

AG's HISTORIE

gjennom 75 år



FRA 1.10.1926 - 1.10 2001



Forfattet av Olaf A. Gunderson frem til 1970-tallet.
Komplettert av Helge Lindheim fra 1967 til 2001.

NIKOLAI ALFSENS SØKNADSBREV TIL WILH. WILLUMSEN

N. ALFSEN

INGENIØR
M. N. S.

~~XXXXXXXXXX~~
Helgesens gate 24.
Kristiania 4/3. 19.

Hr. Wilh. Willumsen,
hersteds.

Jeg tillater mig hermed at søke den
sædvanlige stilling som handelsingeniør
i Deres firma. —

Min alder er ca 25 aar. Jeg blev uddannet
1915 eksaminert fra Trondhjems Tekn.
Læreanstalt, maskin- og bygningsteknik, med
Løvedkarakter 1,42. — Fra jeg begynte
skolen, hadde jeg ca. 2 aars praktisk
færdighet i (Høstens Trondhjems, Her) og
har jeg absolut indgaaende kjendelse
til denne industri, da jeg det meste af
mit liv har været knyttet til tramose-
bedrift, idet min far er landets største
sliperbestyrer. —

Fra jeg skiftet skole 1915 har jeg
været ansatt i firma N. G. Lier, hvor
jeg fundede sv.

Jeg har vundet god kjendelse til
mekaniske og maskineri vedrørende
tramose, cellulose- og papirindustri.
Førstes personlig kompetence, står
ved

SØKNADSBREV SIDE 2

jeg til kjæreste og bedes de da eventuelt
sæge def. nr. 430!

Min ansøgning findes
behandlet fuldt i et konfidensbrev.

Som referencer tillader jeg mig
at opgi:

Mr. Kabinetter S. V. Foges, her.

Mr. Upponent S. Halvorsen

Osqua Thorsheim, Hønefoss.

Med venlig hilsen fra Oss, kjerter

Arbødigst

A. Alfven.

Hermed sendes en kopi af
den angivne og lyse som
hvorledes arbeidet har
forløpet og det er
nået under forløp.

NIKOLAI ALFSEN TILBYS STILLING SOM LEDER FOR TEKNISK AVDELING

Med høilagtelse 13/I 1930

Mr. Ingeniør N. Alfseu,
H e r t e d e s

Memholtende til personlig konferance av idag
bekræfter jeg at De er ansat som leder av min maskin og
maskinrekvisitaforretning/den tekniske afdeling/ paa
følgende vilkaar:

- I. Faat lon kr. 10.000 pr. aar
2. 25 % tantieme av afdelingens netto overskud
efterat omkostninger av enhver art til afdelingens
drift er dækket.
3. 3 maaaneders gjensidig opsigelse.

Med høilagtelse

N. ALFSEN AKSEPTERER STILLING SOM LEDER FOR TEKNISK AVDELING

N. ALFSEN

INGENIØR

M. N. L. F.

RESIDENS

Belgians gt. 24.

Kristiania 13/3 19.

Mr. Wilh. Willumsen,

H e r s t e d s

I besiddelse av Deres erede av 12te ds.
tillater jeg mig herved at meddele, at jeg accepterer de av
Dem opstillede betingelser.

Erkjendt

N. Alfsen

**OVERDRAGELSE AV TEKN. AVD. I FIRMAET WILH. WILLUMSEN TIL
HERRENE NIKOLAI ALFSEN OG OLAF GUNDERSON**

WILH. WILLUMSEN

ESTABLERT 1878
TELEGRAFADRESSE "RICHARD"
TELEFON 100-114 KJØPE KIRKE

A. S. 1926. 1000. 1000. 1000. 1000.
A. S. 1926. 1000. 1000. 1000. 1000.
A. S. 1926. 1000. 1000. 1000. 1000.

OSLO 1. oktober 1926.

P.P.

