

EKSAMENSSAMARBEIDENDE FORKURSINSTITUSJONER

Forkurs for 3-årig ingeniørutdanning og integrert masterstudium i teknologiske fag og tilhørende halvårig realfagskurs.

Høgskolen i Sørøst-Norge, Høgskolen i Oslo og Akershus, Høgskulen på Vestlandet, Høgskolen i Østfold, NTNU, Universitetet i Agder, Universitetet i Stavanger, UiT-Norges arktiske universitet, Rogaland kurs- og kompetansesenter; Westerdals

Eksamensoppgave

KOMMUNIKASJON OG NORSK

Bokmål

29. mai 2017

kl. 9.00-14.00

Hjelpemidler:

Ordbok/ ordliste i henhold til gjeldende fagplan

Andre opplysninger:

Oppgavesettet består av tre sider medregnet forsiden, og inneholder to oppgaver.

Du skal svare på begge oppgavene, men ikke på alle deloppgavene.

Vedlagt finner du også et utvalg av tekster. Noen av tekstene inngår direkte i enkelte av oppgavene, mens andre kan inneholde bakgrunnsstoff. Se oppgavetekstene.

Del 1

Langsvarsoppgave

Du skal svare på både a og b.

Kommunikasjon i sosiale medier

Januar 2017 lanserte Rema 1000 sin nye rabattordning, en app kalt «Æ» (se vedlegg 1). Ved bruk av appen skal forbrukerne oppnå rabatter på utvalgte varer. Appen blir betegnet som en kjempesuksess, tross enkelte tekniske oppstartsprobleme, og hadde allerede en uke etter oppstart over 800000 nedlastinger. I forkant reklamerte Rema 1000 heftig i alle kanaler, og lanseringen skapte stor oppmerksomhet.

I det samme tidsrommet innførte Rema 1000 det de kaller en «bestevennordning», der enkelte varer blir fjernet fra hyllene i områder der de ikke selger, og andre varer får dermed plass, i et ønske om å øke utvalget i butikkene. Blant annet ble Mack-øl fjernet fra mange butikker, noe som førte til forbrukeropprør, særlig i Nord-Norge (se vedlegg 2).

1a)

Gjør rede for kommunikasjonsprosessen ved lanseringen av appen Æ. Bruk teori aktivt. Hvilke støykilder virker inn i Rema 1000s lansering? Bruk den vedlagte kommunikasjonsmodellen som teoretisk grunnlag (vedlegg 3).

Drøft digitaliseringen, og særlig sosiale mediers, innvirkning på kommunikasjon i et moderne samfunn. Her kan du gjerne trekke inn flere områder for eksempel politikk, reklame, nettkommentarer og mer).

1b)

Imagine that Rema 1000 are to launch an international campaign. To proceed they need international associates.

Write a formal letter to the british company "Applauncher AS", which is situated in 12345 Bristol. Their offices is in Mobilestreet 4-H. You are to explain the app "Æ", and therefore need to give a short background for the product, address your needs and ask kindly for cooperation in the following months.

Del 2

Kort svaroppgaver

Du skal skrive én av de fire oppgavene.

- a) Vedlagt finner du kommentaren «Det enkleste og beste nå er å si: Æ snur!», skrevet av Tone Angell Jensen for *Nordlys* 9. januar 2017 (vedlegg 4).
Hva er hovedsynspunktet i kommentaren? På hvilken måte argumenterer Jensen for hovedsynspunktet? Hvordan fungerer de språklige virkemidlene i teksten for å underbygge hovedsynspunktet?
- b) Vedlagt finner du en artikkel fra *PCmag.com*, skrevet av Evan Dashevsky «How to Create an App for iOS, Android, or Windows phone» (vedlegg 5). Basert på opplysningene i teksten, skriv en instruksjonsmanual for hvordan kreere sin egen app. **Velg operativsystem selv.** Kall instruksjonen «Apper for dummies» og skriv på hovedmålet ditt.
- c) I løpet av året på Forkurs har du jobbet med ett eller flere prosjekter i gruppe. Ta utgangspunkt i prosjektarbeidet og reflekter over din egen rolle som prosjektmedarbeider. Sentrale spørsmål kan være rolle i gruppa, initiativ, samarbeidsvilje og –evne, lederegenskaper m.m.

Gjør også rede for betydningen av prosjektdokumentasjon for framdriften i arbeidet.

- d) Vedlagt finner du teksten «Anskaffelser» av Gunnar Lunde, fra novellesamlingen *Sprell – tekster*, Gyldendal 1970 (vedlegg 6).

