

2026

MEDLEMSMAGASIN

1. UTGAVE

mouver®

Din strategiske innkjøpspartner

Brobyggeren

Møt Mouvers daglige leder
Pourya Shafizadeh

Vellykket satsing

På kort tid har alliansen
allerede fått mange
medlemmer

Medlemsfordeler

Mange gode grunner for å bli
medlem i alliansen



Kjære medlem – og deg som vurderer å bli en del av Mouver



Først vil jeg si takk. Til deg som allerede er med i alliansen, for tilliten du viser oss. Og til deg som vurderer medlemskap, for at du bruker tid på å bli kjent med hvem vi er.

Mouver ble etablert med ett mål: å gi selvstendige, seriøse byggebedrifter styrken og forutsigbarheten til de største aktørene – uten at du mister friheten, identiteten eller det lokale fotfestet ditt. Vi vet at hverdagen i bygg- og anleggsbransjen er krevende, og at du først og fremst vil bruke tiden på å bygge. Vår jobb er å være din strategiske innkjøpspartner, slik at du kan gjøre nettopp det.

Som daglig leder har jeg ansvar for å utvikle alliansen videre sammen med dere – gjennom sterke innkjøps- og rammeavtaler, gode systemer for innsikt og gevinstuttak, og møteplasser der vi deler erfaringer og løfter hverandre. Min ambisjon er at alt vi gjør skal fungere i praksis, ute på byggeplassen.

I dette magasinet kan du bli litt bedre kjent med meg, allianse-familien, samt få en oversikt over konkrete medlemsfordeler. For deg som allerede er medlem, håper jeg magasinet kan gi inspirasjon til hvordan dere kan utnytte alliansen enda bedre. For deg som vurderer å bli med, håper jeg det gir et ærlig bilde av hva vi står for, og hva du kan forvente av oss.

Jeg gleder meg til å bli bedre kjent med dere, enten vi allerede samarbeider tett eller du akkurat har begynt å utforske hva Mouver kan bety for din bedrift.

Vennlig hilsen

Pouyra Shafizadeh
Daglig leder, Mouver

Innhold:



Brobyggeren

Møt vår daglig leder
Pouyra Shafizadeh

s. 03



Våre medlemmer

Bli litt bedre kjent med
allianse-familien

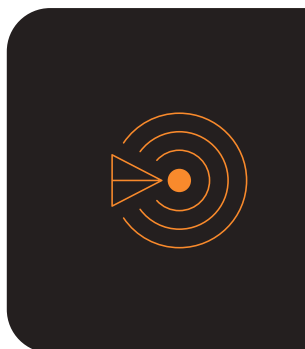
s. 09



Leverandører

Sterke leverandører
som bidrar til gode
betingelser for våre
medlemmer

s. 15



Medlemsfordeler

Dette får du tilgang til
som medlem i alliansen

s. 16



En brobygger for byggebransjen

Fra et kontorbygg på Stangeland, midt i hverdagen til byggefirmaene han skal hjelpe, leder Pourya Shafizadeh Mouver inn i en ny fase. Med solid finansiell erfaring, sterke røtter i Sandnes og et brennende engasjement for folkene i byggebransjen, er ambisjonen klar: Mouver skal løfte medlemsbedriftene – fra Sørvestlandet og ut i hele Norge.

På kontoret hos Mouver og Stolt Bolig

Det er formiddag i Folkvordveien i Sandnes. Kaffemaskinen durer svakt i bakgrunnen, og gjennom glassveggene ser man ansatte fra Stolt Bolig gå inn og ut av møterom med hjelmer, plantegninger og prosjektheft under armen. Midt i dette pulserende miljøet har Pourya Shafizadeh, daglig leder i Mouver, et eget kontor.

– Jeg liker at vi sitter så tett på hverdagen til aktørene vi skal skape verdi for, sier han, og ser ut over lokalene. Her hører vi diskusjonene om nye byggeprosjekter, vi ser hvilke utfordringer som dukker opp i praksis, og vi får direkte tilbakemeldinger på hva som fungerer og ikke. Det gjør oss skarpere.

For Pourya er det ingen tilfeldighet at Mouver har valgt å dele kontor med en byggebedrift. Det handler om å være nær markedet, nær menneskene – og nær de små og store beslutningene som hver dag påvirker lønnsomheten i bygg- og anleggsbransjen.