Jeg tillater mig herved at meddele, at jeg fra idag av har overdraget min tekniske avdeling til mine mangeårige medarbeidere herr ingeniør Nikolai Alfsen og herr ingeniør Olaf Gunderson der vil fortsætte under firma

ALFSEN & GUNDERSON A/S
Ingeniører

Idet jeg takker for utvist tillid og behagelig forretningsforbindelse i de forløpne aar haaber jeg at samme vil bli overført til det nye firma.

Erbødigst
Wilh. Willumsen

Under henvisning til ovenstående anbefaler vi paa det bedste vor tekniske forretning, som vil bli fortsat i det gamle spor.

Med høflig hilsen
Alfsen & Gunderson A/S
Ingeniører.

STIFTELSEN

Alfsen og Gunderson AS ble stiftet 1. oktober 1926 av ingeniørene Nikolai Alfsen og Olaf Gunderson. Herrene Alfsen og Gunderson var svogre og hadde arbeidet sammen i flere år i firmaet Wilh. Willumsen, som var grossist i kjemikalier og holdt til i Prinsensgt. 2C. Grosserer Willumsen besluttet i 1919 å starte en teknisk avdeling for salg av maskiner og utstyr. Som leder for den nye avdelingen falt valget på unge Nikolai Alfsen (25 år). Ett år senere ansatte Alfsen sin 13 år eldre svoger, Olaf Gunderson. I 1926 valgte grosserer Willumsen å konsentrere seg om sine kjemikalier og tilbød de to ingeniørene Alfsen og Gunderson å overta hele avdelingen. Avgjørelsen om overtagelse var visstnok ikke enkel. Depresjonen hadde startet, med mange konkurser, stor usikkerhet og stagnasjon i industrien og byggebransjen. Dette var innledningen til de "harde 30-åra".

Men de besluttet å akseptere tilbudet. Betingelsene kan synes rimelige, de skulle kun betale for lageret som ble overført til innkjøpspris, samt noe inventar. Lageret var imidlertid stort og relativt ukurant. Samlet innkjøpspris var kr. 82.293. Samtidig hadde vi deflasjon i Norge, kroneverdien steg betraktelig, og de samme produktene kunne senere kjøpes langt billigere enn de var bokført til ved overtagelsen.

AG's historie starter derfor på mange måter i 1919, men som et selvstendig firma er og blir stiftelsesdagen

1. oktober 1926.

Firmaet Wilh. Willumsen AS eksisterer forøvrig fortsatt.

STIFTERNE

Nikolai Alfsen var født 11. juli 1894 på Kongsberg. Hans far var sliperibestyrer. Nikolai Alfsen utdannet seg som maskiningeniør ved Trondhjems Tekniske Lærestanstalt (TTL) i perioden 1911-15 og var ferdig ingeniør 21 år gammel. Norges Tekniske Høgskole ble opprettet i 1915 som en direkte videreføring av TTL, og Alfsen tilhørte således siste årskull fra NTH's forløper. Alfsen fikk ansettelse i firmaet N.A. Eie, et salgsfirma for teknisk utstyr med treforedlingsindustrien som spesielt viktig bransje. Etter 4 år ble Alfsen, som tidligere nevnt, leder for nyopprettet teknisk avdeling hos Wilh. Willumsen.

Olaf Gunderson var født 30. oktober 1881. Hans far, Gunder Christophersen Moen, var sagbruksarbeideren som hadde teknisk innsikt og ble montør av sagbruksmaskiner fra Myhrens Verksted i Oslo. Arbeidet førte ham til svenske sagbruk.

I Värmland traff han sin tilkommende og slo seg ned som sagmester der. Sønnen, Olaf, fikk etternavnet Gunderson, dro tilbake til farslandet og gikk ut fra maskinlinjen ved Horten Tekniske Skole i 1906 med beste karakter som til den tid var gitt ved skolen.