Les novellen og finn motiv og tema? Si noe om komposisjonen og hvilken betydning den har for novellen. Formuler det du oppfatter som hovedbudskapet i teksten.

NB! Du skal ikke gi en fullstendig analyse av novellen!



Ole Robert Reitan lanserte Remas nye satsing, Æ, på Gardermoen onsdag.

Nå har Rema avslørt hva Æ er

«Æ» er den nye appen til Rema 1000 som skal gi automatisk ti prosent rabatt på det hver enkelt kundene handler mest av.

- Den største nyheten siden selvbetjente butikker, sa Lars Kristian Lindberg, kategori- og innkjøpsdirektør i Rema 1000 da han lanserte «Æ» onsdag.

Etter lange vandringer rundt grøten under Remas riksmøte på Gardermoen, avslørte Lindberg omsider hva «Æ» er: En app som gjør at kundene får 10 prosent rabatt på de ti varene de handler mest av, samt 10 prosent på frukt og grønt

- Dette kaller vi ti på ti. «Æ» gjør at kundene bestemmer sine egne priskutt ut fra hva de kjøper mye av, sier Lindberg.

10 prosent på frukt og grønt

Foran nesten 600 kjøpmenn og enda rundt hundre fra Rema distribusjon, industri og regionkontor ble appen lansert på Gardermoen litt etter klokka 12. Kjøpmennene hadde ikke fått vite noe på forhånd.

- Vi skal kjempe mot Coop vi skal kjempe mot Kiwi og mot tåkelegging av priser, sa Lindberg som like etter lanseringen til kjøpmennene, fikk med seg Ole Robert Reitan på scenen for en lansering via Facebook.



Alle er de komfortable med Æ. Men bare Røros-kjøpmannen, som er styremedlem i Rema Franchise Norge, ante noe helst om Remas Æ før klokken 12 onsdag. Fra venstre: Arne Tungseth (Rock City), Åse Sæther (Amfi Namsos), Hilde Jørstad (Elgeseter gate Trondheim) og Nils Martin Tidemann (Røros).

- Vi må snakke direkte med kundene, som Facebook og mange andre har gjort lenge allerede. Det er det vi nå gjør. Æ er en stor nyhet for kundene våre. Æ skal bidra til at våde de og vi i Rema 1000 får et godt nytt år, sa Rema-topp Ole Robert Reitan fra scenen.

Må registrere seg

Både Coop og Kiwi, som hele Norgesgruppen, har fra før kundelojalitetsprogram som gir rabatt på varer. Coop har også innført kuponger på de varene hver kunde kjøper mest av, og en app hvor kupongene kommer opp, men som altså Coop velger ut. Kiwi har innført 7,5 prosent rabatt på frukt og grønt gjennom Kiwi Pluss.

Lindberg mener dette er noe annet:

- Dette skal sikre oss nye og mye mer lojale kunder uten at det innføres gammeldagse eller kompliserte kundelojalitetsprogrammer, sier Lindberg.

Kunden må laste ned «Æ», registrere seg, listen med de ti mest vanlige varene genereres så automatisk og gir rabatt i kassa.



Remas kjøpmenn før lanseringen av Æ.

Koples til bankkortet

Fra 5. januar skal appen være aktiv og gi rabatt til kundene som tar den i bruk.

- Appen kobles til bankkortet ditt så du trenger ikke tenke på noe medlemskort eller kuponger eller noe sånt, sier Lindberg.

Han mener automatikken og at Æ-brukere får rabatt med det samme, i motsetning til årlige kjøpeutbytter, er den største forskjellen fra konkurrentenes lojalitetsprogrammer.

Når du har koblet bankkortet ditt til appen, eventuelt via mobilbetalingstjenesten Mobilepay som Rema bruker, skal du uten innlogging eller passord få 10 prosent på de 10 varene du har handlet mest de 10 siste gangene du handlet. Alle som har lastet ned appen får også 10 prosent på frukt og grønt.

Allerede onsdag morgen skrev Nettavisen om rabattordningen Rema innfører.

Adressa 04. januar 2017



Hundrevis av kommentarer og støtteerklæringer har blitt postet på Macks Ølbryggeris Facebook-side etter at nyheten om at Mack-ølet kan forsvinne fra Rema-hyllene ble kjent.

Folket raser mot Rema 1000s «bestevennordning»

Det har gått varmt i kommentarfeltene i sosiale medier etter at Rema 1000 lanserte sin nye «bestevennstrategi», som medfører at flere produkter forsvinner fra hyllene. Kundene raser og oppfordrer til boikott av dagligvarekjeden.

