

EN HISTORIE OM HØIAX
Fortalt av Georg Apenes



Vatn er vann i tankene...



Нашии ваши и танкене...

© Høiax AS 2012
I. opplag, oktober 2012

ISBN 978-82-303-2156-0

FORFATTER: *Georg Apenes*
OMSLAGSBILDE: *Ellen Auensen*
REDAKTØR: *Linn Krabberød*
DESIGN: *Linn Krabberød*

PAPIR: 150 gr Artic Volume

 Møklegaard Trykkeri AS



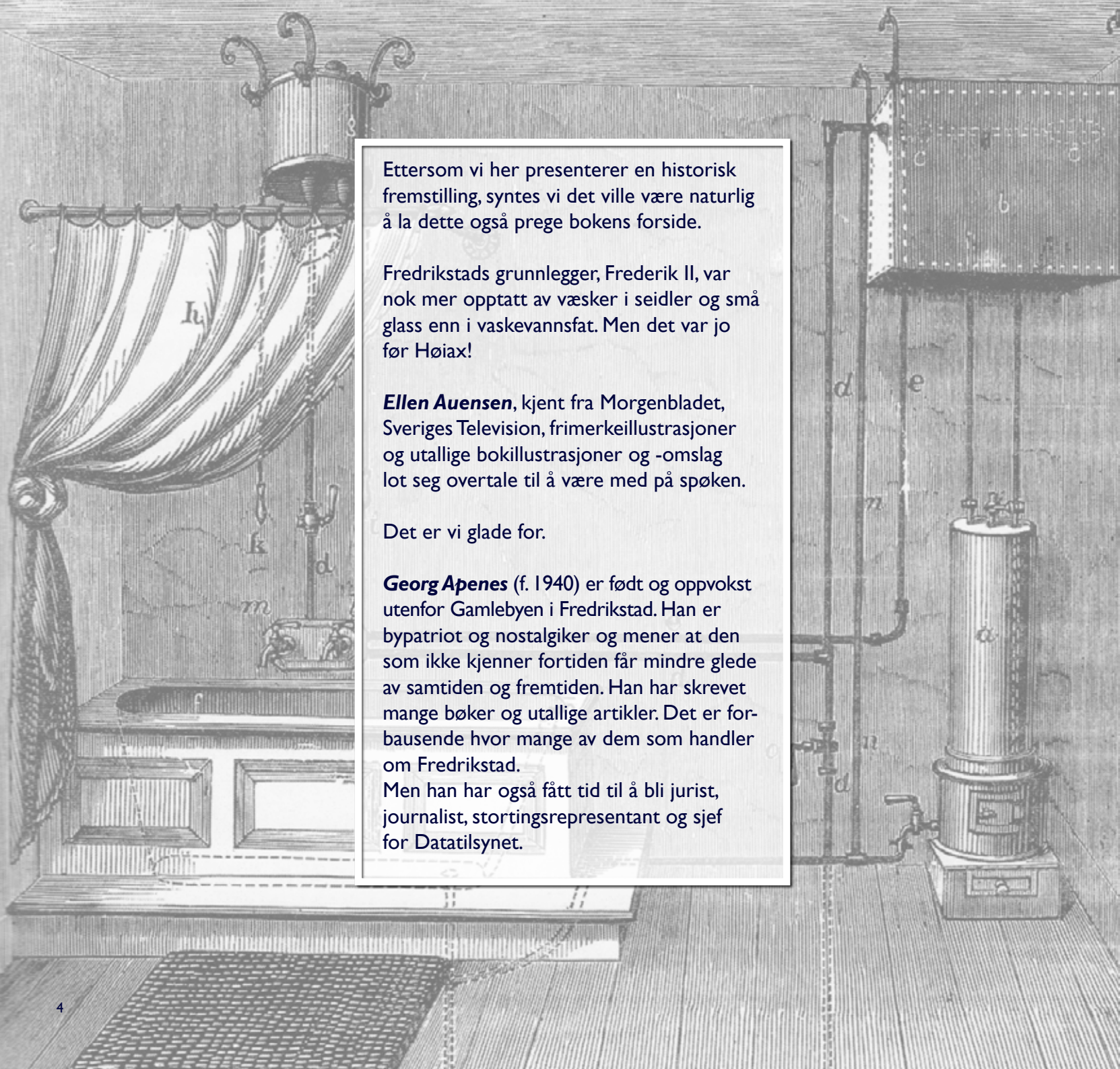


Vatn er vann i tankene...

“EN HISTORIE OM HØIAX”

Fortalt av

Georg Apenes



Ettersom vi her presenterer en historisk fremstilling, syntes vi det ville være naturlig å la dette også prege bokens forside.

Fredrikstads grunnlegger, Frederik II, var nok mer opptatt av væsker i seidler og små glass enn i vaskevannsfat. Men det var jo før Høiax!

Ellen Auensen, kjent fra Morgenbladet, Sveriges Television, frimerkeillustrasjoner og utallige bokillustrasjoner og -omslag lot seg overtale til å være med på spøken.

Det er vi glade for.

Georg Apenes (f. 1940) er født og oppvokst utenfor Gamlebyen i Fredrikstad. Han er bypatriot og nostalgiker og mener at den som ikke kjenner fortiden får mindre glede av samtiden og fremtiden. Han har skrevet mange bøker og utallige artikler. Det er forbausende hvor mange av dem som handler om Fredrikstad.

Men han har også fått tid til å bli jurist, journalist, stortingsrepresentant og sjef for Datatilsynet.

Også en «slektshistorie»

I en samtale gjengitt et stykke ut i dette heftet, uttaler en av Høiax' veteraner at bedriften har vært like mye en livsform som en tradisjonell arbeidsplass.

Slikt liker vi som har ansvar i dag godt å høre - at våre medarbeidere identifiserer seg med bedriften og deltar i en løpende samtale om bedriftens samtid og fremtid. Bare gjennom tillit og dialog vil det være mulig for en i internasjonal målestokk liten, norsk bedrift å bevare sin konkurransedyktighet. Det har også våre eiere til fulle forstått og bidratt til.

Det gode samarbeidsklimaet som preger og har preget Høiax gjennom 85 år, er ingen oppfinnelse levert av et konsulentfirma, men resultatet av kreative og ansvarsbevisste medarbeideres innsats – år ut og år inn.

Jeg syntes det kunne være interessant å kaste et blikk bakover på mennesker, begivenheter og trender som har brakt oss hit vi er. Fremstillingen gir seg ikke ut for å være vitenskapelig, men om den underholder og viderebringer litt av gårdsdagen inn i dagen og morgendagen, er min hensikt oppnådd.

Thomas Buskoven



Adm.direktør



Det var en gang

Den 27. januar 1877 begynte ikke bare Norges, men hele Skandinavias første lyspære å lyse – på Lisleby Brug!

Brukseier Søren Wiese hadde tatt til etterretning at elektrisiteten var fremtiden og fått installert dynamo og to buelamper i høvleriet sitt. Som de fleste av «Plankebyens» forretningsmenn reiste han mye – ikke minst til England der teknologi og forskning nok lå et hestehode foran.

Som første by i Norge kunne Skien i 1885 levere elektrisitet til sine innbyggere. Først syv år senere, i 1892, kom elektrisitetsforsyning i gang i hovedstaden Christiania. Fra 1892 ved hjelp av en dampmaskin som drev generatoren, men fra århundreskiftet fra vannkraft da Hammeren kraftverk oppe i Maridalen ble åpnet.

Etterspørselen var straks større enn kapasiteten. Og oppfinnerne var blitt inspirert av de nye mulighetene. En rekke kjøkken- og husholdningsapparater så dagens lys i begynnelsen av 1900-tallet. Kokeplater, strykejern, kaffekokere og brødrister kom på markedet. Særlig var strykejernene, som kom i 1908, populære, ettersom de kunne brukes kontinuerlig uten avbrudd for ny oppvarming. Og før de syntetiske stoffene kom etter 2. verdenskrig, var det meget som skulle strykes i en norsk familie.