TILBUD PÅ VARMEGJENVINNINGSANLEGG TIL A/S HOLMEN-HELLEFOS



PRINSENSGT. 2 C.
TELEGRAFADRESSE: GUNDERALP
A.S.C. CODE 874 1 614 51104
SCOTT'S CODE 10TH EDITION

OSLO 1.12.1927.
POST BOKS 676

TELEFONER:
24115 INGENIØRENE
20200 REVISORER
LEKSEM. OG KASSA

Til

Norsk Dampkølleforening,

Hersteds.

Tordenskjoldsgade 1.



0/1927.

ang. Varmegjenvinningsanlegg-A/S. Holmen-Hellefos.

Refererende til gårsdagens konferens med

Deres hr. chefsingeniør Lysaker har vi herved fornøien at offerere fra vårt hus

A/S. Svanneke Papperfabriken, Svanneholm.

og paa dette firmas almindelige betingelser som følger:

1 stk. varmegjenvinningsanlegg, bestaaende av 2 aggregater, beregnet for en produktion av 2350 kg ferdig tørket papir, tillig med 5% utakod, og regnet med en tørrgehalt av 30% foran tørkepartiet og 22% efter tørkepartiet, til en pris av

NF.Kr. 28.500.--

frit levert Præmien ekskl. told.

Anbefalende Da tegner vi

med bringelse

Alf Gundersen

ALLE OFFERTER AVGIS PÅ SMSTAAENDE ALM. LEVERINGSBETINGELSER

ca 40% produktionsøkning.

Et påfallende trekk er begge stifternes bakgrunn i treforedlingsindustrien. Dette skulle komme til å prege AG gjennom alle år. På industrisiden var det treforedlingsbransjene som dominerte AG's virksomheter. Selv i dag, i 1996, er bildet slik. Både vår avd. for Tørketeknikk, med trelasttørkene, og avd. Fiksering, med anlegg for filt- og vireindustrien, betjener treforedlingsindustrien.

VIRKSOMHETEN I DE FØRSTE ÅRENE

Gunderson tok ansvaret for salg mot treforedlingsindustrien, mens Alfson i første rekke konsentrerte seg om VVS-bransjen som på den tiden var dominert av rørgrossistene og de største rørleggerne. Det ble solgt pumper, elektriske motorer, drivremmer m.m.

Allerede fra starten var Svenska Fläktfabriken hovedforbindelse med sine vifter og etter hvert betydelige sortiment av luftteknisk utstyr. (SF ble startet i 1918). Ved overtagelsen av virksomheten i 1926 hadde AG følgende agenturer i tillegg til SF:

- A/S Vølung, København - sentralvarmekjeler
- A. Schirp GmbH, Essen - luftteknikk, filtre
- Nederlandske kabelfabrikk Delft - kabler
- Turner Bros Asbestors Co., England - pakninger og drivremmer
- Jönköping Mek. Verksted - pumper for industri
- A/B Metalduk, Bruzaholm - virer for treforedlingsind.
- Nordiska Metallduksveveriet - " " " m.fl.

AG hadde 6 ansatte ved starten i 1926, 3 damer og 3 herrer. Før året var omme var de 7, og antallet økte til 40 i løpet av de 14 årene frem til krigsutbruddet i 1940.

KRIGSÅRENE 1940-45

Mye kunne sies og skrives om AG og AG-ansattes innsats under krigen. Flere var aktivt med i motstandsarbeidet, både under felttoget ved krigsutbruddet og i motstandsarbeid under krigen. Firmaets lastebil ble benyttet til flyktingetransport mot svenskegrensen. En gang holdt det på å gå galt. De ble stoppet og beskyttet av tyskere, men klarte å komme seg inn i skogen og unna. Neste dag ble bilen meldt stjålet til politiet.



Kulehull



Den "stjalne" bilen i trygg forvaring

Direktør Gunderson ble kalt inn til forhør og hevdet med stor overbevisning at bilen var stjålet og at bruken til den illegale virksomheten var uten firmaets kjennskap. Bilen ble levert tilbake til AG og brukt resten av krigen.