Lørdag skrev iTromsø at den såkalte «bestevennavtalen» Rema 1000 har inngått med Ringnes, som eies av Carlsberg Group, kan få store konsekvenser for Macks Ølbryggeri.

Administrerende direktør i Mack, Harald Bredrup, forteller at de ikke er ferdigforhandlet med dagligvarekjeden, men at bryggeriet frykter de må kutte i antall ansatte ettersom det ligger an til en kraftig reduksjon i antallet Mack-varer i Rema 1000s butikker.

Fra før er det også kjent at flere av Coca-Colas produkter forsvinner fra hyllene som en konsekvens av avtalen med Ringnes.

Hundrevis av kommentarer

På Facebook-siden til Macks Ølbryggeri flommer det over av støtteerklæringer og hundrevis av kommentarer fra skuffede og irriterte Rema-kunder:

«Jeg er utflyttet tromsøværing bosatt i Trondheim, og jeg vil ha et valg. Hvis dere kaster ut Mack fra butikkene, og bare har dansk pissvann i Ringnes-bokser igjen i utvalget, så er det slutt. Jeg har allerede avinstallert den patetiske Æ-appen, og sverger å aldri mer handle hos dere hvis dette går gjennom. Direkte patetisk!»

«Her blir det boikott av ræva 1000»

«Fryktelig synd hvis Mack øl forsvinner ut av Rema. Hilsen fra en trofast Rema handler. Men jeg har Kiwi som et godt alternativ i nabolaget.....»

«Tror REMA bommer big time med denne strategien. Og de undervurderer forbrukerne, og da blir det som det blir. Lastet i dag ned appen Æ, og den er også i dag slettet.»

«Trist og forbanna. Jeg kommer selv til å boikotte alle #Rema butikkene som ikke selger Mackprodukter og overtale mine venner og familie til å gjøre det samme. Glad vår #nærbutikk #kiwi i Balsfjordgata selger #mackøl og brus. Folkens, dette har vi råd til, 1-2-3 Kr mer pr boks el flaske. Vil være med å redde mange arbeidsplasser her i nord og la kvalitetsproduktet Mack leve. Ikke la storkapitalistene #overleve fyskamdere!»

«I går gikk jeg til det skritt å meldte meg inn i coop, noe jeg aldri hadde trodd jeg skulle gjøre. Men nå er jeg ferdig med rema ettusen. Ingen kims, ingen cola, ingen Mack øl og ingen Hans-Kristian.»

«Rema hadde nok for mange kunder i fjor, siden de nå går inn for å kvitte seg med mange! Inkludert meg!»

«Aldri mer Ræva 1000, uansett landsdel, blir Coop og spar heretter! Vi støtter lokale produkter!»

«Sorry Rema! Mandag blir det Spar! Kjødding med lokale arbeidsklassa er fort risikosport.»

«Dagligvarebransjen i Norge blir stadig kritisert for dårlig vareutvalg. REMA vil med sin nye bestevenn-strategi forsterke dette. Vi forbrukere får enda mindre å velge mellom. Når skal REMA ta inn over seg at billige varer ikke er det eneste som trekker kunder? Som forbruker er jeg sterkt provosert av dette! Det blir færre REMA-besøk, om noen i det hele tatt. Den nye appen viser vel også panikken i Reitanimperiet. Et godt stykke mediearbeid, men en stor skuffelse da «nyheten» ble kjent.»

«Blir ikke lett å fylle opp tur bagen min i Østfold med andre ord hos Ræva 1000. Da sponser jeg gledelig Coop.»

«Kan Mack lansere en ny app der vi forbrukere kan melde fra hver gang vi ikke handler på Rema 1000? Jeg tenkte den kunne hete Æ-bæ!»