Men det var først og fremst til belysning og da særlig i den mørke årstiden at elektrisiteten til å begynne med var etterspurt. Og interessen var så stor at man måtte innføre en form for rasjonering. Til å begynne med hadde man ingen muligheter for å måle forbruket – man abonnerte på én lyspære, to lyspærer, fem lyspærer eller ti. Hos hver enkelt abonnent ble det installert en «vippe» som avbrøt tilførselen om forbruket passerte en avtalt, stipulert maksimalverdi. Dette hadde den effekten at det særlig i den lyse årstid ble strøm til overs som så kunne brukes til koking, rom- og vannoppvarming. «Vippen» måtte da også reguleres vår og høst.

I 1920 bodde 64 prosent av landets befolkning i hus med innlagt strøm. I 1927 hadde 70 prosent av alle norske hjem strømforsyning.

I siste del av 1920-årene ble det solgt 8000 elektriske komfyrer i Norge og 30 000 andre elektriske kokeapparater.



Og det aller meste av dette var norsk-produserte artikler.¹ I Fredrikstad fantes i hvert fall én fabrikk som produserte elektriske apparater, nemlig Fredrikstad elektriske Verksted som ble startet i 1917, og som holdt til i Bjørndalsveien med 7-8 ansatte.

Egne systemer for oppvarming av vann ble tatt i bruk i Norge fra rundt forrige århundreskifte. Ofte ble dusj og badekar koblet til en kobberbeholder montert oppå en liten vedovn. Nedtegreren av disse linjer vokste opp med et slikt apparat på badet og tilbrakte timer av sin oppvekst med å fyre i vedovnen med gamle numre av "Det Beste".

For så vidt hadde man lenge vært klar over betydningen av varmt vann og såpen for folkehelsen. I sitt populære "Tidsskrift for Sundheds- og sygepleie" slo doktor Oscar Nissen fast: «Omtrent tre fjerdedeler av det menneskelige legeme bestaar af varmt vand, og vor sundhed beror en stor del paa, hvor vidt denne vædske er tilstede i de rette forhold eller ikke.»^{II}

I de store byene, der man kunne få gass, kunne man anskaffe de såkalte geysirer – beredere der det alltid brant en liten gassflamme som kunne skrus opp samtidig med at en kran åpnet for vanntilførselen. Når vannet ble slått av, ble også flammen redusert. Først i 1950-årene var de elektriske varmtvannsberederne fullt utviklet og alminnelige i norske hjem.^{III}

Lyset brukseier Wiese så på Lisleby i 1877 var ett av mange tegn på at en ny tid var innvarslet for byen og distriktet. Ute på Hankø monterte byggmester Olsen de første bygningene av det som skulle bli Hankø Bad og Kystsatorium og oppe i Glommas Vesterelv stiftet noen av Wieses unge venner Fredrikstad Roklubb – landets første. Henrik Ibsen hadde igjen gitt ut et skuespill som hadde vakt oppsikt: "En folkefiende", og Dronning Victoria hadde blitt kronet til keiserinne av India.

Kom ikke og si at ikke alt så lyst ut?



Høix-bereder av god, gammel ørgang

Det begynte på Bjørstad



Norsk industrihistorie er ikke minst fortellingen om flittige og oppfinnsomme kvinner og menn som fikk gode ideer og satte i gang med å realisere dem i et uthus, i en kjeller eller på et loft. Brask og bram, snorklipping og taler av fylkesmannen var det ikke så meget av i disse «fyrabend-bedriftene». Heller ikke spennende pakker fra *Innovasjon Norge* eller utlånsvillige, lokale banker på intens jakt etter prosjekter med stor risiko.

Fire fingernemme karer

Tradisjonen forteller at Høiax begynte som en meget uformelt organisert kameratbedrift så tidlig som 1923. Arnt Høidal (1906 – 1970) og Rudolf Akselsen (1909-1974) og Roy Akselsen (1900- 1959) forarbeidet elektriske apparater sammen med Hans Elgheim blir det fortalt. Rudolf og Hans var begge var utdannede elektrikere.

Antagelig skjedde dette i et uthus oppe i Storhaugveien 4 på Kråkerøy, der Rudolf og Roy bodde, på nordsiden av Vennelystveien. Høidal var ennå ikke ferdig med sin realartium (som han avla i 1926), men var meget opptatt av teknologi og vitenskap.

Firmanavnet ga seg selv, nærmest. De fire gründerne lagde varmekolber til å sette inn i vannbeholdere og varmluftrør til å plassere straks innenfor butikkens utstillingsvinduer slik at de ikke dugget eller iset i vinterkulda, samt andre nyttige apparater.



Arnt Høidal



Rudolf Akselsen



Roy Akselsen



Hans Elgheim

Også en “bi-sak”

Arnt Høidal, som hadde arvet biavl som hobby etter sin far, Thorvald Høidahl, laget dessuten transformatorer som leverte strøm på 24 volt. Hans Elgheim hadde også biavl som en av sine hobbyer. Disse apparatene var meget godt egnet til å varme opp en metalltråd som var tredd gjennom midten av rammen i bikuben. Rammene lå horisontalt; byggevoksen ble lagt ned i rammene. Varmen fra tråden smeltet den inn i voksen, og når den var kommet halvveis gjennom, koblet man fra strømmen. Da satt bienes byggevoks fast.



Bildet er fra Grunnbok i birøkt av Egil Villumstad

Arnt Høidal og Hans Elgheim reiste mye omkring både i distriktet og ellers i fylket og demonstrerte Høiax-transformatoren for biavlere. Virksomheten vokste; produktene hadde en pris og en kvalitet som gjorde dem etterspurt, særlig på det lokale marked. Men fortsatt var det en uformell organisasjon, selv om det i dag er naturlig å peke ut akkurat året 1927 som startåret for det Høiax vi kjenner i dag. Den vesle hobby-bedriften hadde vokst og produktspektret var snevret noe inn. Det var nå vannvarmere som fanget markedets interesse og oppmerksomhet – og vannvarmere har vært i fokus frem til i dag - 2012.

Ved siden av Høiax drev Arnt forsikringsakkvisisjon for forsikringsselskapet FRAM der han var så effektiv at han mottok flere premier for innsatsen og resultatene han oppnådde.

Men det var andre mål Arnt hadde satt seg: Han ville bli kjøpmann, og i 1932 åpnet han kolonial og fedevareforretning i Onsøygaten 16 like ved Trosvik torv under navnet Onsøygaten kolonial.



Arnt Høidal i Vennelystveien 6, var veldig opptatt av bier og drev biavl i stor stil. Hans Elgheim hadde det på samme måten, og denne tilfældigheten var antagelig en hovedårsak til at bikubetransformatoren var ett av Høiax' første, fremgangsrrike spesialprodukter.

En tidlig sommerdag i 30-årene var Arnt i gang med å avtjene sin verneplikt ute på Alshus der Mineforsvaret den gang hadde ett av sine anlegg i distriktet. Da fikk han il-telefon fra Vennelystveien: - *Biene svermer ! Kom, kom!* lød meldingen. Arnt kastet seg på sykkelen og rakk å gjennomføre den nødvendige birøkt før noe skjedde.

Han ses til venstre på fotografiet.

Til Rødsveien – og fastere former

Firma Høiax A/S, Spesialfabrikk for elektriske varmtvannsapparater ble registrert som aksjeselskap på kontoret til sorenskriveren i Onsøy oppe på Trara den 15.mars 1934. Det var bare fire aksjeeiere. Aksjekapital var på kr. 3 000 fordelt på 6 aksjer á kr. 500 - to hver til Roy og Hans, og en hver til deres koner. Senere ble aksjekapitalen forhøyet til kr. 8 000 og senere igjen til hele 12 000. Styret i selskapet var Roy Akselsen – en yngre bror av Rudolf - og Hans Elgheim som også ble selskapets disponent. De to var for øvrig svogere som hadde fulgt oppbyggingen og utviklingen av Høiax mer eller mindre nært fra den spede begynnelse nede ved Bjølstad. Roy og Hans omgikk hverandre altså både på jobben, på styremøter og i familieselskaper!

