

Fredriksstad Blad

Mandag 8. februar 2016 UKE 6 • NR. 32 • 127. ÅRGANG • TIPS: 02303 • LØSSALG KR 30 • F-B.NO

Lysere tider

Dagen har blitt to timer og 33 minutter lengre siden vintersolverv.

KNIVET OM AVANSEMENT

St. Croix-huset var fylt til randen av talent da UKM gikk av stabelen.

SIDE 18



- TENNIS ER HELT TOPP!

Ida (6) var blant de 2.000 som prøvde seg under Barneidrettens dag.

SIDE 22-23



Flyseteavgiften var verken Venstres idé eller ønske.

SINDRE W. MORK, lokal Venstre-topp



FOTO: TROND THORVALDSEN

Borte bra, hjemme best

Konkurrentene rundt ham er stadig på jakt etter billigere land å produsere i, men for Høiax-sjef **Thomas Buskoven (47)** er outsourcing et absolutt fremmedord. - Det uttrykket skjønner jeg ikke noe av, vi har det best i Fredrikstad, slår han kategorisk fast. Det tradisjonsrike selskapet kan nå bli Årets Bedrift i Fredrikstad. **SIDE 12-13**

MENY

Hverdagen

ER BEDRE MED MENY

Tilbudene gjelder fra mandag til onsdag

Finn oppskrifter og tilbud på MENY.no eller i



-appen!



SPAR 32%

29⁹⁰

ord.pris 44,50/pk

Kjøttdeig av storfe
400g, u/salt og vann
(74,75/kg)



Nytt brød hver torsdag!

SPAR 34-37%

FAST KNALLKJØP
25⁰⁰
pr stk

Alpebrød
600g, grovt/fint
(41,67/kg)



Findus
stort utvalg frossen fisk

-30%



Blomkål
Spania, pr stk

9⁹⁰
pr stk

Vi tar forbehold om eventuelle trykkekfeil og prisjusteringer. Tilbudene gjelder 8.2. - 10.2.

7 039363 190007

Jobben min

Fredrikstads næringsliv er spekket med bedrifter som har spennende historier å by på. I spalten «Jobben min» vil Fredrikstad Blad fortelle noen av dem. Har du tips om en arbeidsplass som driver med noe helt spesielt, en gründer som fortjener oppmerksomhet eller rett og slett en tradisjonsrik bedrift? Da vil vi gjerne høre fra deg.

Kontakt journalist jan.erik.skau@f-b.no, mob 928 40 902 eller marianne@f-b.no, mob 928 40 919

Hva skal vi leve av etter oljen?



Spaltist

FREDRIKKE STENSRØD
Daglig leder,
Næringsshagen Østfold

Oljeprisen faller! Arbeidsledigheten øker! Hva skal vi leve av etter oljen?

SLIKE OVERSKRIFTER har preget mediehverdagen den siste tiden. Det er dramatisk for de det gjelder og arbeidsledigheten øker, også i Østfold. Norge har vært i særdeles heldig situasjon lenge. Med høye inntekter og få mennesker å dele verdiene på, har vi skjenket oss rause goder. Det har vært mangel på arbeidskraft, og vi har importert arbeidskraft fra Sverige, Polen og Spania. Nå har Norge kommet til et skille, og må etter hvert revurdere hvordan samfunnet er lagt opp. De politikerne som tør å ta tak i dette blir nok ikke populære, men vil kanskje bli sett tilbake på som modige og fremtidsrettede (men om de får fornyet tillit ved neste valg er mer tvilsomt).

SANNHETEN ER at det er mange som har levd uten oljen i mange år allerede, men de har kommet i skyggen av det glinsende svarte gullet som vi alle har vært så hypnotisert av. Det er en endring på gang. Det snakkes om innovasjon, gründerskap, grønn økonomi og behovet for vekst. Det vitner om en ny vår. De som lenge har levd i skyggen av oljen, får nå endelig lov til å vise seg frem. Det er nok av gründere med gode ideer der ute.