– Når vi forhandler avtaler på vegne av medlemmene våre, tar vi med oss virkeligheten fra byggeplassen inn i møterommet. Da blir ikke innkjøpsavtaler bare tall og prosenter – de blir konkrete verktøy for å gjøre hverdagen enklere og mer forutsigbar.

Fra tall til tydelige fordeler

Bak den rolige fremtoningen ligger det mange år med erfaring innen finans og forretningsutvikling. Pourya er vant til å lese tall, forstå risikobilder og se hvordan små wjusteringer kan gi store utslag i bunnlinjen.

– Jeg har alltid vært opptatt av hvordan vi kan bruke tall til å ta bedre beslutninger, ikke bare til å lage rapporter, sier han. I Mouver handler det om å omsette finansiell innsikt til smartere innkjøp, bedre betingelser, og avtaler som faktisk gir økt lønnsomhet for medlemmene.



Når vi forhandler avtaler på vegne av medlemmene våre, tar vi med oss virkeligheten fra byggeplassen inn i møterommet.



I Mouver handler det om å omsette finansiell innsikt til smartere innkjøp, bedre betingelser, og avtaler som faktisk gir økt lønnsomhet for medlemmene

Den finansielle bakgrunnen gjør at han er trygg i møte med både leverandører og medlemsbedrifter. Han er vant til å forhandle, analysere totale kostnadsbilder og se helheten i verdikjeden.

– Mange entreprenører er ekstremt dyktige fagfolk, men har ikke alltid tid eller kapasitet til å sitte og regne i detalj på hver eneste avtale. Der kommer vi inn. Vi kan gjøre det tunge forarbeidet, bruke data og analyse, og sørge for at medlemmene får betingelser de kanskje ikke ville klart å fremforhandle alene.

Kvalitet og trygghet trumfer prislappen

For Mouver Gruppen handler en god avtale om mer enn rabatter; det handler om kvalitet, forutsigbar logistikk og leverandører som stiller opp. Som en langsiktig partner prioriterer vi trygghet og gode rammevilkår, slik at våre medlemmer får en enklere hverdag med løsninger som faktisk fungerer når det gjelder.

Røtter i Sandnes, blikket fremover

Selv om jobbhverdagen er travel, er livet til Pourya langt mer enn møter og avtaler. Hjemme er han pappa til to barn på 10 og 13 år, og familielivet setter en tydelig ramme for dagene.

– Det å være pappa er det viktigste jeg gjør. Barna mine lærer meg mye om tålmodighet, om å være til stede og om



Byggebransjen står midt i store endringer og med krav til bærekraft, effektivitet, digitalisering og rekruttering.

å tenke litt lenger frem enn bare neste kvartalsrapport. Han er født i Iran, men oppvokst i Sandnes, og beskriver oppveksten her som en viktig del av hvem han er i dag.

– Sandnes har gitt meg både tilhørighet og muligheter. Jeg kjenner folka, kulturen og måten vi gjør ting på her. Samtidig har jeg med meg et annet perspektiv fra bakgrunnen min, og jeg tror kombinasjonen gjør meg mer nysgjerrig og åpen.

For Pourya er trening en naturlig del av hverdagen, der fokus ligger på overskudd fremfor prestasjon. Ved å bruke fysisk aktivitet til å klarne hodet, sikrer han energien som kreves for å være skjerpet på jobb og tilstede hjemme. I en rolle med konstante forventninger om å være tilgjengelig, fungerer treningen som en helt avgjørende kilde til å lade batteriene. Balansen mellom jobb, familie og egentid beskriver han som en forutsetning for å kunne stå i en lederrolle over tid.

– Jeg tror folk har mer tillit til ledere som også er mennesker. Som innrømmer at de har et liv utenfor kontoret, og som forstår at de rundt dem også har det.”

Fra regional kraft til nasjonalt nettverk

Når samtalen dreier mot fremtidige ambisjoner, er visjonen for Mouver tydelig. Vi har etablert oss godt i Agder, Rogaland og Vestlandet. Og fremover så ser vi også etter

nye medlemmer, spesielt i område nord for Bergen og opp mot Trondheim. Målet er at Mouver skal etablere seg som landets mest attraktive samarbeidspartner for bygg- og anleggsbransjen. Pourya ser for seg et landsdekkende nettverk der medlems-bedriftene ikke bare samles om gunstige innkjøpsavtaler, men også deler kompetanse, erfaringer og innovative løsninger.