Ingen avtale

I et innlegg på Facebook skriver Macks Ølbryggeri lørdag kveld følgende:

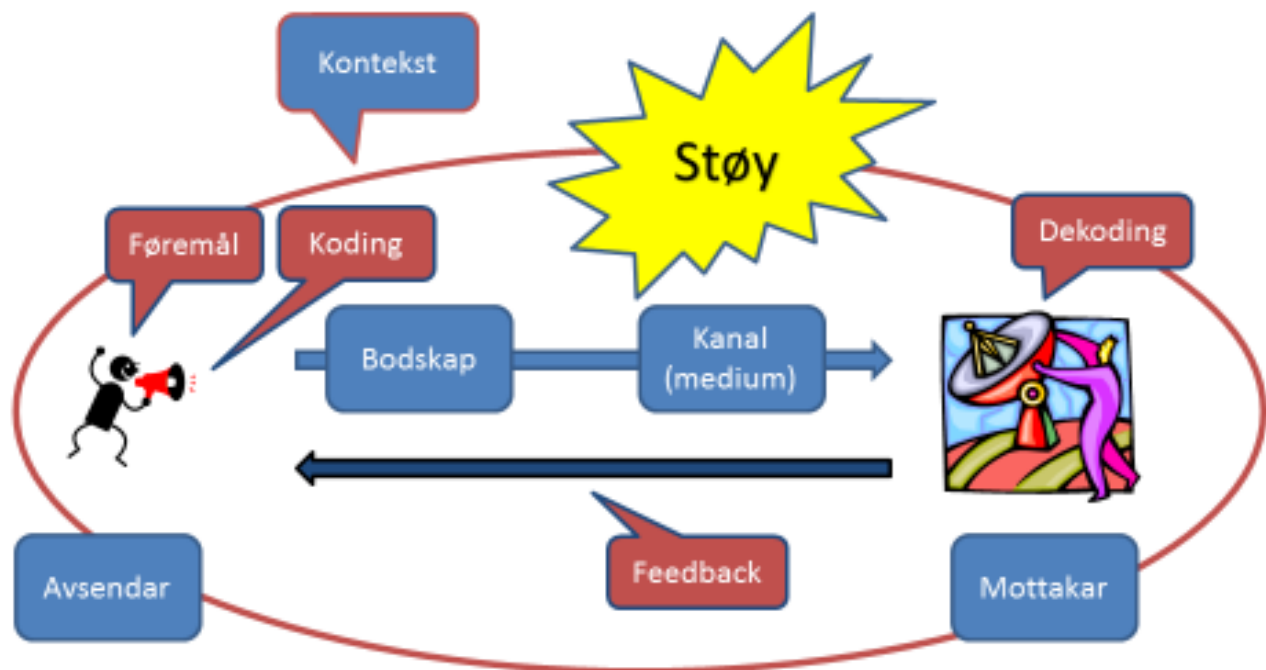
«Som mange sikkert har fått med seg gjennom media så har Rema 1000 valgt en ny strategi, en såkalt bestevennstrategi. For oss har det konsekvensen at våre produkter forsvinner fra Rema i hele Norge. Rema 1000 sier selv gjennom media at Mack fortsatt vil være til stede med enkelte produkter i Troms fylke. De går så langt som å forsikre at det blir slik. Det er mer enn hva vi kan gjøre, da vi forholder oss til det faktum at vi ikke har en ferdigforhandlet avtale. Vi kan på bakgrunn av dette ikke garantere at Mack er å få kjøpt i Rema 1000 i 2017, selv i Troms. Vi er ydmyk over at det er dere som forbrukere som er livsgrunnlaget vårt og dere som kan takkes for at Mack i år er 140 år. Vi håper og tror dere nå bruker forbrukermakten deres. At dere sier ifra om hva dere mener ved å handle der hvor dere finner våre produkter.»

Under innlegget har Rema 1000s kommunikasjonsdirektør, Mette Fossum Beyer, kommentert at Rema 1000 venter på svar på tilbakemeldingen dagligvarekjeden har sendt Mack – om at de fortsatt vil ha en sterk posisjon hos Rema 1000 i Troms.

Markedssjef i Mack, Cathrine Giæver, skriver videre at de mottok tilbakemeldingen fra Rema 1000 på fredag, og at de selvsagt vil få et svar over helgen. Hun viser imidlertid til at det er riktig å opplyse kundene om at Mack og Rema 1000 per dags dato ikke har noen avtale, og at det dermed

blir feil av Rema 1000 å konsekvent uttale at Mack vil ha en sterk posisjon hos dagligvarekjeden i Troms.

Kommunikasjonsprosessen





Rema-sjef Ole Robert Reitan sammen med direktør Lars Kristian Lindberg da kampanjen "Æ" ble lansert. Nå er kampanjen kapret av horder av illsinnte nordlendinger som truer med boikott og i sosiale medier har døpt Rema 1000 om til Ræva 10000.

Det enkleste og beste nå er å si: **Æ** snur!