SPØRSMÅLET GRÜNDEREN ofte stiller seg er: Hva gjør jeg med denne gode ideen? Hvor og hvem kan jeg henvende meg til? Kommunene og

næringsforeningene er opptatt av hva de kan gjøre for å beholde og tiltrekke seg nye kloke hoder og dermed arbeidsplasser. Gründere, kommuner og næringsforeninger har mange felles interesser. Det er også dessverre slik at mange nystartede bedrifter ikke overlever. Grunnene til det er mange. Gründeren blir ofte alene med sitt verk og jobber seg i hjel. Han eller hun går tom for kapital, eller mangler nettverk og føler seg ensom. Derfor er det viktig å skape nettverk og hjelpe dem til å få tilgang til risikokapital. Det er blant annet rollen til en næringshage.

I FREDRIKSTAD denne uken, vil Næringsshagen Østfold igjen starte opp et «Vekstprogram». Det henvender seg i første omgang til kvinner som ønsker å skape sin egen arbeidsplass. Programmet går frem til sommeren og det tar for seg hele fasen fra start til vekst. Dette er gode kunnskaper å ta med seg, men kanskje det aller viktigste med et slikt program, er at man skaper seg et nettverk.

VI TRENGER alle hjelp noen ganger, og nettverk kan da være helt avgjørende. Vi må støtte og heie på disse gründerne som risikerer hus og hjem, så vi alle skal ha en fremtid også etter oljen. Her ønsker Næringsshagen Østfold å være en ressurs for hele regionen.

● NÆRINGSHAGEN

- ▶ Næringsshagen Østfold arbeider med utvikling, vekst og nyskaping i Østfold.
- ▶ Det skjer gjennom rådgivning og oppfølging av entreprenører, kompetanseheving, nettverksbygging, prosjektledelse og -utvikling
- ▶ Næringsshagen Østfold er en del av Næringshagene i Norge med den målsetting å drive regional næringsutvikling. Vi er støttet av SIVA og Østfold fylkeskommune.

66

Fredrikstad Næringsforening fikk 66 nye medlemmer i 2015. De fleste av de nye medlemmene, 53, er lokale bedrifter. Resten er personlige medlemmer som for eksempel studenter.



Vi er opptatt av historien. Der Havnelageret ligger, startet i sin tid bestefar virksomheten med engroshandel av

frukt og grønt.

MAGNUS FREDRIKSEN
Restaurantgruppen

Bedriften s

Outsourcing har aldri vært tema hos Høiax på Lisleby. Her er det insourcing som gjelder.

MARIANNE HOLØIEN
marianne.holoiien@f-b.no
Twitter: [marianne3107](https://twitter.com/marianne3107)

Det uttrykket skjønner ikke jeg noe av. Her snakker vi om insourcing. Vi må produsere her i landet. Iallfall for vår bedrift burde ikke det være verre nå enn tidligere, sier Thomas Buskoven (47), andre generasjon Buskoven-direktør ved Høiax.

Ved Lisleby-bedriften, historisk mest kjent for produksjon av varmtvannsberedere, har det aldri vært snakk om å sette ut produksjon, selv om produksjonen definitivt kan gjøres billigere andre steder.

- Bra medarbeidere

Han er rask til å trekke frem menneskene på Høiax når resultatene til bedriften skal forklares.

De fleste av sakene Fredrikstad Blad har skrevet om Høiax de siste 15 årene, har inneholdt ord som «rekord», «overskudd» - eller begge deler. Det kan bli fort bli brukt igjen for 2015. I 2014 hadde bedriften en omsetning på nesten 214 millioner kroner og leverte et resultat før skatt på drøye 27,5 millioner kroner. Buskoven vil ikke røpe tallene for 2015, men opplyser at er snakk om en liten vekst.

- Vi har et robust konsept. Og vi har mange bra medarbeidere. Det hjelper ikke med verdens flotteste maskinpark og produksjonsutstyr, hvis menneskene som er der ikke orker. Da virker ingenting, er hans forklaring.

