ikke skjul på at han trenger tid for å mestre ungdommens innstilling til fremtidsopp-gaverne — for nye skolegang var helst av det vonde, mente han da. Som sylinderung fikk han sjansen til en Amerikatur, og den gjorde stort inntrykk på ham. Men ennå tok det tid før han ville akseptere dette med nødvendigheten av også teoretiske kunnskaper, og han fikk adskillig å ta igjen. Han sier selv at det ble som et kompleks hos ham dette at han forsømt sine utdannelse da han egentlig burde tatt den, og det kom til å drive ham hardt. Han ville vite at han likevel kunne klare bransjen, og det er denne innstillingen som tydelig nok preger hele hans virke også i dag.

23 somre har Gunnar Block Watne nå bosted, han har i sitt 33. år. Hans interesse som ganske ung var jordbruket. På fedresgården Lilla-Watne i Høyland tilbrakte han sommerne som dreng, og han syntes det

— Og når det gjelder Deres firmaer er det konjunkturene kan svinge også i vår tid.

— Ferdighussektoren utgjør hos oss nå omkring to tredjedeler av hele virksomheten, og det øker stadig på. Å drive ren trelastforretning, tror jeg blir overflødig om ganske få år. Jeg vet der er andre i bransjen som er usig i dette syn, men jeg ser det slik.

— Hvorfor?

— Jo, alt tyder på at de større byggefirmaene mer og mer kommer til å ta hånd om boligproduksjonen. Uansett formen, tror jeg at folk kommer til å forlange typehus til en bestemt pris. Slik er det som sagt i dag, og det vil høyst sannsynlig bare utvikle seg videre. Vårt arbeide kommer fortsatt til å ta sikte på å levere den billigste mulige enebolig, og hittil har vi utarbeidet 15 forskjellige typer, hvorav de 14 er tilpasset Husbankens låneregler.

— Kommer et typehus kvalitetsmessig på høyde med et hus bygget i mer konvensjonell form?

— Vi mener å kunne svare absolutt ja på det. Men selv-sagt kan man bygge både dyre-re og flotte. Vi kan sammen-ligne typehusproduksjonen med konfeksjonsindustri. Den som

— Ja, vi søker så langt som mulig å gjøre den enda bedre, uten dermed å fordyre husene. Slike oppgaver her ved siden av en bygningsmaster og en produksjons-sjef, Gunnar Block Watne po-steres stekt det gode sam-

til nabotomtene, og det er på-fallende at folk gjerne velger et hus i noenlunde samme stil, man vil gjerne tillegge sitt

(Foto: Olav Skaar)

Gabriel Block Watne og sønnen Gunnar drøfter en modell til et typehus.

må gjerne betale mer enn prisen på den konfeksjonsydde. Men kvaliteten i typehu-

Intervjuet med far og sønn Block Watne slik det ble presentert for leserne i «Stavangeren» 1962.

materialer og arbeidsmetoder. Ferdighusene ble levert direkte fra fabrikk til tomten, hvor en tredjedel av huset – tak og skillevegger – allerede var ferdig. Delene ble satt sammen og gjort ferdig av håndverkere på tomten.

En inspirert Gunnar Block Watne så muligheten til å overføre de samme produksjonsmetodene til firmaet i Sandnes. Vanligvis måtte byggherren ved oppføring av nytt hus innhente tilbud fra de ulike håndverkerne, som gulvleggere, malere og så videre, hvor disse utgiftene kom i tillegg til prisen på huset. Gjennom å selge boligene som en ferdig pakke med alt inkludert i prisen etter amerikansk modell, hadde Block Watne redusert prisen og samtidig rasjonalisert byggeprosessen.

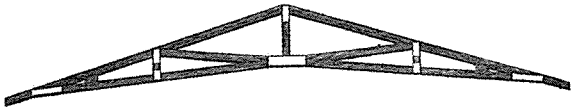
Boligmangelen var stor i Norge etter andre verdenskrig, og i tillegg kom materialrasjoneringen de første tiårene etter krigen. Det hadde fra statlig hold vært forsøk på å legge forholdene til rette for en allmenn boligreising for folk med vanlig inntekter, for å få bukt med den verste boligmangelen gjennom etableringen av Den Norske Stats Husbank i 1946.³

Utover på 1950-tallet ble den øvre arealgrensen for å få innvilget husbanklån gradvis redusert, og var i 1958 nede i 80 kvadratmeter for eneboliger.