Du vet jo at det enkle er ofte det beste, Ole Robert Reitan. Og det enkleste og beste å si nå er: **Æ snur!**

For dere har ballet det skikkelig til for dere i Rema 1000. Og det må være sært å se hele den storslåtte og kostbare kampanjen "Æ", bli kapret av horder av misfornøyde kunder som truer med boikott og dører Rema 1000 om til Ræva 10000.

Dere har terget på dere titusenvis av nordlendinger som ikke liker "å bli kjøddet med", som det heter på Facebook. Det gjelder Mack og ølet deres, som dere vil kaste ut av butikkene sammen med produktene fra Aass og Hansa, blant annet. Ingen vil bli forbauset om også bergenserne blir rasende på dere. Vi får se. De er kanskje litt tregere i avtrekkeren og penere i språkbruken enn kokforbanna nordlendinger?

Men denne saken dreier seg ikke bare om tradisjonsrikt øl. Den handler om så mye mer. Dere har trigget noe grunnleggende i kundene: ønsket om valgmuligheter og dermed også valgfrihet, ønsket om lokalprodusert og kortreist mat, samt det lille vi måtte ha igjen av vår forestilling om at konkurranse er bra og sunt for alle.

Jeg vet ikke hvor mange millioner dere har brukt på reklamebyrå, kreative designere, kampanjeplanlegging og kick off med sedvanlig, boblende Rema-entusiasme, Ole Robert. Men jeg ser at "Æ" er i ferd med å bli til blæhh. B'en kan stå for boikott, men den kan også stå for bestevenner. Å holde seg med uttalte bestevenner i forretningslivet, kan fort bety dyrkjøpte venner.

Rema 1000 og bestevennene deres utfordrer noe vi er opplært til å tro på, nemlig at konkurranse er sunt. Konkurranse er et ord alle næringslivsledere elsker. De bruker det hele

tiden. Konkurransen og markedets usynlige hånd, alle tings regulator, er til beste for store og små, og særlig forbrukerne. Vel, det ser ut til at konkurransen ligger på sotteseng nå, men vi har jo en mistanke om at det har den gjort lenge.

Dagens kundestorm mot Rema 1000, får selv Sophie Elises kampanje mot Freia og påskeegg med palmeolje til å blekne. Vi må trolig tilbake til 2004 og aksjonen for å kaste Synnøve Findens produkter ut av butikkene, for å finne noe tilsvarende. Den gang var det Tine Meierier som fikk på pukkelen. Å presse den lille, men brysomme konkurrenten vekk fra hyllene ble av kundene sett på som en slags Goliats kamp mot David. Og vi likte veldig dårlig det vi så.

Goliaten nå heter Carlsberg. Den internasjonale giganten omsetter for 65 milliarder danske kroner årlig, mens tallet for Mack er 253 millioner NOK.

Om Rema 1000 gjennomfører sine planer for ølsalget, står garantert produsenter av andre varer for tur. Vi trenger ikke bevege oss langt for å finne lokale bedriftsledere som kan fortelle om hvor umulig det som regel er å få innpass i hyllene til de fire store som fullstendig dominerer dagligvaremarkedet i Norge. Det skjer utrolig nok i ei tid da kortreist mat er blitt et begrep, synonymt med miljøvennlighet, bærekraft og gode lokalsamfunn.

Visst har forbrukerne makt. Vår stemmeseddel er handlevogna vår - hvor vi henter den og hva vi putter i den. Jeg tipper konkurrentene til Rema 1000 gnir seg i hendene nå. Kampen om dagligvarekundene er steinhard, og det siste dere trenger, Ole Robert, er en kampanje som hisser opp kundene og skyver dem vekk.

“Æ” er i alvorlig trøbbel, omdømmet til Rema 1000 likeså. ØI-krigen har fått noen til å skrote den nye “Æ” appen og blankpolere andre medlemskort. For all PR er ikke god PR. Men det enkle er fortsatt det beste, Ole Robert Reitan!

Tone Angell Jensen

Kommentator

Nordlys

How to Create an App for iOS, Android, or Windows Phone

BY EVAN DASHEVSKY

FEBRUARY 23, 2015



Yes, it's true. The Web is dead. It's not that people aren't using The Internet anymore—they certainly are—it's just that users are moving away from the browser-based "Web" environment and into the mobile app-centric world.

Two quick illustrations: 1) Instagram has long been a true force in the social sphere, but it was years before it had a Web-based interface. Its entire model was mobile-based—the website was secondary. 2) Over the past years, we here at PCMag have even found it increasingly difficult to bring together our annual Top 100 Websites feature. Back in the early 'aughts, it was a sinch. Today, it's a stretch. (Good thing we have so many other great app roundups).