Elgheim var opprinnelig ansatt som elektriker ved Det Inter-kommunale Elektrisitetsverket på Kråkerøy. Han var allsidig samfunnsengasjert, men særlig sto det kristelige ungdoms- og barnarbeidet ham nær. Han skaffet f.eks møtelokaler for søndagsskolen Furuly i bedriftens gamle kontorbygning i Rødsveien. Der holdt for øvrig de som representerte en av hans andre store interesser – brevduer – til i loftsetasjen.

Navnet Furuly har forresten sin egen historie. Tett ved kiosken sto en klynge store furutrær som ga svalende skygge etter å ha forsert den bratte Rødsbakken. Eierne av Ekheim ba derfor Elgheim om han ikke kunne la de svalende furuene stå av humane årsaker.

Dette ble imøtekommet.

Hans Elgheim representerte Høyre i herredsstyre og formannskap og hadde en rekke kommunale verv. Dessuten var han en av stifterne av Kråkerøy Lions klubb.

Produksjonslokalene på Bjølstad ble etter hvert for dårlige. Hans hadde skaffet seg grunn til egen privatbolig i Rødsveien 15. På tomten satte han også opp en liten kiosk der han og kona Ellen solgte hjemmelaget iskrem og forfriskninger til tørste og slitne fredrikstadfolk som syklet på tur til og fra Enhuus badested. Denne handelsbedriften anmeldte Elgheim til firmaregistret allerede i 1930.



Varemessen i Fredrikstad 1936.

I 1936 deltok Høiax på en mønstring av distriktets industri og næringsliv som vakte betydelig oppmerksomhet.

Utstillingen ble holdt i Arbeiderforeningen – byens «storstue» og festivitetslokale, og var åpen fra 29. mai til St. Hans.

Da kiosken brant ned i slutten av 30-årene, bygget Hans den opp igjen litt større slik at bygningen også kunne tjene som produksjonslokale for Høiax.

I 1940 var Roy og Hans på plass i Rødsveien, men for dem som for mange andre bedrifter ble det vanskelig å drive videre i okkupasjonstiden.

Rudolf, som også var elektriker, fant etter krigen ut at han ville drive elektrisk forretning og installasjoner sammen med Harry Johannessen.

Roy Akselsen fikk muligheten til å overta etter sin far som materialforvalter på FMV og foretrakk det.

Krigsårene (1940-45) forløp stille og rolig. Hans Elgheim gikk tilbake til sitt tidligere arbeid i Det Interkommunale E-verket. Av de opprinnelige gründere var det da bare Hans Elgheim tilbake. Men da freden kom, startet Høiax opp igjen – og optimismen kom for eksempel til uttrykk i at bedriften ansatte hele to læregutter!



Optimismen råder!

Så kom freden og flere ville ha varmt vann

Sommeren 1948 ble det innkjøpt en gammel «tyskerbrakk» på 200 m² som ble satt opp og innredet på tomten Rødsveien 15.

I 1951 var årsproduksjonen av varmtvannsbeholdere kommet opp i imponerende 4 500 enheter. Det tilsvarte ca. 20 % av landets behov i en tid da bygging av nye boliger etter krigen var kommet skikkelig i gang. Behovet for varmtvannsforsyning i eldre boliger ble dessuten mer og mer ansett som en nødvendighet.

Myndighetene var på denne tiden svært opptatt av at norsk valuta ikke skulle brukes til innkjøp i utlandet av produkter vi var i stand til å produsere selv.

Med Koreakrigen i gang fra juli 1950 gikk verden for alvor inn i Den kalde Krigen. Opprustingen skjøt fart både i øst og vest. Dette kom i sin tur til å bety at det for en bedrift som Høiax ble noe vanskeligere å skaffe nødvendige materialer til produksjonen. Særlig gjaldt dette kobberplater som ble importert fra England. Isoleringen av mellomrommet mellom ytter- og innerbeholder ble gjort med kork, og Høiax trengte en del tonn i året til dette formålet.

Sprøytelakkerte, ferdige produkter trengte tidligere 3-4 døgn for å tørke. Derfor var lagerkapasiteten kritisk. Men nå kjøpte man inn et spesielt tørkeskap med infrarøde stråler – og dermed gikk tørketiden ned til 10 minutter!

Bedriftens fremgang og det økende antallet medarbeidere som nå var kommet opp i 23, betydde at man så seg om etter ytterligere produksjonsareal. Løsningen ble i første omgang å bygge en 17 m. lang kjelleretasje nordover fra «brakk». På solskinnsdager sommerstid kunne montering og ferdigstillelse faktisk foregå på taket av dette tilbygget.

Produksjonen var spesialisert og omfattet elektriske vannvarmere for kjøkken og bad, samt varmekolber og sirkulasjonsapparater. Høiax påtok seg også ”spesialoppdrag av elektrotermisk art”.^{IV}



LAKKERINGEN FOREGIKK PÅ TAKET NÅR VÆRET TILLOT DET!

Alt som vokser må ha plass

Plassproblemene ble mer og mer påtrengende. I 1952 kjøpte Høiax Bjarne Aas' gamle båtbyggeri på Åsgård på Kråkerøy. Aas hadde flyttet sin virksomhet til øya Isegran i 1936, og Høiax rehabiliterte det gamle båtverftet slik at det egnet seg som produksjonshall. Bedriften hadde 25-30 mann i arbeid på denne tiden. Det var nok å gjøre og kunder over hele landet. Høiax hadde lenge betraktet grossistleddet som et unødvendig fordyrende mellomledd, og det var rørleggere i syd og nord aldeles enige i.

- Etter hvert trengte vi mer plass også på Åsgård for å kunne etterkomme etterspørselen, og i 1957 ble det satt opp en ny bygning der – en bygning som tre måneder tidligere hadde huset en stor gartnerutstilling ved elven på Cicignon i Fredrikstad og som var slik designet at den skulle lede tankene hen mot de store hjulbåtene på Mississippi som så mange hadde sett på kino – **The Ol' Man River**. forteller Jan Elgheim.



RIVER QUEEN I ALL SIN PRAKT..

«VARMTVANNSMETODEN»

Christian B. Apenes var av de første som fikk installert en varmtvannsbeholder på sitt kjøkken i Heibergsgate utenfor Gamlebyen.

Når resten av familien flyttet ut til hytta på Skjæløy i sommerferien, måtte han hjelpe seg selv som best han kunne.

– Jeg er sorenskriver; ikke kjøkkenskriver, innrømmet Apenes.

– Men jeg støtter meg til «varmtvannsmetoden». Først blander jeg en suppepose fra TORO med rykende, varmt vann fra beholderen. Så blander jeg meg en solid kopp Nescafé på samme måten, og til slutt setter jeg oppvasken i kummen og lar det strømme rikelige mengder glovarmt vann over den.

- Metoden kan anbefales alle gressenkemenn, sa han, men understreket:

- Men husk, det må være vann fra en Høiax-beholder!



Det skjærer seg med Kråkerøy kommune (1957)

Det skulle vise seg at Kråkerøy bygningsråd hadde innsigelser mot River Queen-ekspansjonen i 1957 og la saken frem for formannskapet. Disponent Elgheim refererte til brannstyret i kommunen som hadde gitt sin tillatelse til byggingen. Dette fikk greie seg, mente også kommuneingeniøren.

Saken havnet i avisene. Bedriftsledelsen var tydelig irritert over kommuneledelsens forsøk på å legge hindringer i veien, og lot den forstå at det hadde kommet tilbud fra to andre kommuner i distriktet om tomt, vei, vann og kloakk. Velkommen skulle Høiax være, sa de.

Kråkerøy-broen ble åpnet i juni samme år, og noen uker senere fulgte Fredrikstad-broens åpning. Som Kråkerøy-ordføreren, Henry Brattberg uttrykte seg i et brev til Samarbeidsnemnda for Fredrikstad-distriktet: *”Vi er alle klar over at det er viktig for en kommune å ha industri og sikre seg industri, men det bør ikke skje på bekostning av andre, aller minst av distriktets kommuner”*.....(!)