G. Block Watne lanserte i 1959 firmaets første brosjyre, hvor fire typehus ble presentert. Husene var tegnet slik at det arealmessig kom innenfor rammen til Husbankens krav. Varianter av typen «sandneskassen» var underlaget for Gunnar Block Watnes første eksperimenter med ulike planvarianter av egentegnede typehus.⁴

Boligbygging på 1950-tallet var preget av rasjonering og nøkternhet. Samtidens funksjonsanalyser av

FØRST I EUROPA



med det nye revolusjonerende

GANG-NAIL[®]
systemet


— Det er et ledd i vårt arbeide for å skape det best mulige hus til den lavest mulige pris.

- ★ GANG-NAIL systemet muliggjør en enda større nøyaktighet, da konstruksjonene blir fabrikklaget av nøyaktig tilpassede og hvalvede materialer.
- ★ GANG-NAIL systemet gir en mer effektiv isolasjon.
- ★ GANG-NAIL systemet muliggjør flexible innredinger, det er uavhengig med innvendige bærevegger.
- ★ GANG-NAIL systemet gir kortere byggetid.


Alle våre typehus og større eneboliger blir nå bygget etter GANG-NAIL systemet.

NB. I prisene er inkludert Thermopanglass i hele huset, og trykkimpregnert kledning og listverk utvendig.

G. BLOCK WATNE



Type 14 — Kr. 44 290,00



Type 146 — Kr. 73 380,00

GANG-NAIL systemet ble flittig brukt i markedsføringen av firmaet fra midten av 1960-tallet.

bolig- og boformer hadde sammen med tidens innstramminger satt en standard for utformingen av bolighus. De første markedsførte typehus fra firmaet

G. Block Watne var enkle; basert på grunnformen til den velkjente Sandneskassen på halvannen etasje; stue og kjøkken i første etasje, og tre soverom i andre etasje. Selv om bygningen hadde røtter i lokale tradisjoner var det tydelig nye elementer i Gunnar Block Watnes selvtegnede typehus.

De nye elementene var tydelig inspirert av den amerikanske bungalowen og er fremtredende i *Type 3 A*, tegnet av Gunnar Block Watne i 1957. Det mest karakteristiske trekket var den inntrukne verandaen med direkte utgang fra stuen som ga boligen et mer moderne preg. i boligutformingen. Nyutviklingen Thermopane-vinduet ble lansert i samme tidsperioden, og sprosseløse vinduer og de store vindusflater i stuen understreket samtidig de nye stiltrekkene som ble hyppig benyttet av Block Watne.

Man må inn på 1960-tallet før masseproduksjon av ferdighus etter amerikansk modell er en realitet for G. Block Watne. Bolighusene ble laget ferdige på fabrikk for så å bli satt opp på tomten av håndverkere. I huskatalogen for 1963 lanserte firmaet syv husbankfinansierte og seks privatfinansierte hus etter denne modellen. Firmaet G. Block Watne var da oppe i en produksjon på ett hus pr. dag. I samme periode utvidet firmaet sitt salgsmåte og lanserte G. Block Watne i utlandet.

Produksjonslokalene i Sandnes ble etter hvert for små, og ny tomt ble kjøpt på Øksnevad i Klepp. I 1964 ble lokalet tatt i bruk med administrasjon, en egen arkitektavdeling og etter hvert et byggvaremarked på 1700 kvadratmeter.

Innføringen av nytt system i produksjon av takstoler førte til en ytterligere vekst i firmaet. Med GANG-NAIL – en form for galvanisert spikerplate – kunne

RA besøker en av distriktets mange typehus-familier

— Når vi ikke har råd til drømmehuset — ga dette den beste løsningen, sier husets frue

Husets herre verdsetter sin egen byggeinnsats til 15 000 kroner

— Med peisestue og tumleplass for ungene i kjelleren har vi rom nok

hallen er på vel fem. Allt et høgt normalt «husbankhus»

Barnestue i kjelleren

— Når en ser bort fra at vi ikke hadde råd til å bygge etter egne ønskeskisser, må jeg si at vi er alle godt fornøyd.

De to romma som ungene har er små, men dette vil bedre seg når vi får gjort ferdig i kjelleren, der skal det bli peisestue hvor ungene skal få sitt oppholdsrom, sier fru Hetland.

— Peisestua i kjelleren skal først og fremst være jentenes tumleplass.

— Var det ikke nok så hardt å måtte avfinne seg med en ferdig type-tegning, sånn og sånn skal huset være?

— Nei, vi likte denne typen godt, og gjorde bare små forandringer, bl. a. har vi fått teakvinduer, forandret litt på

Fortsettes neste side.



En «fornøyet» Fru Hetland på eget kjøkken i 1963.

takstolene gjøres ferdig på fabrikk. Spikerplaten ble lagt på begge sider av bjelkene og presset i sammen hydraulisk, et prinsipp som gjorde at takkonstruksjo-

nen var selv bærende. Man behøvde ikke på samme måte som før å ta hensyn til bæreevne i utforming og stod dermed friere med hensyn til planløsning av bolighusene. Ideen var utviklet av det amerikanske firmaet *Automatic Building Components*, og G. Block Watne fikk lisens for produksjonsmetoden i Europa.