– Byggebransjen står midt i store endringer – med krav til bærekraft, effektivitet, digitalisering og rekruttering. Ingen klarer å møte alt dette alene. Men sammen kan vi utvikle nye måter å jobbe på, som gir både bedre økonomi og en sterkere bransje.

Å løfte medlemsbedriftene handler om tre ting

Målet er at Mouver skal være mer enn et tradisjonelt innkjøpssamarbeid. Ved å kombinere forutsigbare avtaler med et sterkt faglig fellesskap og en heilagjengkultur, skal selskapet fungere som en motor for vekst i hele landet.

– Målet mitt er at når entreprenører rundt om i Norge hører navnet Mouver, så skal de tenke: «Der vil vi være med. Det er et fellesskap som gjør oss sterkere».

Fra kontoret han deler med Stolt Bolig i Sandnes, med kaffekoppen innen rekkevidde og byggebransjen rett utenfor vinduet, jobber Pourya Shafizadeh nå nettopp med det: å bygge et fellesskap som lønner seg – for dagens og





Bli kjent med alliansen

Bak alliansen står sterke entreprenørbedrifter som gjennom samarbeid og erfaringsdeling skaper bedre resultater – sammen.

VÅRE MEDLEMMER



Stolt Bolig er en boligbygger og prosjektutvikler med base på Nord-Jæren. Selskapet utvikler og bygger eneboliger, rekkehus og boligprosjekter med fokus på kvalitet, gode planløsninger og arkitektur tilpasset både mennesker og omgivelser.

Med solid erfaring og tett samarbeid mellom kunder, arkitekter og håndverkere legger Stolt Bolig vekt på forutsigbare byggeprosesser og gode bomiljøer. Målet er å skape hjem med varige kvaliteter, boliger folk kan være stolte av i mange år fremover.



Full styring

Vi i Stolt Bolig har alltid hatt ambisjoner, men vi merket at vi trengte mer tyngde for å ta de neste stegene. Det som er unikt med Mouver, er at vi får forhandlingskraften til de største aktørene, samtidig som vi beholder full xstyring over vår egen butikk. Vi er fortsatt oss selv bare med en mye sterkere motor i ryggen.

Ingvar Sikveland, daglig leder

Trygghet i anbuds- prossesser

For oss i Faber handler det om den tryggheten vi har når vi går inn i anbudsprosesser. Gjennom Mouver vet vi at vi har de beste avtalene i bunn. Det gjør at vi kan regne mer presist og vite at bunnlinja er sikret før vi i det hele tatt har satt spaden i jorda. For oss betyr det mer fokus på det vi faktisk skal gjøre å bygge.

Jan Arild Wathne, adm. direktør



Faber Bygg er en totalentreprenør med base i Stavanger og virksomhet på hele Nord-Jæren og i Rogaland sør for Boknafjorden. Selskapet ble etablert i 1990 og har utviklet seg til en solid aktør i regionens byggebransje. Med rundt 130 ansatte gjennomfører Faber Bygg både større byggeprosjekter og mindre oppdrag.

Selskapet har også en egen serviceavdeling for vedlikehold, ombygging og akutte skader, og bidrar gjennom bred fagkompetanse til utviklingen av Stavanger-regionen.



VÅRE MEDLEMMER



Sola Bygg AS ble stiftet i 2011. Vi leverer tømmerentrepriser og totalentrepriser for boliger, skoler, idrettshaller, forretningsbygg. Vår erfaring spenner bredt og vi har spesielt god erfaring med boliger og skoler innen tømmerentrepriser.

I 2025 startet vi Sola Bygg Prosjekt AS – vårt datterselskap som utvikler moderne og bærekraftige boliger med fokus på kvalitet, god arkitektur og funksjonelle løsninger. Vi tar ansvar for hele prosessen – fra tomtekjøp til ferdig bolig.



En del av ett felleskap

I Sola Bygg sto vi mye alene i møte med leverandører og markedet. Nå er vi en del av et felleskap med andre som vil akkurat det samme som oss.