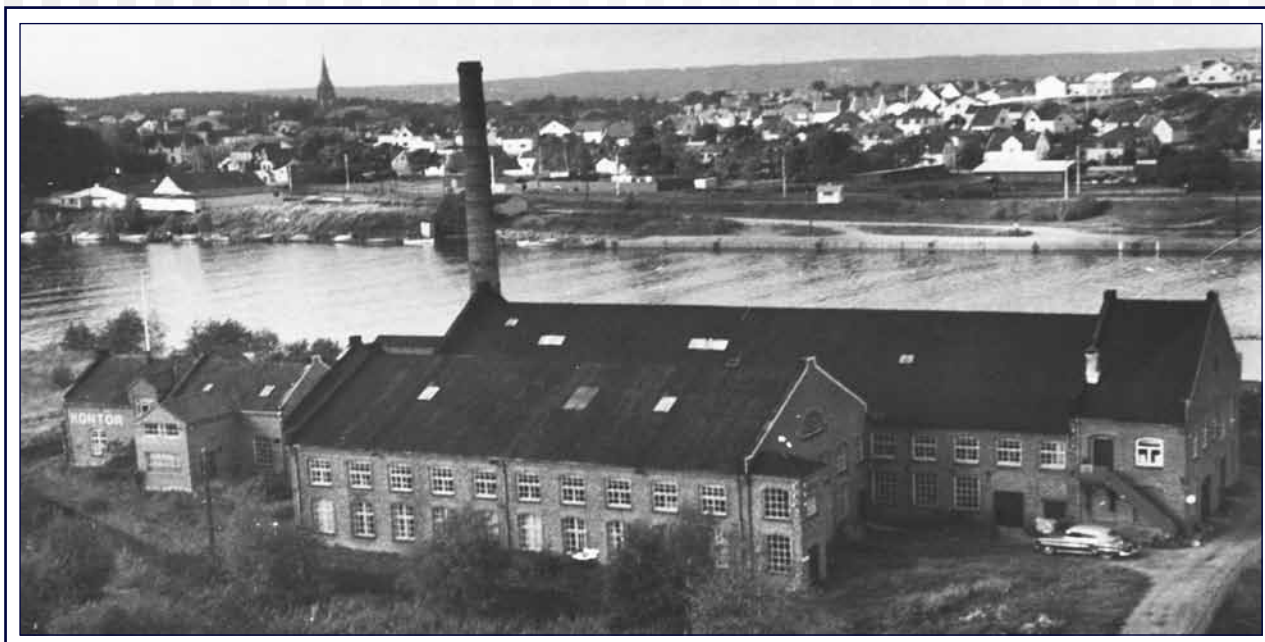
Høiax var inne i en meget god periode og sto hele tiden overfor behov for utvidelse. Samtidig opplevde bedriften at Kråkerøy kommunes interesse for å medvirke til gode og hensiktsmessige løsninger som kunne imøtekomme Høiax' behov lå noe tilbake for hva denne livskraftige og ekspanderende elektro-bedriften burde kunne regne med.



PÅ KJØRETØYET SKAL STORFOLK KJENNES!

Behovet for mer produksjonsareal ble mer og mer presserende, men Kråkerøy kommune prioriterte ikke reguleringsarbeidet og Høiax fikk tilbud om en trekanttomt mellom den gamle og den nye Rødsveien nederst i Rødsbakken på Kråkerøy. Dette ville i så fall innebære at det ble tre produksjonssteder i stedet for to – som om pest kan fordrive kolera?

ENDELIG NOK Plass - PÅ PRESTELANDET



Fra Rødsbakken til Prestelandet

Problemet løste seg ikke så lenge etter. Da viste det seg at fabrikkkomplekset til Norsk Cheviot-spinderi, grensende til Glomma like syd for broen på Prestelandet på østsiden av Fredrikstad, ble til salgs.

Her ville Høiax kunne få rikelig plass både for dagens produksjon og hva den nøkternt måtte kunne regne med av ytterligere utvidelser i overskuelig fremtid. Det dreide seg om en tre ganger så stor gulvflate som den man hadde fra før av – hele 4000 m².

Dessuten ville det bli mulig å samle enhetene i Rødsveien og Åsgård under samme tak. Forhandlinger ble innledet, enighet oppnådd med eierne av spinneriet og 1. februar 1959 overtok Høiax det gamle fabrikkbygget fra år 1900.



PRODUKSJONEN ER I GANG I NYE, ROMSLIGE LOKALER

”Man må håpe at øykommunen av hensyn til sin utvikling ikke lar enda flere gode skatteborgere og bedrifter gå fra seg”, skrev Fredriksstad Blad på lederplass.

Det var nok ord mange innbyggere og skattebetalere nikket samtykkende til.

På Brostevnet i 1957, i forbindelse med åpningen av Fredrikstad-broen, og med mottoet «Et spenn av krefter», mønstret byens, ja hele fylkets, næringsliv. Og Høiax deltok med liv og lyst, ikke minst fordi bedriften med stolthet kunne presentere et sortiment på hele 50 ulike vannvarmere.

HUSMORENS DRØMMEKJØKKEN Å LA 1957



Bromessen Fr.stad aüg. 1957

Noen uker tidligere var også Kråkerøy-broen åpnet. Likevel ble det på «fastlandet» den ekspanderende og dynamiske produksjonsbedriften vokste videre. Kort tid etter at Høiax hadde flyttet inn i de romslige bygningene etter spinneriet, passerte bedriften produksjonsnummer 90 000!

Høiax var tilbakeholden med overdreven og markskrikeresk reklame og markedsføring. Men en gave til Argus-lotteriet ga både anledning til å støtte et godt formål og få positiv oppmerksomhet i Aftenpostens spalter.

Og på Riksmessen i Oslo i 1958 fikk de sågar oppmerksomhet fra selveste Kong Olav. Vel, han var kanskje ikke signet ennå, for det ble han først en uke senere, den 22. juni 1958.

Det var gode tider for Høiax. Ved siden av elektriske varmtvannsbeholdere og beredere, hadde man registrert behov i laddistriktene også for vedfyrte beredere. Det trengtes minst 6-700 slike pr. år på landsbasis. Men lite plasskrevende elektriske småkomfyrer og bordkomfyrer var det også et marked for. En slik sideproduksjon kunne være nyttig når bedriften var inne i mer stille perioder.



"THE KING AND I"

*Riksmessen, Oslo.
29 mai til 15 juni 1958*



“HOIAX, YES, VERRY GOODD!”

Vannvarmere fra Høiax ble etter hvert eksportert til 14 land over store deler av verden. Et vellykket samarbeid med leveranser via britiske eksportører innebar at det først og fremst var «gamle samveldeland» som fikk glede av dem.

Ettersom ø'en mangler i mange av disse landenes alfabeter, regnet folk der med at bedriften i Norway het Hoiax!

Med støtte fra Norsk Eksportråd stilte Høiax som én av åtte norske bedrifter ut vannvarmere og beredere på en stor varemesse i Nairobi, Kenya 25-29 september.

6. desember 1968 avgikk Hans Elgheim ved døden, 68 år gammel. Hans sønn Jan Elgheim overtok som merkantil leder, mens Hans' yngre bror, Øyvind, fikk ansvaret for teknisk sektor.

Tørre håndklær må vi ha!

Høsten 1972 lanserer Høiax et nytt produkt på det norske markedet - en elektrisk håndklettørker. Etter en god stund å ha vært godkjent i Sverige og Finland, hadde norske tilsynsmyndigheter kommet til at konstruksjonen også kunne godkjennes i Norge.

«Tørkeren bruker 60 watt – og det er lite nok til at nylon ikke skades, mens badehåndklær i bomull blir varme og tørre mellom hver gang de brukes», forsikret disponent Elgheim. De ble levert i to utførelser: En rimelig i eloksert aluminium til kr. 200,- og en noe dyrere i høyglanspolert forkromming til 270 kr.