Nye utfordringer

Fra midten av 1960-tallet var det mest prekære bolig-behovet dekket og mange begynte å stille nye krav til boligstandarden. Det å bo handlet ikke lenger bare om det å ha tak over hodet. Antall ferdighusprodusenter økte på landsbasis og flere kunder ga uttrykk om at de ønsket «det lille ekstra».

I sin presentasjon av typehus på 1960-tallet viser G. Block Watne et tydelig brudd med tradisjonell boligutforming og man gikk over fra halvannen etasjes hus til lavere hus med «alt på ett plan». De amerikanske stiltrekkene ble tydeligere i typehusene som hadde alt på ett gulv. Utenpåstående pipe er et kjent arkitektonisk trekk fra amerikansk boligbygging allerede fra nybyggertiden, og ble i ettertiden nærmest et varemerke for Block Watnes typehus.

Nye oppvarmingsmuligheter som elektrisitet- og oljefyr ga større frihet da man ikke lenger var avhengig av å møblere rundt varmekilden. Samtidig gjorde de selv bærende takstolene det mulig å stå friere i selve planløsningen. «Split-level» ble et populært innslag

hvor en del av stuen ble lagt på et annet nivå enn den øvrige del av huset.

For å få husbankfinansiert bolighuset måtte arealet ikke overskride fastsatte rammer. Unntaket var kjelleren som ikke ble regnet med i total bolig areal så lenge takhøyden var under 220 cm. Dett ga videre nye muligheter for utnyttelse av boligen.

«Hvis jeg skulle bygge...»

Rogaland Avis laget i 1963 en reportasje hjemme hos familien Hetland som var «fornøyet» eiere av et nyoppført hus fra G. Block Watne. Den beste referanse var husets frue, vel kjent med nybyggets praktiske løsninger og fremtidige muligheter.

*Når en ser bort fra at vi ikke hadde råd til å bygge etter egne ønskedrømmer, må jeg si at vi er alle godt fornøyd. De to romma som ungene har er små, men dette vil bedre seg når vi får gjort ferdig i kjelleren, der skal bli peisestue hvor ungene skal få sitt oppholdsrom, sier fra Hetland. (...) Husets herre skal også ha sitt hobbyverksted i kjelleren som ellers vil romme det en kjeller skal tjene til, så som vedbod, nødvendig opplagsplass og lignende.*⁵

Bolighus med utleiemuligheter i underetasjen ble tilbudt gunstig finansiering i husbanken. Også G. Block Watne tilrettela for denne muligheten i flere av sine typehus på 1960-tallet. Hadde man ikke leieboer kunne man benytte kjelleren til en hyggelig peisestue, noe som ble veldig populært de neste 20 årene. Betydningen av kjelleren førte til at mange boliger ble oppført med sokkel, selv om dette i utgangspunktet var tilrettelagt for skrått terreng.

Firmaet G. Block Watne brukte bevisst utsagn fra sine kunder i markedsføringen av bolighus. I annonser

fra 1960-tallet ble det referert til kundenes navn og stilling i sammenheng med deres anbefalinger om å gå til anskaffelse av en bolig fra G. Block Watne.

Felles for anbefalingene var vektlegging på «en bolig etter egne ønsker», basert på «høy håndverksmessig standard». Dette ble også bekreftet av Gunnar Block Watne som fremhevet firmaets profil som involverte husmorens viktige deltagelse i planleggingen av huset. Denne tendensen var hentet fra USA hvor man vektla husmorens ønsker i motsetning til trender presentert av samtidens arkitekter. Arbeidsmetoden ga kundene følelsen av at boligen var individuelt utformet nettopp for dem. Medvirkning av denne grad var tidligere bare mulig i tilfeller hvor man hadde en individuelt utformet bolig, og var nytt i forhold til ferdighusproduksjon.

*Ellers kan vi si det er våre kunder som tegner våre hus. Man lærer av erfaring, ser etterhvert hva som kan forandres og hva gjøres bedre. Naturligvis er der alltid en sterkt nyansert oppfatning av hvordan et hus bør innredes, men jeg tror jeg kan si at folk som har valgt typehusene er vel tilfreds.*⁷

Firmaets ekspansjon på siste halvdel av 1960-tallet kan klart ses i sammenheng med et stadig økende antall fornøyde kunder. På dette tidspunkt produksjonen på over 1000 boliger årlig. G. Block Watne hadde ved flere anledninger hentet forbilder fra utenlandske hustyper, noe som ble godt mottatt på det norske markedet.