Stor satsing på utvikling av nye produkter og forbedring av gamle, er en annen ting Buskoven gjerne trekker frem.

Startet på Kråkerøy

Det er 89 år og et hav av industriutvikling mellom den vedfyrte varmtvannsberederen fra

● ÅRETS BEDRIFT

- ▶ Tre av byens mest veldrevne bedrifter er nominerte:
- ▶ Odin Maskin AS, Nxtech AS og Høiax
- ▶ Kriterier er: God lønnsomhet, solid markedsposisjon, godt arbeidsmiljø og evne til produktutvikling og markedsføring
- ▶ Prisen deles ut i samarbeid mellom Fredrikstad Næringsforening og Fredrikstad Blad
- ▶ Delt ut årlig siden 1978
- ▶ Kåres 10. februar
- ▶ Henriksen Brenselforretning ble Årets bedrift 2014

● HØIAX

- ▶ Grunnlagt i 1927.
- ▶ Norges eldste produsent av varmtvannsberedere.
- ▶ Hovedkontor og produksjon i Fredrikstad. Salgsavdelinger i Oslo, Trondheim og Bergen.
- ▶ 82 ansatte.
- ▶ Eies av den svenske Nibegruppen gjennom danske MetroTherm.
- ▶ Har fem kjerneområder: tappevannsystemer, rør-i-rørvannsystemer, og varmepumper og pressystemer.
- ▶ Fabrikken er på 15.000 kvadratmeter.

slutten av 20-årene i foajeen hos Høiax til de moderne systemene bedriften produserer i dag for å forsyne folk med blant annet varmtvann, varmepumper og vannbåren varme.

Det var familien Elgheim som startet opp produksjon av varmtvannsberedere i lokalene sine på toppen av Rødsbakken i 1927, og drev Høiax gjennom to generasjoner. I 1984 kjøpte Ole Buskoven bedriften. Og for 16 år siden tok Thomas Buskoven over. Siden andre generasjon Buskoven tok over driften, har mye skjedd, for å si det mildt. Det kan blant annet nevnes at bedriften i 2005 startet med varmepumper og vannbåren gulvvarme. To år senere begynte bedriften med rør-i-rør-systemer. I fjor begynte bedriften å levere pressystemer for rørleggere.

Har aldri sagt opp noen

Bedriften er opptatt av å være systemleverandør og minst mulig avhengig av eksterne leverandører når produktene deres skal monteres ute hos folk. I fjor bygde de også et nytt testlaboratorium, som skal måle



Det uttrykket skjønner ikke jeg noe av. Her snakker vi om insourcing.

THOMAS BUSKOVEN
Adm.dir. Høiax

varmetapet til nyutviklede produkter. Men den aller viktigste endringen de siste 10-15 år?

- Det er den kontinuerlige utviklingen. Den utrettelige evnen folkene her har til å fikle med konseptet og gjøre det bedre. Summen av alle ting, mener Buskoven.

Oppsigelser er tilsynelatende også et like fremmed ord i bedriften som outsourcing. Iallfall kan ikke Buskoven huske at noen har blitt sagt opp de 16 årene han har hatt ansvaret. Blir det arbeidskraft til overs, prøver bedriften å finne nye oppgaver. Da varmtvannstankprodusenten for eksempel etter mye prøving og feiling var klare med en robotstyrt produksjonslinje for sveising og løfting av varmtvannsberedere for et par år siden, var det aldri snakk om å si opp den delen av staben som hadde utført disse oppgavene før.

Tok over hele staben

- Det er jo for ille hvis folk skal miste jobben når vi automatiserer - når de har gjort en bra jobb. Da er det vårt ansvar å prøve å finne nye ting, sier Buskoven.