Det skulle etter hvert vise seg at håndklettørkeren fikk et påfallende stort marked hos de sauna-glade finnene. Høiax hadde allerede i et drøyt halvår hatt betydelige leveringer til Finland da den ble presentert for et norsk publikum på forbrukermessen *Dagens husholdning* på Sjølyst i Oslo i oktober.



Det kan for øvrig nevnes at produktet i februar året etter fikk publisitet endog i utenlandsk media idet Strömstad & Norra Bohusläns Tidning omtalte håndklettørkeren i særdeles velvillige vendinger!

Så lekkert kunne et tidsriktig bad på 70-tallet være.....

Krig i Midt-Østen demper eksporten

Etter Yom Kippur-krigen mellom Israel og Egypt/Syria i oktober 1973, bestemte de oljeproduserende landene i Midt-Østen seg for å heve oljeprisen med 70 prosent.

Dette kom til å bety at også den vanlige forbruker i et land som Norge så seg om etter muligheter for å spare energi. En slik mulighet var å la elektrisitet overta for olje i husoppvarmingen. Høiax så straks mulighetene. Etterspørselen etter så vel elektrokjeler, som forvarmere, økte merkbart ut over vinteren og våren 1974.

I bedriften selv slo man av oljefyren ved arbeidshagens slutt klokken 16. Da koblet man elektrokjeler til som så sto på til kl. 07 neste morgen, når oljefyren sjaltet inn igjen. Disponent Elgheim kunne ikke utelukke at denne vekslingen ville kunne være interessant å beholde selv om oljeprisene etter hvert kom tilbake til et mer normalt nivå.

Høye norske kostnader innebar at Høiax mistet eksport. Men dette ble langt på vei kompensert ved at salget innenlands gikk opp. Høiax var nå en av de fire største berederprodusentene i landet. De første eksportfremstøtene foretok bedriften tidlig i 1960-årene da den gjennom gode og gjensidig tillitsfulle eksportfirmaer i England leverte beredere både til Vest-Afrika, Midt-Østen, Malaysia og Hong Kong.

Da Norge var blitt høykostland nr. 1, vil det i fremtiden antagelig ikke være så mye å hente på eksportsiden, mente Jan Elgheim, som samtidig konstaterte at bedriften hittil ikke hadde hatt behov for å si opp medarbeidere. Men dette ville ikke utelukke at det ved naturlig avgang ville kunne bli nødvendig å vurdere erstatninger i en såpass arbeidsintensiv bedrift. Likevel mente disponenten at Høiax sto bedre rustet til å stå imot høykostbølgen enn andre deler av norsk, mekanisk industri.

Men snart skulle det lysne igjen:

Høiax hadde tidligere hatt en godt og stabilt marked i Gulf-land, men omkostningsekspløsjonen i midten av 1970-årene hadde gjort det vanskeligere og vanskeligere å konkurrere og det fikk selvsagt negative konsekvenser for eksporten.

I februar 1981 ble det så klart at Høiax hadde gått av med seieren i en internasjonal konkurranse om levering av elektriske vannvarmer til et større boligprosjekt i Kuwait. Hele 1100 leiligheter skulle utstyres med vannvarmere, og Høiax sin modell ble foretrukket.

Ordren representerte en verdi for bedriften på 1 million kroner.

Vannvarmerne skulle leveres i løpet av første halvår, så bedriftens 40 ansatte ville få hendene fulle.

Selv om avtalen ikke er direkte gullkantet er det oppmuntrende å konstatere at det ennå finnes markeder der kvalitet teller mer enn pris, sa disponert Jan Elgheim til Fredriksstad Blad.

Men det skulle vise seg at varmt vann fra en Høiax-bereder hadde et enda større marked i Kuwait: I slutten av mars viste ordreboken at det skulle leveres hele 4.200 beredere til en verdi av 4.5 millioner kroner. Dette betød at hver tredje installasjon i nye boligenheter i landet kom fra Prestelandet i Fredrikstad!



Klubbformann Per Johannesen demonstrerer vannvarmeren for disponert Jan Elgheim, så noen «kaldusj» er det ikke snakk om. De er begge strålende fornøyd med en 4.5 millioners eksportordre fra Kuwait. (Foto: Jan Tore Glenjen).

Stor-ordre



Høiax A/S i Fredrikstad er storleverandør av varmtvannsberedere til oljelandet Kuwait. Hittil i år har bedriften tatt en ordre på 4200 beredere til en verdi av 4.2 millioner kroner. Disponert Jan Elgheim håper på en fordobling av tallene.

Side 9

Bedriften var stadig på utkikk etter gode ideer til nye produkter og i 1983 solgte man varmtvannsberedere for fritids- og fiskebåter, som særlig var etterspurt i Tyskland.

I 1984 eksporterte Høiax 22 prosent av sin produksjon til utlandet.

Kuwait sto øverst på listen, med Finland som en god nr. to. Men også Vest-Tyskland og Sverige kjøpte beredere i store antall fra Høiax.



Øivind Olavesen pakker beredere som skal til Finland.

The Høiax Way of Life...

Høiax har alltid vært kjent for sitt gode arbeidsmiljø. Det har ikke vært uvanlig at medarbeidere har fremhevet arbeidsmiljøet som viktigste årsaken til at de har blitt.

“Jeg begynte på Høiax i Rødsveien i 1947 - jeg og en kamerat som het Egil Jacobsen. Jeg var 17 og hadde egentlig lyst på å bli radiotekniker, men det var vanskelig”, forteller Øvind Olavesen, som var Høiax-medarbeider i 48 år. “Bygningen i Rødsveien inneholdt både produksjon og lager i første etasje. I annen etasje, under et lavt loft, klatret Øyvind Elgheim omkring og lakkerte de ferdige produktene. Da produksjonen flyttet over gaten til nybygget, fikk disponenten plass til brevduene sine i det gamle lakkeringsverkstedet. Når det så led mot jul, ble ferdige beholdere stuert unna, slik at det ble plass til langbordene”, forteller Øvind videre.



En viktig miljøfaktor har vært bedriftsidretten. Oppslutningen har variert noe, men har det vært problemer knyttet til å stable et lag på banen, har man funnet samarbeidspartnere ved en annen bedrift i distriktet. Midt i 50-årene ble Høiax-karene for eksempel Østfold-mestre i fotball sammen med Fredrikstad Motorfabrikk.

Så vel på 50- som 60-tallet var det fotballen som rangerte høyest, men også miniatyrskytingen ble særdeles populær - kanskje fordi den også kunne drives i den kalde årstiden. I denne sporten drev Høiax det til mesterskap i 2. divisjon.

STAUTE KARER KLARE FOR FOTBALLKAMP!



“Hokey-pokey” ble den rene farsott en tid. Den var inspirert av “7-mann-fotball” – en oppfinnelse som imøtekom mangelen på spillere. Kanskje like gøy som om det hadde vært fulle 11 mann, blir det hevdet...I den sammenhengen var det Volvo i Østfold Motorkompani som slo seg sammen med Høiax.



Poenget med hokey-pokey var å spille bandy på en forholdsvis liten ishockeybane. Det var veldig moro, oppslutningen var så stor at det ble spilt hokey-pokeykamper klokken 24 om kvelden! Høiax-gutta samarbeidet i denne forbindelse med C. H. Evensens Industriovner. En gang kom Høiax også til finalen i håndballcupen – men ble slått ut av politiet!

For tiden er bowling den idretten som kanskje samler størst deltagende interesse. Men bowlingen har fått en utfordrer, *Artigfotball*, som er et ytterst uformelt spill som i grunnen bare forutsetter at man sammen med seks andre sparker en ball i den hensikt å få den inn i et mål. Det fremheves at laget har sine treningsøkter og at de ytterst sjelden medfører skader. Det utarbeides muntre, skriftlige referater fra kampene der det særlig legges flid i arbeidet med å forklare hvorfor det beste laget ikke vant. Eksempelvis: ”Dommeren liker ikke vår spillestil, hvilket medfører at kampen ofte blir avblåst!” Høiax’ lag kaller seg *De Rustfrie*, og det representerer med stor pågåenhet og enda større iherdighet ved turneringene. Motstandere kan være symøter, bedrifter, kameratgjenger, rødstrømper og politikere.