«Hawaii» – et glemt prosjekt

Firmaet G. Block Watne lanserte i mai 1970 en ny type fritidsbolig som brøt med de konvensjonelle prinsippene for boligbygging. Hytten var gitt en spe-

skal De bygge?

Våre hus er bygget og gjennomprøvd i en årrekke. Nye typer utvikles og det stadig økende byggeprogram viser at publikum søker pris på reell behandling og dyktige håndverkere.

I samarbeid med Dem utarbeider vi planløsningen etter Deres ønsker og behov. Vi er ansvarlige for at bygget blir levert etter nøyaktige spesifikasjoner og til øvrigt pris — og husk at vår service også omfatter større individuelle eneboliger —

La Deres byggeproblemer bli våre — fra utfyllingen av det første skjelet til De står med nøkkelen i hånden.

**G. BLOCK
WATNE**
TELEFON 61049 SANDNES



Les hva tilfredse kunder sier:

Firma G. Block Watne, Sandnes.

Da vi sto oss sammen, 10 venner og kolleger, for å danne vårt private «boligbyggelags» for hver vår enebolig, var det naturlig å undersøke alle muligheter for rimelig, rasjonell gjennomføring av byggeplanene. Samtidig valgte Deres hus-type 5, fordi det ga de beste muligheter for individuell tilpassning. Husene var lette å tilpasse vårt byggefelt, og blir godt inn i terrenget.

Byggeprogrammet ble gjennomført til vår alles tilfredshet, og vi kan trygt skrive under på at vi har fått trivelige boliger av høy håndverksmessig standard.

Vennlig hilsen
Leif Fredriksen, Watne, leytant.

Firma G. Block Watne, Sandnes.

På Deres anmodning kan jeg uttale at jeg er meget godt fornøyd med mitt nye hus, utarbeidet og oppført av Deres firma.

For mitt vedkommende finner jeg det særlig betydningsfullt at bygget ble nøyaktig planlagt etter vår families ønsker og behov, og at byggeprogrammet deretter ble gjennomført etter planen, uten videre bryderi og tidsopplett for meg.

Vennlig hilsen
Ths. C. Egeland, disponant.

Firma G. Block Watne, Sandnes.

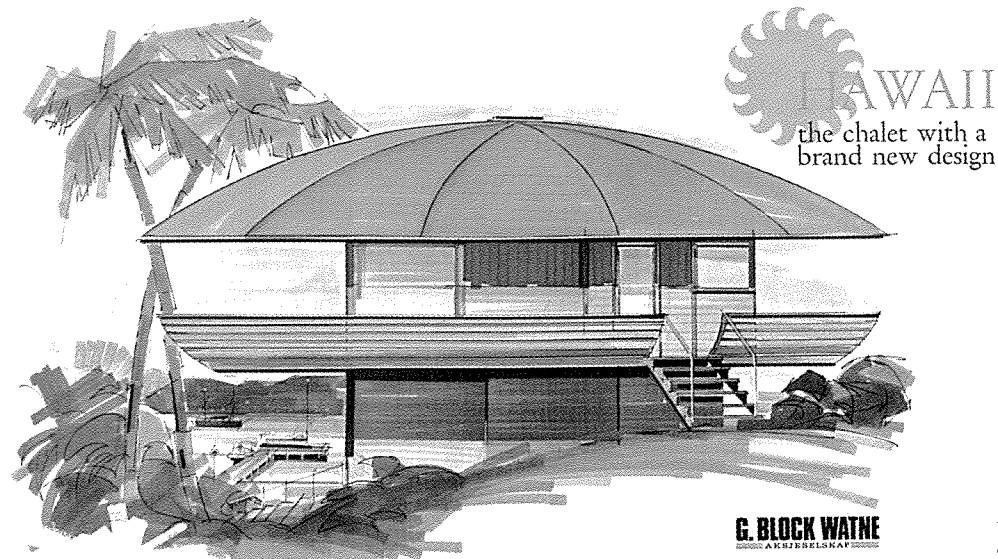
Mitt våningshus var gammelt og tilfredsstillende ikke lenger tidens krav til en god bolig. Når jeg så skulle gå i gang med nytt hus, fant jeg det naturlig å søke et firma som kunne påta seg alt — fra planleggning til ferdig hus, uten for mange problemer for meg.

Det er en fornøyle å kunne uttale at De løste mitt byggeproblem til både min og min kones fulle tilfredshet. Vi har fått et godt hus med god plass, innredet etter de spesielle krav som stilles når huset skal være hensiktsmessig som hyggelig bolig for oss selv og gårdens øvrige folk.