Inge Østbø, daglig leder

Sterkere posisjon i markedet

Vi deler erfaringer, lærer av hverandre og står sammen. Det gir oss i Sagen ikke bare en sterkere posisjon i markedet, men det gjør oss også til en mer attraktiv arbeidsplass for de flinkeste folka. Vi vokser rett og slett bedre sammen.

Jo Frøyen, daglig leder



Sagen

Sagen har lang erfaring med små og store entrepriser for næringsliv, kommuner og stat, og har gjennomført prosjekter innen blant annet næringsbygg, bolig, skoler, barnehager og sykehjem. Vi leverer både nybygg, rehabilitering og påbygg, med fokus på kvalitet, konkurranse-dyktige priser og levering til avtalt tid.

Som totalentreprenør følger vi prosjektet fra idé til ferdigstillelse i tett samarbeid med kunden, med fokus på effektive prosesser, bærekraftige løsninger og langsiktige kundeforhold.



VÅRE MEDLEMMER



**BERGEN PROSJEKT OG
SOTRA ENTREPRENØR AS**

Bergen Prosjekt og Sotra Entreprenør AS

Vi har ca 70 ansatte sammensatt av ingeniør, byggmester, kalkulatør, selger, prosjektleder, byggleidere, tømrere, lærlinger og hjelpearbeidere. Vi har kompetansen og arbeidsstyrken som må til for å gjennomføre byggeprosjekter i alle størrelser og former. God kvalitet til riktig tid.

Trond Erik Nævdal, daglig leder
www.bergenprosjekt.no



Flex Bygg AS

Dersom du ønsker en byggmester som leverer varer og tjenester av høyeste kvalitet, har du kommet rett. Flex Bygg AS er en byggmesterbedrift med lang erfaring og høy kompetanse innen vårt fagfelt. Sammen med våre samarbeidspartnere sørger vi for at produkter og kvalitet samsvarer med dine forventninger. Vi utfører alt du forventer av en byggmester, enten i totalenreprise eller i delte entrepriser.

Kontaktperson: Michael Hansen, daglig leder
www.flexbygg.no



Berland Bygg AS

Berland Bygg AS er en byggmester som driver utbygging i privat og offentlig regi, alt fra eneboliger, tomannsboliger, rekkehus og fritidsboliger til næringsbygg, skoler og barnehager. Videre rehabiliterer vi borettslag og andre bygninger

Tore Berland, daglig leder
www.berlandbygg.no



PK Entreprenør AS

PK Entreprenør AS er din naturlige samarbeidspartner når trygghet teller. Vårt motto, «Ditt bygg i trygge hender,» er ikke bare tomme ord — for oss er det et løfte vi har levd opp til i over 40 år. Med en solid markedsposisjon på Sørlandet, utfører vi både totalentrepriser og delentrepriser innen næringsbygg, industribygg og boliger, samt betongarbeid, muring, tømrerarbeid og rehabilitering. Vi tar på oss prosjekter over hele landet med samme engasjement og profesjonalitet, alt i en samspillende tilnærming.

Ralf Georg Olsen, daglig leder entreprenør
www.pkas.no



HSH

HSH ble etablert i 1947 av Håkon S. Hansen, og har siden den gang vært en tradisjonsrik og betydelig aktør innen utvikling, entreprenørvirksomhet og bygging av bolig- og næringsbygg på Sørlandet.

Arne Bjørseth Nilsen, daglig leder
www.hsh-as.no

Leverandører

Mouver Gruppen er stolte av å ha med oss en rekke leverandører, grossister og samarbeidspartnere som leverer tjenester som styrker både driften og satsingen til våre medlemmer.



Dine medlemsfordeler

Deres kjernevirksomhet er å bygge. Vår kjernevirksomhet er å sikre at dere bygger med markedets beste marginer. Vi tar oss av forhandlingene, administrasjonen og oppfølgingen.



Sterke leverandøravtaler

Som medlem i Mouver får du tilgang til fremforhandlede rammeavtaler, priser og bonusmodeller du sjelden oppnår alene. Vi tar forhandlingene for deg, slik at du kan bygge med bedre marginer – uten mer arbeid.



Digitale verktøy og systemer

Mouver utvikler en felles plattform som gir oversikt over priser, avtaler og nøkkeltall. Det gir deg bedre datagrunnlag, enklere rapportering og større kontroll på lønnsomheten i prosjektene.