Stødig forsvarsslinje, fra venstre : Tom, Reidar, Rune, Roger. Med ryggen til, en motstander.

- Å jobbe her på Høix kan sammenlignes med en livsstil, sier en av bedriftens veteraner som har fulgt den i henimot femti år. Her har vært godt samhold. Økonomien har selvsagt gått opp og ned her som i de fleste andre bedrifter, men nå har vi lenge vært inne i en solid og trygg oppgangsperiode. Dertil kommer at det er satset på noen nye, fremtidsrettede produkter som gjør av vi har tro på Høiax' fremtid.

GEORG APENES INTERJUVUER "OLD BOYSA", ATLE MARKUSSEN, PER JULIUSSEN OG SVEINUNG OSKARSEN



Atle Markussen er egentlig pensjonist nå, men klarer seg ikke helt uten Høiax. Så han kommer stadig vekk og tar i et tak når det er nødvendig.

Per Juliusen skulle bare ha sommerjobb på Høiax før ferden gikk videre en gang tidlig på 70-tallet. Men slik ble det ikke, og "Julle", som han kalles, er fortsatt en del av Høiax-familien, og er et oppkomme av teknisk kunnskap når det gjelder beredere.

Sveinung Oskarsen har også vært på Høiax i over 40 år, og kan bedriften ut og inn, til stor glede både for kundene og ferskere ansatte.

Tilsammen har altså disse karene mye over 100 års fartstid på Høiax! Det sier i grunn ikke så rent lite om Høiax som arbeidsplass - eller var det *livsstil* vi burde kalle det? The Høiax Way of Life...

Buskoven på banen

Av alders- og helsemessige årsaker hadde de to aksjonærene i noen tid vurdert å overdra bedriften til nye interessenter og selv trekke seg tilbake. De hadde begge et sterkt ønske om at virksomheten skulle drives videre i Fredrikstad. Eierne hadde mottatt en rekke henvendelser fra interesserte kjøpere, men hadde blitt stående fast ved at tilbudet fra produksjonssjef Ole Christian Buskoven ved Nye Fredriksstad Mek.Verksted ville være det som best ivaretok de ansattes interesser. Interessenter som enten ikke kunne garantere drift i mer enn et par år, eller som ville flytte produksjonen ut av byen, ble avvist.

I 1984 var situasjonen den at Høiax hadde 35 ansatte, en årsomsetning på 13 millioner kroner, men med avtagende overskudd på grunn av voksende konkurranse og økende kostnader. Ordrebøkene var likevel fulle. Berederne ble stort sett solgt i Norge, mens vannvarmerne hadde størst interesse på eksportmarkedet.

I avisintervjuer i forbindelse med eierskiftet fortalte Buskoven at han allerede hadde vært på et allmannamøte på Høiax for å presentere seg og at han også der hadde gjort det klart og tydelig at han fortsatt ønsket et nært samarbeide med bedriftens medarbeidere. Overtagelsen ville skje ved årsskiftet.



OLE CHR. BUSKOVEN TAR OVER HØIAX

- I 1984 ble det kjent at Høiax var til salgs, og du fattet interesse, Ole Buskoven ?

- Ja, jeg gjorde det. Jeg jobbet på FMV som nettopp hadde levert sitt siste bidrag til utbyggingen av Heimdal-feltet. Den umiddelbare fremtid kunne se litt uklar ut, så jeg takket ja til et tilbud fra Statoil. Det ville i så fall innebære pendling til Oslo. Men så dukker da Høiax opp, og det syntes jeg var veldig interessant. Og så betydde det at jeg slapp å pendle!

- Men hva visste du egentlig om bedriften, og hvorfor lot du deg ikke skremme av at overskuddskurven disse årene ikke akkurat var sterkt stigende....? Og; hadde du noe greie på vannvarmere?
- Jeg mente å se et potensiale, og jeg må få lov til å si i ettertid at jeg hadde rett. Jeg har ikke angret en dag. Jeg overtok 1. januar 1985 og satte i gang med å bestille nye maskiner. Og så sa jeg opp akkordavtalene og la på et skikkelig lønnspålegg arbeidstakerne ikke ventet seg. Resultatet var at jeg kunne vente større innsats – og at jeg også kunne stille noe større krav. Det funket, som det heter.
- Du er i dag ikke mer enn 70 år. Likevel lot du junior Thomas overta for tolv år siden ?
- Det skjedde gradvis, men prosessen har, etter min mening, vært vellykket.

Kompetanse kan også selges

En kjempekontrakt med Hydro Porsgrunn i forbindelse med en større stål- og rørsveisejobb innebar at Høiax høsten 1990 plutselig trengte 90 nye, godt kvalifiserte sveisere. På denne tiden hadde bedriften også oppdrag for Statoil i Stenungsund i Sverige, og dyktige og erfarne sveisere var mangelvare.

Block Watne-filialen på Lisleby slet på denne tiden hardt og så seg om etter nye eiere. Ole Christian Buskoven meldte seg som interessert og forhandlinger kom i stand. Det endte med at Buskoven stiftet selskapet Lislebygg Eiendom A/S og kjøpte eiendommen.

Uten for mye brask og bram markerte Høiax samme høst sitt 70-års-jubileum.

Å dele godene..

I 1989 falt Jernteppet pladask til jorden, og det viste seg at flere av Østblokk-landene sto overfor store problemer. Ikke minst i Albania var nøden grunnleggende, skrikende vond. Selv de enkleste ting som vaskevann manglet.

Høiax ydet sin skjerv sammen med mange andre ved å sende avgårde en hel lastebil med beredere slik at i hvert fall pleietrengende demente kunne få seg en kroppsvask, forteller Ole Buskoven.

FREDRIKSSTAD BLAD TORSDAG 16. DESEMBER 1993

Hjelp kommer frem til Albania



Foto: PRIVAT

Baderom 1. Reidar Klannerud i ferd med å montere en varmtvannsbereder på et baderom.

Nye, danske eiere

Høiax ble solgt til den danske Metro Therm-gruppen i 1998. Også den hadde blitt grunnlagt i 1920-årene, og hadde produsert vannvarmere siden 1947.

I oktober 2000 tok Thomas Buskoven over som administrerende direktør.

I 2000 inngikk Høiax avtale med Lislebygg Eiendom A/S om å flytte produksjonen og administrasjonen til adresse *Trippedveien*, på Lisleby, der Høiax nå kunne få kjøpt en del av den opprinnelige Block Watne-eiendommen. Produksjonen på Prestelandet hadde lenge vært tungvint, med produksjonsflater på to plan. På Lisleby ville man få samlet alt på et plan, og i tillegg ha ekspansjonsmuligheter både for produksjonen og administrasjonen.

I 2003, tre år etter at danskene overtok, ble både dansker og nordmenn kjøpt opp av svensker. Metro Therm-gruppen ble i sin helhet solgt til svenske NIBE Industrier AB i Markaryd.

Thomas Buskoven ble fortsatt med når Høiax' produksjon og planlegging skulle koordineres av en av Europas største og mest effektive aktører på energisystemer og oppvarming med både tradisjonell elektrisitet og varmepumper.

Høiax markerer sitt 80-års-jubileum i oktober 2007

Det er en ung og nytenkende 80-åring som fyller år i dag, sier administrerende direktør Thomas Buskoven til Fredriksstad Blad.

Han forteller at det vil bli arrangert "Åpent hus" for de ansattes familier, hvorpå de yngste familie-medlemmene blir transportert til 'Badeland' – med veltemperert vann i grandiose mengder - utenfor Sarpborg. Dagen avsluttes med stor fest på Grunnmurede i Gamlebyen.



GRUNNMUREDE I GAMLEBYEN DANNET EN FANTASTISK RAMME RUNDT 80-ÅRS JUBILEET.