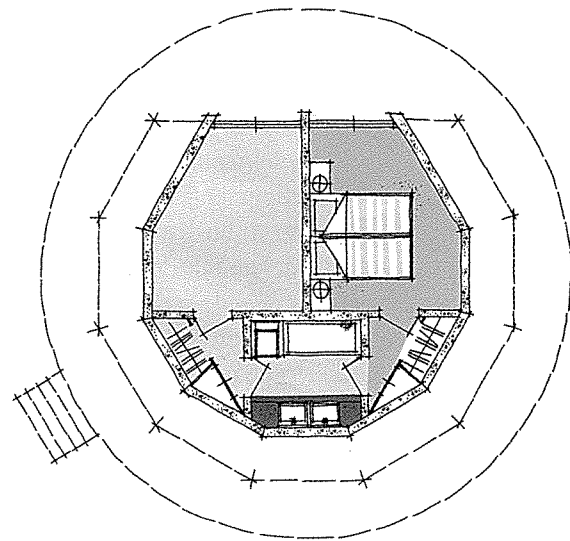
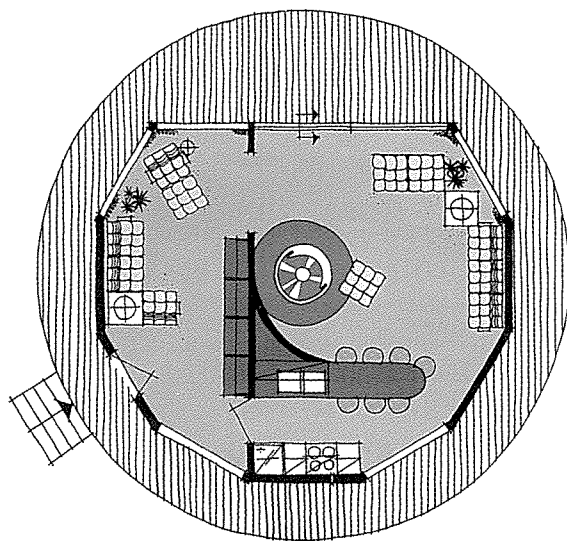
Med hilsen
Torleif Torland, Nærbo, gårdbruker.

Alle gode ting er tre

Tidligere kunder hos G. Block Watne gir sine anbefalinger i annonsene på 1960-tallet.



Tidsriktig presentasjon av Hawaii-prosjektet rettet mot det internasjonale markedet.



siell soppformet konstruksjon som minnet om en flygende tallerken. Formen var helt rund, med sopp-lignende tak, konstruert av aluminium og glassfiberar-mert plast. Rundt hele huset gikk et soldekk som var overbygget av taket.

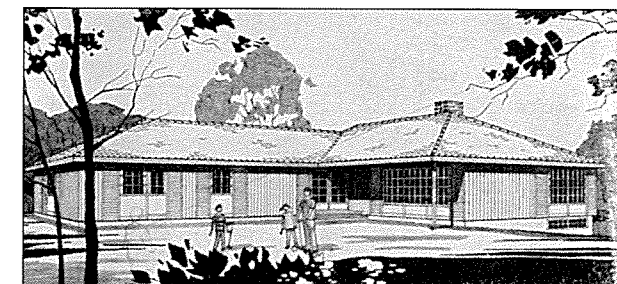
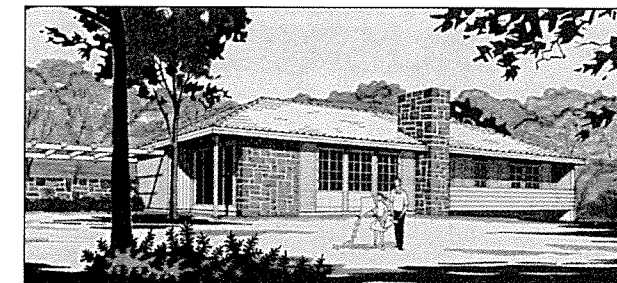
I underetasjen som var utført i betongelementer med ilagt singel, var det plassert to soveværelser og bad. En stor og rommelig stue lå innenfor soldekket i andre etasje, med en liten kjøkken region plassert i midten.

Det var ikke tilgang fra stueetasjen til soverom-mene i underetasjen som hadde egen inngang. Innred-ning og planløsningen ble i samtiden omtalt som «usedvanlig smart og smakfullt». Fritidshuset ble markedsført under mottoet «Dagens fritidshus i mor-gendagens design» og et utsagn som vitner om at «space» og 1970-tallets fremtidsvisjoner også kom til uttrykk på Jæren. Et eksemplar av fritidshuset ble oppført på Øksnevad i Klepp.