ETTERKRIGSÅRENE

Etterkrigsårene var vekstperioden både for landet og AG. Antall ansatte steg fra 43 ved utgang 1946 (tilsvarende AG's størrelse ved vårt 70års-jubileum i 1996) og økte til 140 personer 10 år senere. I 1961 ble 240 passert, og det toppet seg i 1982-83 med vel 500 ansatte.

Egen produksjon

Virksomhetene ble flere og flere, med opprettelse av nye avdelinger. På produksjonssiden startet man allerede i 1938 med en 50% eierandel i nyetablerte Luftteknisk Industri AS. Samtidig kjøpte AG Værleggt. 6 i Moss, hvor Luftteknisk Industri A/S fikk tilhold.

Luftteknisk Industri A/S ble avviklet i 1946 og maskinene overført til Norsk Monteringskompani, som var forløperen til Norsk Viftefabrikk (ABB Miljø i dag). AG hadde egen produksjon i Oslo fra 1947, og denne ble organisert i et eget A/S fra 10. febr. 47, kalt Alfsen og Gunderson Verksted A/S. Her produserte vi pumper, spesielt for varmeanlegg, lufttekniske produkter og ventilasjonsdetaljer. Et spesielt produkt var Frengertak, metallhimling brukt for oppvarming/kjøling av lokaler, basert på vannbåren varme/kulde. Prinsippet er identisk med moderne kjøletak som kom på slutten av 70-tallet, men AG var altså ute 20-25 år før det. AG hadde beholdt produksjonslokalene i Moss, og i 1960 ble Alfsen og Gunderson Produksjon AS etablert her med ca. 40 ansatte.

VVS og filialer

AG hadde arbeidet innen ventilasjon helt fra starten i 26, men vår aktivitet som ventilasjonsentreprenør vokste spesielt kraftig i årene etter krigen. Vårt første distriktskontor ble etablert i Trondheim i 1955 med siv.ing. Bjørn Lund som leder. Året etter ble AG Bergen startet med Nikolai Alfsens sønn, Petter W. Alfsen, som leder og i 1956 kom AG Stavanger med Jens Christian Magnus som leder. Magnus var forøvrig svigersønn til Gunderson senior. Ytterligere økning kom i 1963 med AG Kristiansand og AG Tromsø. Til slutt hadde AG 10 distriktskontorer over hele landet.

AG har gjennomført mange store ventilasjonsentrepriser; NRK-Fjernsynshuset, Postgirobygget og Det norske Teater, for å nevne 3 av en utrolig mengde.

Styring og regulering av ventilasjonsanleggene ble også en del av AG's leveranser, hvilket ikke var tilfelle hos de andre ventilasjonsentreprenørene. AG fikk representasjonen av svenske Tour & Andersson AB (TA), som i tillegg til kjente radiatorventiler og shunter utviklet et godt og komplett program innen moderne prosessregulering og klimastyring.

VVS var mer enn ventilasjon hos AG. Vi kan nevne:

- Avd. Fyring med sentralvarmekjeler, varmtvannsberedere, høytrykkskjeler for industrien etc.
- Avd. Sanitær og vaskeutstyr m/IDO-klosetter og Arabia sanitærfajanse
- Avd. Boligkomfort kom noe senere med salg av badstuovner og kjøkkenhetter.

Øvrige avdelinger

Skipsventilasjon og industriventilasjon hadde sine egne avdelinger. Egen avdeling for kjøle- og fryseanlegg. Salg av pumper har vært en egen aktivitet i alle år.

Vannrensing og rørensing var aktiviteter fra tidlig på 50-tallet. I de første årene representerte vi danske Harvey & Co., men etter hvert konstruerte vi våre egne renseanlegg for både drikkevann, avløpsvann og svømmebad.

AG's industritilknytning har alltid vært sterk, med treforedlingsindustrien i særklasse, som tidligere nevnt. AG hadde egen avdeling "Treforedling" som hadde et bredt utvalg av maskiner og forbruksartikler til treforedlingsindustrien, basert på utenlandske agenturer.