Trelast – tegl – teknisk industri

I seilskutebyen Fredrikstad var det i generasjoner slik: *Konfirmasjon – og så av sted med en brigg eller bark.* Etter hvert dukket alternativer opp som for en del familier kanskje kunne virke mer humane: Man kunne gå i lære eller begynne på en av diktstrikets stadig flere mekaniske industribedrifter.

I et fødselsdagsintervju med Fredriksstad Blad i 2010 forteller for eksempel Dagfinn Jensen at fra han var 15 til han dro i militæret, jobbet han på Høiax. Der lærte han nok til å kunne bli karosseri-oppretter da han ble dimitert.

Thomas Buskoven minner i intervjuet om at Høiax var en av de første vannvarmerprodusentene i verden som utviklet og produserte rustfrie trykktanker. Han forteller også at det er sveisemetodene som avgjør hvor lenge et produkt vil kunne vare. – *Våre produkter har en levetid på 35 år – noe som er helt unikt.*

Etter at bedriften flyttet inn i nye lokaler på Lisleby ble produksjonen åttedoblet. På 15 000 m² var det plass nok.



HØIAX, by day



HØIAX, by night

Det har gjennom årene vært gode relasjoner mellom arbeidsgiver og arbeidstaker på Høiax - til dels meget gode. Undertiden har det kanskje vært nødvendig å ”hoste litt i lovotten”, men endog de milde trusler har det sjelden blitt noe av – verken streik eller lockout. I en såpass liten bedrift er en god, løpende samtale om felles interesser og felles anliggender en betingelse for å utvikle og beholde et godt sosialt klima.

Tross stadig sterkere internasjonal konkurranse, hadde Høiax også i 2009 et godt år. Og svenske NIBE Industrier kunne gå på postkontoret i Markaryd og hente et aksjeutbytte på 14 millioner.

Hvordan “rettlede” enkelt og greit?

Å montere og bruke en vannvarmer er ingen heksekunst. Om rørleggeren trenger faglig veiledning, skal denne ikke gjøres vanskeligere og mer omfattende enn nødvendig. Den var tidligere bundet til varmeren med en hyssing og på baksiden hadde man fått plass til garantibestemmelsene. Praktisk – to ting på ett sted! I mange år var garantien mot fabrikkasjonsfeil ett år; nå er den som kjent 12 .



Inspirert av Platon

Da Høiax utvidet produktsortimentet med varmepumper basert på jordvarme, representerte dette et helt nytt felt for dem. Meget raskt fant man ut at en av betingelsene for at denne teknologien skulle kunne bli både en teknologisk og kommersiell suksess, var at de som skulle installere utstyret var fullt fortrolig med *hva* de skulle gjøre, og *hvordan*. Gikk det galt måtte bedriften regne med at det var den som fikk kjeften. Og reklamasjonene. Og i verste fall et krympet marked.

Man gikk derfor til det like uvanlige, som spektakulære skritt å opprette *Høiax Akademiet* – uten blygsel lånt av salig Platon som drev en privatskole i Aten med lignende navn.

På dette moderne kurssentret som ligger sentralt på fabrikkområdet på Lisleby, får butikkansatte, saksbehandlere, lærlinger, rørleggere og montører nødvendig grunnutdannelse, samt, om det er ønskelig, videregående kurs.

Målet er enkelt - alle som påtar seg å sette opp en varmepumpe fra Høiax skal vite hva de gjør!



The image is a promotional graphic for Høiax Akademiet. At the top, the logo features the word "Høiax" in a large, bold, blue font with a registered trademark symbol, and "AKADEMIET" in a smaller, blue, sans-serif font below it. The background of the graphic is a light grey architectural floor plan with various rooms and corridors. In the center, there is a large photograph of a modern, bright conference room with a long table and chairs. Below this main photo are three smaller inset images: the left one shows a control panel and a white cylindrical unit; the middle one shows a technical diagram or schematic; the right one shows two white cylindrical units in a room. At the bottom, the text "VARMEPUMPEKURS" is written in a large, bold, blue, sans-serif font. Small circular labels with text like "SL 1", "SL 8", and "SL 7" are scattered around the floor plan background.

Landets eldste varmtvannsprodusent

I 2009 kan Høiax slå fast at bedriften innenfor sitt område er den eldste i landet. Det er for lengst slutt på den tiden da Høiax nøyde seg med å levere beholdere som ble skrudd fast i veggen over kjøkkenbenken eller beredere som sto inne i et mørkt hull i en kjeller. Nå er det komplette systemer for varmt vann, rør-i-rør, vannbåren gulvvarme og – ikke minst – varmepumper brosjyrene og hjemmesidene fra Høiax presenterer.

Bedriften holder kontinuerlig utkikk etter nye materialer eller metoder som kan forbedre produktene. Innenfor dette området er det verken mulig å erobre eller beholde en slik posisjon med mindre eiere og ledelse holder et våkent øye med produksjon, markedsføring og service.

Enda et stikkord er *profilering*. Når en velansett rørleggerkjede peker Høiax ut som "Årets leverandør" betyr det kanskje mer for Høiax og bedriftens omdømme både på kort og lengre sikt enn flere kvadratmeter med selvskrytende annonser.

Eller at Nordisk Barometer rangerer Høiax på 4. plass over bedrifter med best omdømme i Østfold!

Disse Fredrikstad-bedriftene har best omdømme **FAKTA**

1. Projectiondesign
2. Brynild-Gruppen
3. Prediktor
4. Høiax
5. Hydrolift
6. Jackon
7. Jøtul
8. Kynningsrud
9. Fredriksstad Blad
10. Fredrikstad Energi

Undersøkelsen er gjort av Nordisk Barometer i samarbeid med Nordca.

Det blir også gjort tilsvarende undersøkelser i andre regioner. Kriteriene er evnen til nyskaping, økonomi, synlig og troverdig ledelse, arbeidsmiljø, forretningsmoral og samfunnsansvar.

(Fredrikstad Blad, 27.08.2010)



Med et sus av Hydrolift & Koenigsegg...

At varmtvannsbeholdere skulle være pene ved siden av å være praktiske, velfungerende og vedlikeholdsfrie hadde sjelden vært noe tema i Høiax-ledelsen. Den skulle jo henge på en kjøkkenvegg eller i en kjeller. En omgang lakk fikk greie seg.

Men i 1970-årene mente stadig flere at begrepet “industridesign” burde opp på dagsordenen.

I Fredrikstad har man en industridesigner i internasjonalt format – Bård Eker. Kanskje mest kjent for sine strømlinjeformede biler og båter, men ellers en herre med allsidige interesser.

Om han kunne tenke seg å formgi varmtvannsberedere?

-Hvorfor ikke, sa Eker. En bruks- og nyttegenstand bør da også kunne være vakker?

Det er ennå ikke kommet rapporter om at en Eker-designet bereder er plassert i en stue eller i en skulpturpark, men det varer nok ikke lenge...



BÅRD EKER, TITANIUM EXTREME 200 L. AND OTHER EXTREME MACHINES...

Energieffektivitet – nytt konkurransemoment

Stadig flere bytter bereder – ikke fordi den gamle ikke er flink nok til å varme opp vannet, men fordi den også bruker en god del energi på å varme opp omgivelsene. Glassvatt var i mange år løsenet når det gjaldt isolasjonsmateriale, men det er ikke godt nok, mener Høiax-folket. Med et moderne, vannbasert skum-materiale og nye teknikker er det faktisk mulig å halvere “kaloritapet”. Og med stigende strømpriser er dette interessant endog for en alminnelig husholdning.



Det er ikke utseendet som teller...

Dette bildet fikk vi tilsendt av en kunde. Denne gamle sliteren er kanskje ikke akkurat vakker lenger, men den gjør dog nytten sin ennå!

Returordning for utslitte beredere

Utrangerede varmtvannsberedere inneholder ikke så rent lite som – om det blir tatt vare på – kan brukes igjen. Norske rørleggerbedrifter har dannet Renas AS som tar imot og demonterer “utslitte” beredere og beholdere. Høiax er aktivt med i denne ordningen - for å bidra sitt til at verdifulle ressurser som rustfritt stål blir resirkulert.