Lanseringen av fritidshuset «Hawaii» hadde sitt utgangspunkt i Gunnar Block Watnes teft for å se nye muligheter for ekspansjon og utvikling av firmaet internasjonalt. Via utenlandske kontakter fikk direktø-ren kjennskap til et mulig marked for fritidsboliger i de subtropiske strøk.

Gunnar Block Watne mener også at Norges indus-tri bare har en fremtid hvis den utvikler nye ting og ikke bare eksporterer varer, men også viten, kalt know-how på engelsk.⁷

«Hawaii- prosjektet» kan ses som et eksempel på firmaets dristige satsning, samtidig som man profiler-te sin egen kompetanse for et internasjonalt marked. Likevel skulle ikke satsningen bli regnet blant firma-ets suksesser.



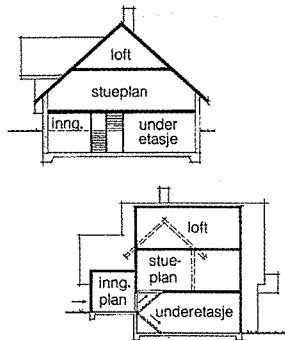
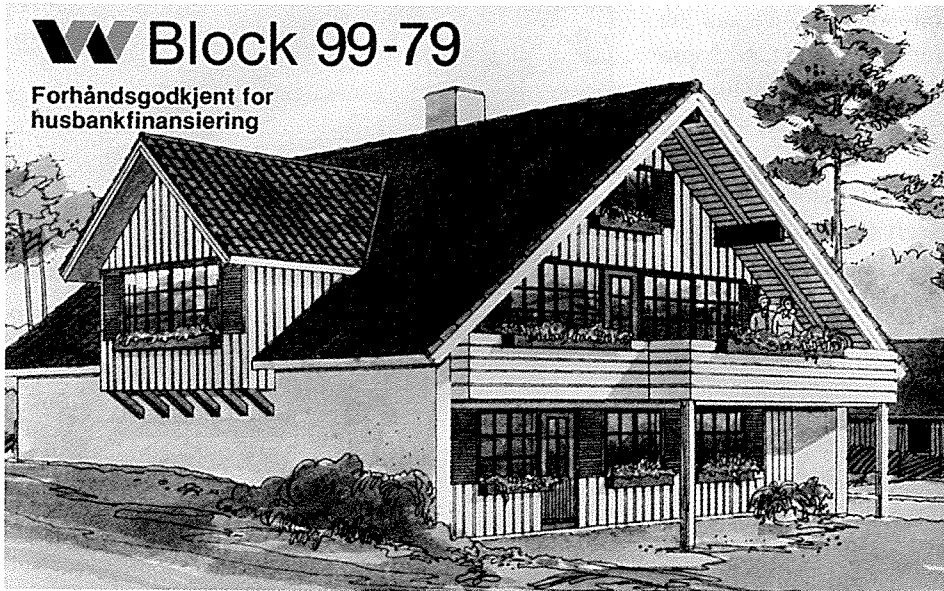
Block-130 et «mindre» hus med valmet tak, utenpåliggende pipe, smårutete vinduer og skodder ble presentert som en «kommende slager» i 1969. Den representative Block-173 var større med to bad og stor garderobe.

Block Watne as

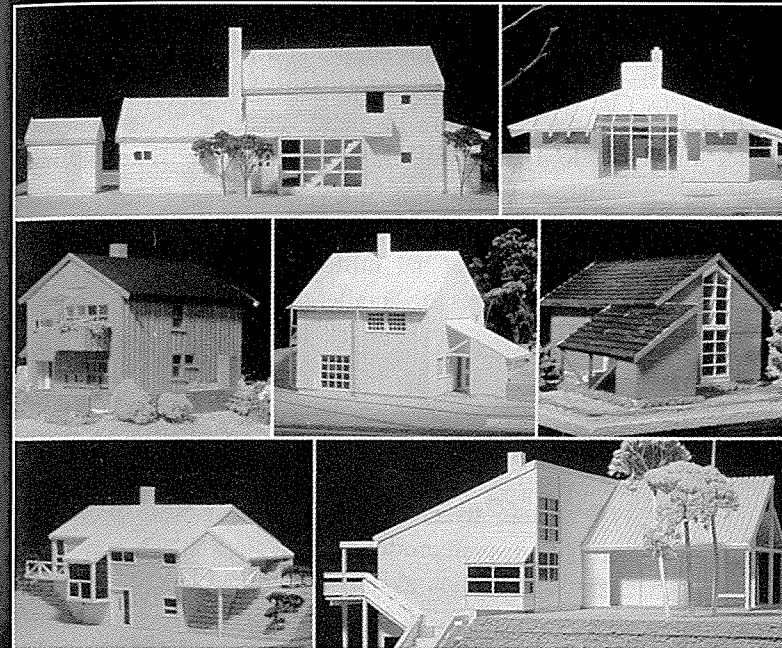
G. Block Watne avskjediget seg selv som direktør i 1971, og firmaet ble omdannet til aksjeselskap med den tidligere direktøren som arbeidende styreformann i firmaet Block Watne as. I denne perioden når firma-et sin storhetstid som leverandør av nesten 1/4-del av landets ferdighusproduksjon, rundt 3000 hus årlig. Noe av forklaringen på Block Watnes status som led-ende innen ferdighusproduksjonen i Norge må tilskri-ves firmaets evne til å omforme utenlandske impulser til norske boligmarkedet. Dette ble gjort på et svært