The moral: the Web is indeed dead, long live mobile. That also means all those hours you spent honing your HTML and CSS skills were for naught. It's all about being able to create a functional and engaging mobile app.

But that doesn't (necessarily) mean you have to take an app-programming class. Like the early days of the Web, several tools have risen that will allow anyone to create a product with little-to-no programming language. (But if you have the coding skills, it will give you the ability to make a truly unique thing).

These third-party services will even handle the process of submitting your app to the various stores (e.g. Google Play, the iOS App Store, or the Windows Phone app store). We'll get into some of those services below, but let's start with a very basic overview of each environment and how to break in all by yourself.

iOS

While Android is the larger of the ecosystem (worldwide), iOS is in the midst of a very impressive comeback. And if you want to make cash-money, iOS users have shown that they are far more willing to actually spend money on apps.

Before getting started here, you should also know that Apple maintains a far more stringent lock-down on its store than Google or Microsoft. You have to follow Cupertino's rules.

First, you will have to enroll in the iOS Developer Program, where memberships begins at \$99/year (there are different levels for enterprise and education). If you aren't using a third-party development tool, you will have to download XCode—the official IDE (Integrated Development Environment) for the iOS and Mac environments—from the Mac app store. You don't necessarily need any programming knowledge to use Xcode, but it can help if you want to get into the nitty gritty.

The primary language iOS apps are written in is Objective-C programming language, a tutorial on that can be found [here](#). Last year, Apple introduced the much less-techy Swift programming language to use alongside Objective-C, (which you can learn more about [here](#)).

Apple provides a basic tutorial of XCode usage [here](#). Apple also offers an additional suite of tools that will help you test, distribute, and monetize your app.

After your app is developed and tested, you must submit it for review by Apple before it is included in the App Store. Apple's official stance is that "review times can vary for each app." If your app is rejected for some reason (Apple's long list of guidelines is [here](#)), you can submit an appeal to the "App Review Board." But ultimately, Cupertino always has the last say.

Android

To submit apps directly to Google Play, you will need to sign up for a Google Play Developer account, which will cost you a one-time fee of \$25. Submitting apps to Google Play is a far less rigorous activity than for the App Store—once submitted, it should be available in a few hours.

If you want an overview, Google offers a nice step-by-step training guide for budding developers.

The first thing you'll need to do is download Android Studio. While there are other IDEs out there, Studio is the official Android one and is available for download on Windows, Mac, or Linux. If you want to design for Android, it might help to be acquainted with the Java programming language. It's not the only language that Android apps are built in, but it's the fundamental one. Android Studio gives you the opportunity to develop, test, and monetize your app. Once you have developed and tested your app, you will publish it using the Google Play Developer Console.

Windows Phone

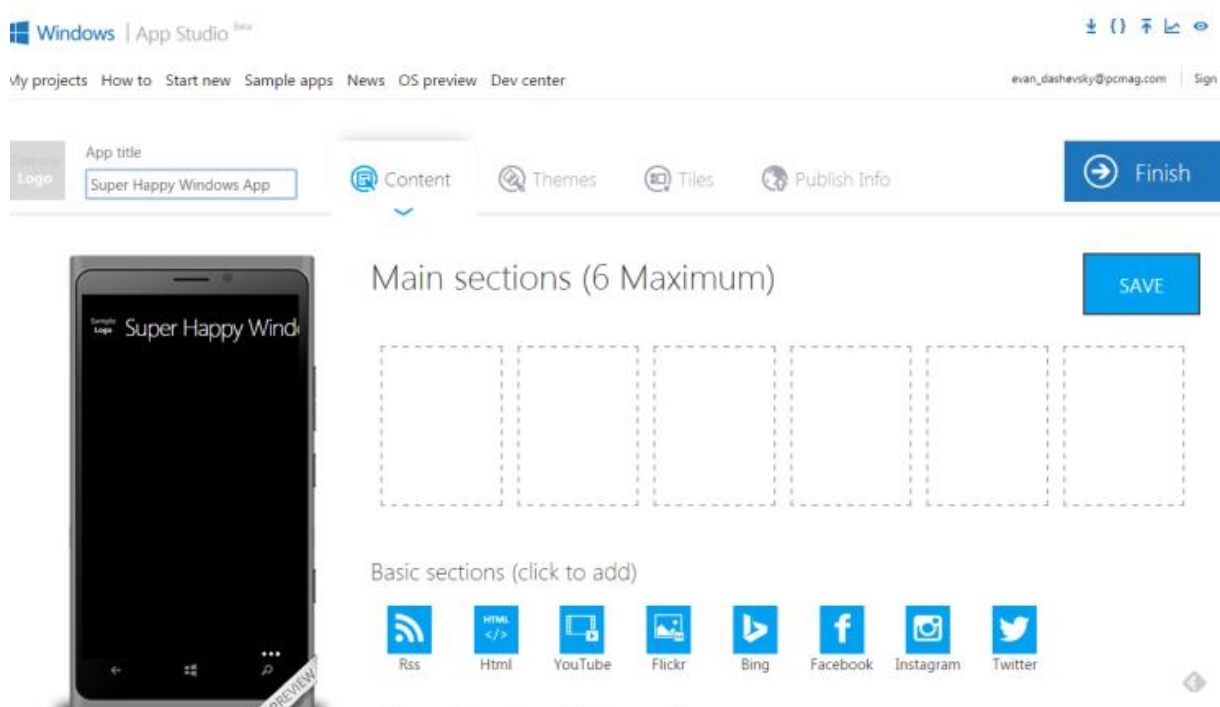
Windows is by far the smallest mobile OS environment, but as it attempts to seamlessly bridge the Windows desktop, mobile, and tablet environments with Windows 10, it may become more robust. Time will tell if this strategy will be successful.