Thomas Buskoven planlegger 100-årsjubileet..

Ved neste store jubileum ligger Høiax i Midtens Rike og bruker kinesisk i bruksanvisninger og garantierklæringer.....?

- Jeg tror ikke det, svarer Thomas Buskoven, dagens administrerende direktør på Høiax. Jeg tillater meg både å tro og å regne med at det som gjennom 85 år har brakt oss dit vi er i dag, vil hjelpe oss videre – forutsatt at vi har evne og vilje til å ta det med oss!

Og hva er nå det, om vi tør spørre?

- For meg ligger det nok nær å kalle det "lagånd". Andre ville kanskje bruke et annet uttrykk, men det er det jeg har i tankene. Vårt mål gjennom disse årene har vært å skape trygghet og vekst gjennom lønnsomhet. Derfor er det blitt et slags ordspråk her på fabrikken at vi sier "Litt bedre, hver dag, sammen". Noen vil kanskje si at slike formuleringer er tomme ord; svada og klisjeer. Men for oss er det faktisk erfaringsbekreftede realiteter.

Men slikt sier vel alle arbeidsgivere – i hvert fall når det nærmer seg tariffoppgjør?

- Men alle som har arbeidet her i en kortere eller lengre periode har nok opplevd at vi trekker lasset sammen. Det er sammen vi har levert kvalitetsprodukter både hjemme og ute. Det er sammen vi har skapt trygghet for arbeidsplassene våre. Det er sammen vi har akseptert omstillinger slik at vi kan imøtekomme og endog styre fremtiden - ikke bare akseptere den!



Men kinesisk eller indisk eller chilensk berederfabrikasjon må vi vel regne med i hvert fall vil kunne komme prismessig godt ut av en konkurranse?

- Ja, det er riktig. Men verken våre norske kunder eller våre tradisjonelle eksportmarkeder i Europa legger utelukkende vekt på pris. Geografisk og kulturell nærhet til markedet og leverandørens tilpasningsdyktighet er også viktige faktorer.

Høiax er i dag en interessant varmpumpeleverandør. Jordvarme må da, ved siden av fossekraft, være den reneste energien vi har?

- Absolutt. Her ligger nye muligheter og venter på oss – sammen med nye utfordringer. Men dem skal vi takle.

Skaper EU og EØS problemer slik du nå ser det?

- Nei. Bryssel vil ha ned el-forbruket og det er jo olje og kull fremfor alt som sørger for elektrisitet i EU. Restriksjoner som dette kan uansett ikke innføres over natten. Jeg tror at vi etter hvert vil se regionale løsninger som innebærer at for eksempel Norge med hydroelektrisk kraft og varmpumper ikke rammes av et forbud som har adresse til andre land med en annen energiforsyning.

Optimist både av lynne, erfaring og innsikt, altså?

- Ja, mottoet ”Litt bedre hver dag sammen” er faktisk min observasjon; ikke platt ”julebordnorsk”, finter Thomas.

Hotix 2012 - et velsmitt maskineri

200 LITERE PÅ VEI INN I SKUMKARUSELLEN FOR Å BLI MARKEDETS BEST ISOLERTE



SVEISETEKNOLOGI I VERDENSKLASSE

RUSTFRITT STÅL AV HØYESTE KVALITET

BEISEANLEGGET SØRGER FOR MARKEDETS MEST MOTSTANDSDYKTIGE INNERTANKER



SVEISETEKNOLOGI I VERDENSKLASSE

RUSTFRITT STÅL AV HØYESTE KVALITET

Så er vi da, på sett og vis,
tilbake til de to glødelampene
på Lisleby Brug en vinterdag i
1877. De lyste rundt seg inne
på høvleriet til Søren Wiese,
men fremfor alt lyste de
fremover – mot nye
muligheter.

Takk for følget!



- 
- 2012 - Høiax feirer 85-årsjubileum - som komplett systemleverandør innenfor varmtvann, varmepumper, vannbåren varme og rør-i-rørsystemer
 - 2003 - Metro Therm-gruppen blir i sin helhet solgt til svenske NIBE Industrier AB
 - 2000 - Høiax utvider igjen, og flyttes til 15000m² på Lisleby
 - 2000 - Thomas Buskoven tar over som administrerende direktør
 - 1998 - Høiax blir solgt til den danske Metro Therm-gruppen
 - 1990 - En kjempekontrakt med Hydro Porsgrunn innebar at Høiax høsten plutselig trengte 90 nye, godt kvalifiserte sveisere
 - 1984 - Ole Chr. Buskoven overtar Høiax
 - 1981 - Høiax mottar stor-ordre fra Kuwait
 - 1970-åra - Høiax starter, som en av de første i verden, produksjon av rustfrie beredere
 - 1968 - Hans Elgheim dør, og Jan og Øyvind Elgheim tar over ledelsen
 - 1958 - Høiax deltar på Riksmessen i Oslo, og besøkes av Kong Olav
 - 1957 - Høiax utvider, og flyttes til Nabbetorp
 - 1948 - Høiax utvider, og flyttes til Rødsbakken
 - 1927 - Høiax er i startfasen med berederproduksjon

Kilder:

Kråkerøys historie I & II:
Handel og vandel i Kråkerøy
Lokalavisene i Fredriksstad,
Utklippssamlingen, lokalavdelingen, Fredrikstad Bibliotek
Samtaler med Grethe og Sigmund Arnfløt, Jan Storhøi, Jan Elgheim,
Harald Haraldsen, Knut W. Engebetsen, Øivind Olavesen, Harald Thoresen,
Atle Markussen, Per Juliussen, Sveinung Oskarsen, Ole Chr. Buskoven og Thomas Buskoven

Noter:

- I Hentet fra Thorleif Lindtveits artikkel *Teknikken i dagliglivet* i Norsk Kulturhistorie, bind 6, Oslo 1980
 - II *Sundhedsbladet*, Kristiania nr. 8 1886
 - III Opplysninger fra Grytlig og Støa: *Fra årestue til smarthus – teknologien som formet boligen*, Oslo 1988
 - IV Fra *Det Norske Næringsliv*, Østfold Fylkesleksikon, Bergen 1951
- 1) s. 29, bildet øverst til høyre er fra Egil Haraldsens samlinger
 - 2) s. 29, bildet nederst til høyre tilhører Øivind Olavesen

Projectiondesign har best omdømme av alle bedriftene i Fredrikstad

Best likt av bedriftsledere

Projectiondesign gikk til topps for andre gang, da næringslivet i går kåret sin omdømmefavoritt.

NÆRINGS LIV

SVEIN A. HALVORSEN

svein.halvorsen@f-b.no
Twitter: @SveinAHalvorsen

977 43 900

En grundig undersøkelse, hvor byens næringslivstoppledere har sagt sitt, rangerte Projectiondesign høyest av alle firmaene i Fredrikstad.

På andreplass havnet Jackon, mens Høiax fikk bronse i den lokale kåringen av Norgespulsen. Det var Nordisk Barometer, sponset av Nordea, som hadde ansvaret for undersøkelsen med kåring.

- Oppskriften er å være konsistent, åpen og ærlig. Vi forsøker å holde oss stødig på den kursen vi har stukket ut, smiler vinner Jørn Eriksen i Projectiondesign når FB spør om hva han gjør.

Bedriften på Øra har nå passert 200 ansatte og vokser videre i det han kaller et vanskelig marked. Omdømmeprisen tar han med seg som god attest.



BEST OMDØMME: Omdømmevinnerne i Fredrikstad, fra venstre: nummer to Magne Solgaard (Jackon), omdømmevinner Jørn Eriksen (Projectiondesign) og tredje beste Thomas Buskoven (Høiax)

FOTO: GEIR A. CAR

Og helt til sist denne lille etterpåslengeren -
det var en hyggelig oppmerksomhet i jubileumsåret!



Varmt vann i tankene i 85 år!