Block 99-79

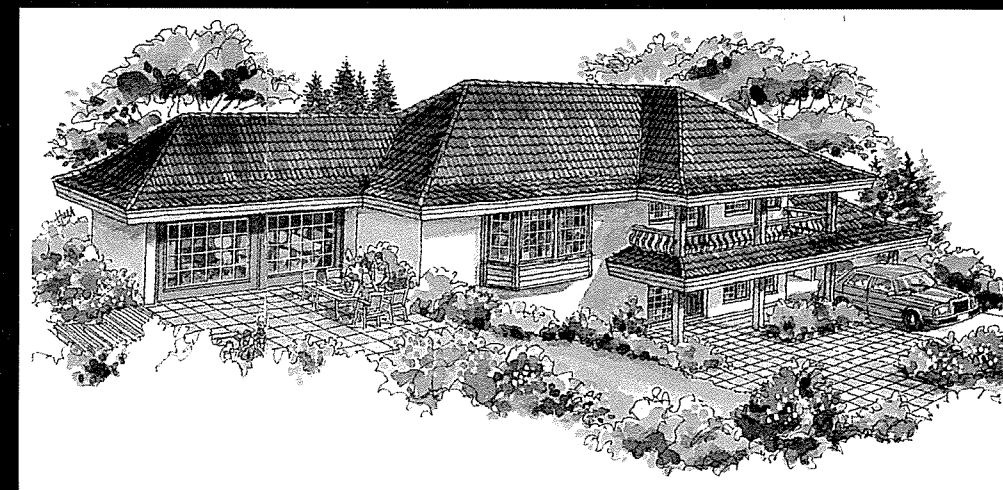
Forhåndsgodkjent for
husbankfinansiering



Hustypen «Block 99» ble en av Block Watnes bestselgere fra 1977. Huset er et halvannen etasjes hus med saltak og ark. Her ble Husbankens arealrammer utnyttet maksimalt.



Omslaget på Block Watne as' tilleggskatalog på 1980-tallet som presenterte vinnerne av arkitekt konkurransen.



«Drømmehuset»
fra Block Watne as
fra samme periode.

gunstig tidspunkt hvor trenden innen boligutforming gikk i retning mot romantikk og nostalgi. Eksempelvis er lanseringen av nye hustyper i 1969 hvor «Block 130» og «Block 173» presenteres som *den kommende slager*. Husene i den nye serien hadde valmet tak, skodder og smårutete vinduer. Daværende produktutviklingssjef Oddmund Berge forklarte at hustypen var blitt til under inspirasjon fra den amerikanske country-stilen. Hustypene var en variant av en representasjonsvilla hvis design mange var blitt begeistret for. De nye hustypene hadde flere planløsninger og størrelser og kunne utvides med flere alternativer. Huset kunne oppføres i både flatt og skrånende terreng.

Ved å kunne tilby en «representativ» bolig i et mindre format, rimeligere og samtidig innen husbankens regelverk, var det mulig å oppfylle en boligdrøm

for de fleste. Dette ble firmaets viktigste mest betydningsfulle markedsføringsprinsipp i årene som fulgte. For dem som allerede hadde bygget var det tilgang på de nødvendige produkter som kunne danne en lun ramme om hjemmet. Utgangspunktet for den populære «bygg-shopen» var et restlager for bygningsdeler som allerede mot slutten av 1960-tallet var i stor vekst, med et overskudd på budsjettetert salg på over 25%. Restlageret ble etter hvert supplert med ferdigproduserte bygningsdeler som bla skodder, sprosser og innredningsartikler.⁸

Fra arkitektstanden ble Block Watne as møtt med en stadig økende kritikk som ble begrunnet med at boligene brøt med norsk byggetradisjon og regionale forskjeller. Block Watne as tok kritikken til følge, og som et motsvar arrangerte firmaet en landsomfattende

arkitektkonkurranse med inviterte deltakere. Med denne konkurransen håpet Block Watne å kunne bidra til å fremme norsk arkitektur og samtidig utvikle ny boligtyper som kunne aksepteres av samtidens boligsøkende. I konkurranseprogrammet ble det understreket visse ønsker og krav fra konkurransekomiteen som bestod av sentrale representanter fra både Block Watne og arkitektstanden. Resultatet ble presentert i en egen tilleggskatalog fra Block Watne as med 7 hus med muligheter for individuell tilpasning, tegnet av flere av landets ledende arkitekter og kontorer. Hustypene appellerte ikke til publikum og potensielle kunder, totalt ble det kun oppført ca. 20 av disse husene på landsbasis.