Egne aktiviteter innen instrumentering og prosessregulering var etablert. Kålleregulatoren var et begrep allerede i mellomkrigstiden, og AG hadde eksklusive rettigheter for Norge helt fra 1926.

Avd. Industriell luftteknikk dekket langt mer enn fabrikkers ventilasjonsbehov. Gassfiltre, scrubbere, pneumatisk transport, varmegjenvinningsanlegg for papirmaskiner m.m. er stikkord. Tørketeknikk kom tidlig på programmet, med trelasttørker, korntørker og tørkehetter for papirmaskiner. Svært mange av produktene, og også systemkompetansen til disse områdene, hentet AG fra Svenska Fläktfabriken AB.

Nikolai Alfsen var personlig kjent med den svenske oppfinneren Carl Munters, og etter hvert som hans oppfinnelser ble kommersialisert, fikk AG representasjonen for Norge. Den roterende entalphi-varmeveksleren ble en stor suksess med svært god inntjening så lenge patentbeskyttelsen varte. Sorpsjonsavfukter for luft var en annen interessant oppfinnelse fra Munters. Dette er fortsatt et viktig virksomhetsområde for AG i jubileumsåret, selv om samarbeidet med Munters er avsluttet og vi har fått konkurrerende produkter inn i vårt leveringsprogram.

BRUDET MED FLÄKT (SF)

SF hadde vært hovedsamarbeidspartner med AG helt fra etableringen. Før krigen kjøpte SF et produksjonsverksted i Norge, Norsk Monteringskompani, som senere skiftet navn til Norsk Viftefabrikk (NV). NV produserte produkter som ble markedsført og solgt av AG. AG hadde salgfunksjonen til NV, og AG satt med all kundekontakt.

Fra SF ble produkter kjøpt i AG's egen regning, mens alt salg av anlegg og større systemer til industrien skjedde på agentbasis med svært lav provisjon. Provisjonssatsene var stadig gjenstand for forhandlinger. Utover i 50-årene presset SF på for å komme mer i direkte kontakt med de store norske industrikundene og signaliserte at de ønsket avtalen reforhandlet. NV arbeidet også for en mer selvstendig stilling, med anledning til selv å markedsføre og selge egne produkter/anlegg.

Det var på industrisiden problemene var market, innen komfortventilasjon gikk samarbeidet langt bedre.

AG var redde for å slippe til NV/SF mot industrikundene. Det kunne føre til at AG mistet den verdien som lå i opparbeidede kunderelasjoner og at SF, etter å ha etablert seg mot norsk industri, sa opp resten av samarbeidet.

1. og 2. oktober 58 var det en konferanse om samarbeidet, hvor både SF, NV og AG var til stede. SF sa seg villig til å fornye kontrakten med 5 år, under forutsetning av betydelige endringer på industrisiden. AG kunne ikke godta dette.

SF inviterte til nytt møte i Stockholm, antagelig for å komme frem til et kompromiss. AG's ledelse besluttet imidlertid å gå offensivt frem. Direktør N. Alfsen stilte på møtet i Stockholm 20. november 58 og ga beskjed om at AG ville si opp samarbeidsavtalen med SF uten forbehold. Det berettes at SF's direktør ble forbauset og kanskje litt imponert. Det ble enighet om å fremskynde dagen for kontraktsutløp til 1. september 59.

Dette var et alvorlig skritt for AG. Svært mye av virksomheten var knyttet til SF's produkter og systemer, men det ga også nye muligheter. AG kunne selv fritt designe og levere lufttekniske anlegg til industrien for egen regning, uten kun å bli avspist med en liten agentprovisjon, og ikke minst, AG kunne utøke egen produksjon av produkter innen områder SF hadde forbeholdt seg selv.