For an overview of the development process, Windows Phone has a nice development guide available [here](#). First, you will need to sign up for a Windows Developer Account and pay a one-time \$19 fee.

You will need to use Microsoft Visual Studio to develop the apps. Windows Phone—like regular Windows apps—are written in a variety of languages including C# or C++ with XAML, C++ with DirectX, and JavaScript with HTML/CSS.

If you want to test on your phone you will have to register it as a test device, though there are several Windows Phone emulators you can use as well. Once completed, you can just publish to the Windows Phone store.

Microsoft has also created a pared down developer suite in the form of the Windows App Studio, which allows anyone with a Microsoft account to create a cross-platform Windows app with just a few clicks. No programming knowledge required.



Get Some Help

Getting overwhelmed? Don't. We live in the information age, so there are plenty of easily accessible resources. If you're looking for help on any of these IDEs, there are any number of helpful independent guides and forums available online (and tons of visual guides throughout the YouTube-iverse).

In addition, there are a number of third-party software programs specifically designed for non-programmers and non-developers. Each has a unique set of offers, including cost (some will even allow you to forgo signing up as a developer with the varied storefronts, but this may mean they own your app and will take a bite out of any revenue you manage to create). So compare the many options out there before choosing.

Our own Sascha Segan used one pay service called Mobile Roadie to create his Android app, with mixed results. And Sal Cangeloso from our sister publication Geek.com used MIT's App Inventor 2 service create a pair of Android apps.

The above examples are not the only options, or even necessarily the best ones, but they do show how anyone can create an app these days, regardless of programming knowledge. The app world is your playground! Have fun!

PCmag.com 2015

ANSKAFFELSENE

Da de giftet seg, satte de opp en prioriteringsliste. De var selvfølgelig klar over at de ikke kunne få alt på en gang, men med målbevisst sparing regnet de med at målet ikke var altfor fjernt. Blant de tingene som stod høyt oppe på listen, kan nevnes: vaskemaskin, kjøleskap, radio- og TV-kabinett, Volvo, pass-båt, enebolig og hytte. De tre første tingene nevnt her - vaskemaskin, kjøleskap, radio- og TV-kabinett - var forholdsvis greie å anskaffe seg. De jobbet begge to, og ved planmessig å legge til side et visst beløp hver måned, greide de å anskaffe seg de tre forannevnte tingene i løpet av et års tid. Volvoen så det ut til å ta lengre tid med. Men så ble han ganske uventet forfremmet til avdelingssjef i firmaet, mens hun nesten samtidig ble sjefens personlige sekretær i sin bedrift. Dette skapte selvfølgelig en vesentlig bedre økonomisk situasjon for dem, og i løpet av et halvt år var de blitt Volvo-eiere. Eneboligen var først og fremst et tomtespørsmål. Men han greide å løse det spørsmålet lettere enn han hadde trodd. En personlig samtale med en av lederne i kommunen var alt som trengtes. Så hadde de tomt. Så ble det Husbanklån og lån i hans firma, og huset reiste seg. I mellomtiden strøk de pass-båten av lista. Det skjedde nemlig en rekke stygge ulykker med slike båter på den tiden: de veltet rundt, kastet mannskapet i sjøen, og det hendte noen druknet eller til og med fikk kuttet av hodet. Propeller er nådeløse sånn. Derimot gikk det greit med hytte. De fikk kjøpt hytta til sjefen hennes. Sjefen sa han heller ville kjøpe villa i Italia. Han var lei av det primitive hyttelivet. Så de fikk hytta forholdsvis billig. Den lå fint til ved sjøen.