Han mener dette har ført til både nye produkter og nye forbedringer. Staben har opp gjennom årene økt jevnt og trutt til dagens 82 ansatte. Blant de sist ankomne, er en avdeling fra den vernede bedriften Industriprodukter i Halden - en avdeling som le-



Nyetableringer i Fredrikstad siste uke

- ▶ Babsvik Eiendom, Smedens gård 2, 1605 Fredrikstad. Aksjeselskap.
- ▶ Cecado Holding AS, Johnseveien 40, 1628 Engelsviken.
- ▶ Fredrikstad Live AS, Færgeportgaten 76, 1632 Gamle Fredrikstad. Aksjeselskap.
- ▶ Ice Nordic AS, Raa Høyfjell 1, 1617 Fredrikstad. Aksjeselskap.
- ▶ Mimarma AS, Rognebærstien 7, 1615 Fredrikstad. Aksjeselskap.
- ▶ Myr-veien 8 AS, Borgarhallveien 5, 1654 Selbak.
- ▶ Alpina Reise Bo AS, Kinogaten 10, 1653 Selbak. Aksjeselskap.
- ▶ Bayard, Freskoveien 16, 1605 Fredrikstad. Aksjeselskap.
- ▶ Sense Boligstyling AS, Dikeveien 41, 1661 Rolvsøy. Aksjeselskap.
- ▶ Sollie Prosjekt, Øyenkilveien 57, 1621 Gressvik. Aksjeselskap.
- ▶ Advokat Håkon Bodahl-
- Johansen, Tordenskiolds gate 1, 1606 Fredrikstad. Aksjeselskap.
- ▶ R-L Holding AS, Logredammen 11, 1626 Manstad. Aksjeselskap.
- ▶ Rødningen Drift AS, Dyrefaret 17, 1615 Fredrikstad. Aksjeselskap.
- ▶ (Listen er ikke komplett)

Som «insourcer»



NYE KOLLEGER: Da en avdeling av en vernet Halden-bedrift skulle legges ned, tok Høiax over det hele - og fikk Victor Winger (til venstre), Ole Fosby og Ronny Sebe (nr. 3 og 4 fra venstre) som kolleger. Her med Werner Larsen, utvikling, produksjonssjef Vidar Gundrosen og adm.dir. Thomas Buskoven. **BEGGE FOTO: TROND THORVALDSEN**

verte ledninger til Høiax, men som i fjor skulle legges ned.

Da Lisleby-bedriften fikk høre at avdelingen skulle avvikles, tok de affære.

- Da vi fikk beskjed om at de skulle legges ned, de som produserte en så viktig komponent, snudde vi oss rundt og kontaktet ledelsen. Det endte med at vi tok over alle maskinene og menneskene. Det hadde vært for tragisk om de skulle bli satt på gaten. Vi lurte litt på om vi kom til å klare å ivareta menneskene, men de har glidd rett inn og gjør en super jobb, sier Buskoven.

- Helt konge. Det er spennende å prøve noe nytt, selv om du egentlig gjør mye av det samme, sier Ole Fosby, veileder på avdelingen som nå har fått Fredrikstad som arbeidssted.

Eksportambisjoner

Valutaendringer og svak norsk krone byr unektelig på utfordringer for en produksjonsbedrift som importerer mer materialer til produksjonen enn den foreløpig eksporterer ut av ferdige varer.

- Det er en kamp hele tiden. Men jeg har ikke tro på at vi

skal bli spesielt svekket på grunn av det. Det gir også muligheter. Vi må utrettelig forbedre og skape nye produkter, for vi kan ikke konkurrere mot billigproduktene. Vi må overprestere, sier Buskoven.

- En bereder kjøpt i utlandet holder ofte i fem-sju år. En Høiax-bereder skal vare i 35 år, fortsetter han.

Bedriften begynte å satse på eksport for noen år tilbake og har en egen eksportavdeling.

Buskoven understreker at bedriften har en klar strategi om å vokse på eksport av beredere i årene som kommer.



AKADEMI: Thomas Buskoven i «Høiax-akademiet», der hundrevis av rørleggere har fått opplæring i installasjon av Høiax-produkter.