NV ble etter bruddet mellom AG og SF oppgradert til å dekke SF's samlede aktiviteter i Norge, med både markedsføring/salg og engineering i tillegg til produksjon. NV og AG var fra dette tidspunkt konkurrenter på mange områder og kom til å bli de to dominerende aktører innen ventilasjon og industriell luftteknikk i Norge gjennom et kvart århundre.

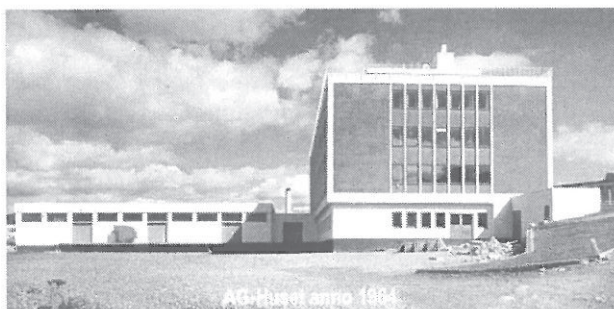
EN NY TID FOR AG

Det gikk ikke mange dagene fra bruddet mellom SF og AG før AB Bacho fikk vite om hendelsen. Viceværkställande direktør Ulf Styren i AB Bacho satte seg umiddelbart i sin bil og kjørte fra Stockholm til Oslo om natten og ankom AG's kontorer i Prinsensgt. 2B neste morgen.

Bacho erklærte interesse for AG som ny samarbeidspartner i Norge. De var i liten grad representert mot ventilasjonsmarkedet i Norge. De samarbeidet med firmaet Markt & Co vedr. salg av oljefyrte varmluftsaggregater "Thermobloc". Kontraktforhandlingene gikk greit og AG fikk en god avtale som ga AG full rett til salg av anlegg i eget navn og regning og som i tillegg ga AG rimelig frihetsgrad til egen produksjon når dette ikke var i direkte konkurranse med Bahcos egne produkter. Anlegg der Bahcos kompetanse var nødvendig og avgjørende, ble tilbudt på agentbasis for Bahco.

Oppsigelsestiden med SF frem til 1. september 59 ble hektisk. Hele Bahcos ventilasjonskatalog ble oversatt til norsk og trykket på AG-papir. Bahcos navn ble systematisk droppet, AG-navnet skulle frem. 1. september 59 kunne AG, som første ventilasjonsfirma i Norge, presentere en hovedkatalog på norsk.

AG hadde vokst ut av kontorene i Prinsensgt. og besluttet bygging av eget hus på tomten Stålverksveien 1, Etterstad. Det ble et flott bygg med nok kontorplass til å vokse i, egen foredragssal i tilknytning til utstillingsområde for produkter og informasjonstavler for virksomheten. Et stort lager ble bygget som egen fløy. Innflytting skjedde i januar 1962. Byggesum 3,5 mill.kr. for 4.400 m², hvorav 2.650 m² kontorer. 22 år senere kom en ny kontorfløy bygget over lagerets kjelleretasje. AG ble nå i enda større grad et engineering- og entreprenørselskap innen ventilasjon, industriell luftteknikk, og etter hvert vannbehandling.



Samarbeidet med Fläkt gjennom 30 år hadde gitt god kompetanse. Mye støtte fikk man også hos sin nye samarbeidspartner, Bahco Ventilator AB. Men AG satset kanskje mest på å utvikle sin egen kompetanse. Produkt- og systemutvikling fikk høy prioritet. Seniordirektør Nikolai Alfson var selv en oppfinner av rang. Hans kreativitet var viden kjent, og mange patenter ble knyttet til hans navn.

Alfson var sterkt engasjert i utviklingsarbeidet og kom med et vell av nye ideer, helt frem til han gikk av som firmaets leder 75 år gammel.

AG opprettet en egen forsknings- og utviklingsavdeling som dir. Alfson arbeidet tett sammen med. Stor suksess hadde AG f.eks. med sine høyeffekts tørkehetter for papirmaskiner og varmegjenvinningsanlegg i tilknytning til disse. Betydelige kapasitetsøkninger på papirmaskinene ble oppnådd med lavere energiforbruk.