Den første prioriteringslista var nå oppfylt bortsett fra pass-båten — og de laget nye lister som alle ble oppfylt. Ikke så svære ting på disse listene, men ting som brakte rare gledesilinger i kroppene deres. Fra disse listene kan nevnes: elektrisk symaskin (helautomatisk), hobbyverksted med elektrisk drillbor og greier, en rekke samlede verker av våre store diktere (i rødt, grønt, blått, brunt skinnbind), et par myke persiske tepper, farge-TV på soverommet, elektrisk miksmaster som kunne gjøre litt av hvert, badstu med 5 kW ovn (to-manns badstu) og en mengde småting i prisklassen 1000—5000 kroner.

De var begge enige i at dagen fikk en egen lys, glans når de anskaffet noe. Alt ble liksom muntrere og lettere inni dem da. Derfor snakket de ofte om hva de trengte, og de fant alltid på noe. På den måten ble tilværelsen mer meningsfull.

Allerede da de giftet seg, var de enige om at de ikke skulle ha barn. Det var så mye bry med barn. Dessuten var det dyrt å ha barn.

Eneboligen absorberte stadig flere nyanskaffelser. Det begynte etter hvert å bli trangt i rommene. Riktig nok var det god plass på loftet, men de syntes ikke de hadde hjerte til å sette noen av de pene tingene der opp i det kalde mørket. Så rommene ble fullere og fullere. Det hendte det kunne by på vansker å komme seg fra en vegg i stuen til den motstående veggen. Men som oftest gikk det. Selvfølgelig hendte det ting gikk i stykker. Man var uheldig og kom borti en nips-gjenstand med frakkeermet eller med kjolekanten, for eksempel. Men det var ikke katastrofalt. Det fantes eksakt like kopier i forretningene. De benyttet seg av det.

En dag datt lysekrona ned på hodet hans. Han fikk en lettere hjernerystelse, men kom hjem fra sykehuset etter tre dager. Samme dag han ble friskmeldt og kom hjem, var hun uheldig og fikk hånden ned i miksmasteren. Doktoren gjorde det han kunne, men han sa rett ut at hånden ble aldri mer det den en gang var. Kort tid deretter glapp drillboret mens han snekret i kjelleren. Boret skar en dyp renne i legg-kjøttet. Dessverre ville det bli arr på livstid, sa doktoren beklagende. Etter

hvert økte uhellene i intensitet. Da hun skulle ta Jonas Lie: Gaa Paa ut av bokhyllen, fulgte denne med og da han kom hjem og fant henne under bøkene, viste det seg at hun hadde brukket tre ribbein. Et par dager senere knekte han leggbeinet da han kastet seg frem for å redde en dyr krukke som var i ferd med å falle ned fra en vegghylle. En rekke slike uhell.

Som om anskaffelsene våre ikke liker oss lenger, sa hun en kveld spøkefullt. De satt foran TV-apparatet og så et program om dødsstraffen i USA. Tull, alle kan ha et uhell av og til, sa han. Den gipsete leggen hans lå på en fotkrakk. Han hadde et dypt kutt i kinnet etter at han forleden snublet i teppekanten og falt mot kanten av det nye hjørneskatollet. Hun pustet noe anstrengt på grunn av ribbeina som ennå ikke var grodd skikkelig til. Dessuten hadde hun en svær bandasje rundt den ene albuen. Hun var kommet for nær den elektriske påleggoppskjæreren som nettopp var anskaffet.

Du, vi tar oss et badstubad, sa han. Ja, sa hun. Han satte på 5 kW ovnen, og de kledde av seg og satte seg inn i badstuen. Den var svært liten. Det ble varmere og varmere. Og varmere. De fikk pustevansker. Termostaten må være gåen, gispet han og ville lukke opp døren. Han fikk den ikke opp. Vranglås, gispet han. Og det ble varmere og varmere. De kunne ikke lenger sitte. Snart måtte de hinke fra fot til fot. De kastet seg mot døren. Den rikket seg ikke. Men de fikk brannsåre på overarmene som hadde tatt imot for støtet. De så på hverandre. Kroppene verket etter luft. Og det ble varmere og varmere.