Avslutning

Fremstillingen av firmaet G. Block Watnes tidlige fase gir et bilde på en virksomhet som evnet å fange opp signaler i samtiden. Dette gjelder bedrifts- og produksjonsutvikling, skiftende trender og omforming av impulser til et norsk marked. Gjennomgangen av firmaets tidligere reklamekampanjer sett i sammenheng

med redaksjonell omtale, klarlegger en bevisst markedsføring med utgangspunkt i kundens egne ønsker og behov. Firmaets motsvar til kritikken på 1980-tallet og håndtering av dette, viser at det *er* et skille mellom den «folkelige» og en mer «intellektuell» smak. Debatten om Block Watne-hus som bidrag til den norske byggeskikken er utelatt i denne fremstillingen. Firmaet har utformet og levert boliger etter hva som selges, og antallet oppførte Block Watne-hus taler for seg

Epilog

Firmaet Block Watne var på topp med ca. 2000 selsatte i 1984. Gunnar Block Watne gikk av som arbeidende styreformann i 1987 og fram mot 1990 kjøpte gipsplateprodusenten Walter Nilsen opp Block Watne familiens aksjer. På samme tid blir produksjonsavdelingen på Lisleby solgt og produksjonsmetodene ble lagt om. Fra 1996 ble hovedkontoret flyttet fra Klepp til Oslo. Fimanavnet Block Watne har likevel bestått.

bok *Klar-ferdig-hus! Norske ferdighus gjennom tidene.* (1992) definert ferdighus som «mer eller mindre prefabrikerte hus, markedsført gjennom kataloger og oppført til fast tid og fast pris».

⁵ «Hvis jeg skulle bygge på nytt gjorde jeg det på samme vis» artikkel i Rogaland Avis 2. april 1963

⁶ «Nitti årig trelastfirma i Sandnes er blitt stor leverandør av typehus» artikkel i Dagen 1. desember 1962

⁷ «Dette er en hytte i skjærgården» artikkel i Christiansands Tidende 14. mai 1970. «Know-how» er beskrevet i flere av Block-notatene fra 1968 og 69

⁸ *Restebutikken blir kjede.* I Block-notat nr. 4 1968

Litteratur:

Broe, Unni og Skogstad, Solrun 1989 *Byggeskikk i Sandnes.*

Årbok for Jærmuseet 1989, s.46 – 77.

Christensen, Arne Lie 1995 *Den norske byggeskikken. Hus og bolig på landsbygda fra middelalder til vår egen tid.* Pax Forlag A/S, Oslo.

Eggebo, Aksel 1996 *Slik bygde dei byen.* Dahle trykkeri.

Jonasen, J. Schanche 1964 *Sandnes gjennom hundre år.* Bind I. Sandnes kommune.

Lodberg-Holm, Brita 1994 *Slik bygger vi. På befarung i norsk byggeskikk.* BONYTT A/S

Martens, Johan Ditlef 1992 *Norske boliger.* Norsk arkitekturforlag. Sørby, Hild 1992 *Klar-ferdig-hus. Norske ferdighus gjennom tidene.* Ad Notam Gyldendal.

Muntlige kilder:

Samtaler med Gunnar Block Watne høsten 2001

Store deler av arkivet til Block Watne as er gått tapt, deriblant reklamemateriell.

Takk til Tor M. Simonsen som har skaffet til veie samlingen av avisutklipp, annonser og interne dokumenter.

Fotnoter

¹ Halm brukt som midlertidig isolasjon og beskyttelse for treverket.

² Artikkel i Stavangeren 1. september 1962 *Stavangeren besøker bedriftsledere i Rogaland. Block Watne og typehusene.*

³ Husbankens målsetning var å kunne tilby gunstig allmenn finansiering for familier med vanlige inntekter. De store restriksjonene for utforming av boliger kom i 1954 da det ble satt totalrammer for husbanklån. Regjeringen begrenset ressursene til boligsatsning til fordel for forsvar og industrireisning. (Martens, Johan-Ditlef 1992)

⁴ Gunnar Block Watne bruker selv ikke betegnelsen ferdighus men omtalte firmaets bolighus som typehus. Hild Sørby har i sin