Strategisk utvikling av medlemsbedrifter

Gjennom tett dialog, erfaringsdeling og strukturert oppfølging bidrar Mouver til profesjonalisering og utvikling av den enkelte medlemsbedrift. Målet er å bygge sterkere, mer lønnsomme og mer robuste entreprenører over tid.



Felles innkjøpskraft

Som del av et større fellesskap står du sterkere i møte med leverandører. Den samlede volumkraften i Mouver gir bedre betingelser, tryggere avtaler og mer forutsigbare kostnader.



Deling av erfaring og kompetanse

Medlemmene i Mouver deler løsninger, kalkyler, rutiner og læring fra egne prosjekter. Det gjør at du raskere kan unngå feil, finne gode metoder og heve kvaliteten i hele virksomheten.



Et nettverk av ledende entrepenører

Mouver er en eksklusiv allianse av seriøse, profesjonelle entreprenørbedrifter. Nettverket brukes aktivt i hverdagen til samarbeid, sparring og felles utvikling – og gir en tydelig posisjon i markedet.

FAQ

Hva kjennetegner bedriftene i Mouver Gruppen?

Mouver passer for selvstendige, seriøse byggebedrifter med en omsetning og drift som gjør at de konkurrerer i profesjonelle anbudsmarkeder – gjerne mellomstore entreprenører som vil vokse videre uten å bli del av et konsern. Du har orden i økonomi og prosjekter, langsiktige eiere, og ønsker bedre rammevilkår, systemstøtte og nettverk, samtidig som du vil bevare egen identitet og lokalt fotfeste.

Hva er de tre viktigste grunnene til å bli med i Mouver?

- 1) Styrket lønnsomhet gjennom markedets beste og mest profesjonelle innkjøps- og rammeavtaler.
- 2) Konkurransefortrinn i anbud fordi du får betingelser, støtte og innsikt som gjør kalkyler og gjennomføring tryggere og mer forutsigbar.
- 3) Fellesskap og utvikling i et eksklusivt nettverk av ambisiøse entreprenører som deler erfaringer, systemer og beste praksis – og hjelper hverandre å løfte nivået.

Hvilke tjenester og fordeler får medlemmene tilgang til?

Som medlem får du tilgang til felles innkjøpsavtaler, strukturert oppfølging mot leverandører og profesjonelle systemer for datafangst, rapportering og gevinstuttak. I tillegg bygges det møteplasser, kurs og faglige arenaer som styrker både ledelse og prosjektgjennomføring. Over tid vil Mouver også tilby flere fellestjenester innen drift, utvikling og profilering som gjør det enklere å drive mer effektivt – uten å øke egen administrasjon.

Hvordan skiller Mouver seg fra tradisjonelle innkjøpsgrupper og kjeder?

Mouver er en eksklusiv allianse, ikke en åpen kjede. Medlemmene er håndplukket og forventes å være aktive brukere av avtalene og fellesskapet. Fokus er på lønnsomhet, profesjonalitet og langsiktig verdi – ikke volum for enhver pris. Du beholder fullt eierskap til eget selskap og merkevare, men drar nytte av en nasjonal innkjøpsmakt, felles systemer og et sterkt faglig nettverk som svært få klarer å bygge alene.

Hvordan blir man medlem og hva kan man forvente videre?

Veien inn starter normalt med en uforpliktende dialog der vi sammen vurderer om det er en god match – både faglig, økonomisk og kulturelt. Deretter følger en grundigere gjennomgang av selskap, portefølje og ambisjoner før eventuell invitasjon til medlemskap. Blir du en del av Mouver, kan du forvente en strukturert innfasing i avtaler og systemer, tett oppfølging i startfasen og en tydelig forventningsavklaring: Dette er en allianse for selskaper som vil bidra, ikke bare hente.

A close-up photograph of several parallel steel rebar rods. The rods are illuminated from the side, creating a strong orange and yellow glow that highlights their textured surface. The background is dark, making the glowing rods stand out.

FABEL[®]

Utarbeidelse design, foto og tekst: Fabel Media

fabel.com



mouver®

mouver.no

pourya@mouver.no
+47 91 10 66 17
Folkvordveien 11, 4318
Sandnes, Norway