På dette området lå AG godt foran sin samarbeidspartner, Bahco, og fikk aksept på å markedsføre sine systemer til svensk papirindustri. Stor var AG's tilfredsstillelse av å slå SF i konkurranse om to store oppdrag til Skoghallsverken ved Karlstad. Den første ordren ble notert i 1967 og den andre kom i 1974/75.

BESTILLINGEN PÅ AG's FØRSTE UTENLANDSLEVERANSE

KMW
AKTIEBOLAGET KARLSTADS MEKANISKA WERKSTAD
 Vikström Verkstaden Telex 86008 Telefon 10340 15240

INKÖPSORDER
 KARLSTAD

4 april 1967

Köparens
 570204-700-U
 Denna referens anges i all
 korrespondens

Såh vid samtal
 Karlsson

Alfson og Gundersen A/S
 Postbox 6012 - Etterstad

OSLO 6 Norge

1. del referens

Godtaggss Skoghallsverken, Papperstruket, PM 5, SKOGHALL SÖDRA (Se även § 19 i kontraktet.) Godsmärke Skh-67-1811/38.539 nr 1 o.s.v. Frakten		Leveransdöpunkt 28 dec. 1968 (Provning nov. 1968) Priset gäller fritt igångkört Skoghall, inkl. emb. Betalningsvillkor se nedan <input type="checkbox"/> Varuskatt <input checked="" type="checkbox"/> Ej varuskatt återbetalning	
Fos	Kvantitet	Specifikation: Vi refererar till vårt beställningsbrev av den 19 jan. 1967 och kontrakt av den 30 mars 1967 och bekräftar härmed vår beställning av: 1 1 st. KOMPLETT VARME- och VENTILATIONSUTRUSTNING för säckpappersbruk i princip enligt Ert anbud av den 11 och 14 jan. 1967. Fast pris Nkr 4.750.000:- Vid eventuell leveransförseening utgår böter med 0,5 % per vecka, dock max. 10 %. <u>Vi mottar progressrapport i 2 ex. varje</u> <u>månad, start april 1967.</u> <u>Betalningsvillkor:</u> 1. 5% - kontant vid beställning, när kon- traktet underskrives. 2. 15% 5 månader efter order 3. 25% 10 " " " 4. 25% 15 " " " 5. 15% när huvuddelen av godset levererats till montageplatsen. 6. 15% när anläggningen är färdig för dygna- drift, såvitt detta ankommer på leverantören.	Pris

Handelsktermer fölka enligt inoeterm, "Internationella regler för
 teckning av handelsktermer".
 Beställningsecknämnde med exakt leveransdöpunkt måste inorast.
 Vid avvikelse förändrar vi oss enhälligt.
 Leveransförseening skall meddelas för godkännande.
 Poekredet bopackes och Åvsändningsavvi samt ex. Cerifikat postas
 till Inköpsavdelningen samtidigt som godset sändes.
 Godsmärket anges på fraktedela och på godset.
 Fraktkostnaden debiteras i förekommande fall i fakturan.
 Faktura i 2 ex. adresseras KMW KARLSTAD och sänds omedelbart
 efter verkstads leverans.

AKTIEBOLAGET KARLSTADS MEKANISKA WERKSTAD
 Inköpsavdelningen



Vår teknologi for tørking av papir ved høyhastighets påblåsning av varmluft var også bakgrunnen for å foreslå et nytt konsept for tørking og varmebehandling av filt og virer. Prototypenlegget ble startet opp på Drammen Filtfabrikk i 1964. Anlegget fungerte meget bra, bedre enn konkurrerende systemer. AG hadde i utgangspunktet betraktet leveransen som et engangsprosjekt. Det var bare én filtfabrikant i Norge. Så skjedde det noe - utenlandske filtfabrikk tok kontakt med AG og viste interesse for tilsvarende utstyr. Det utviklet seg raskt, og i løpet av få år hadde AG levert anlegg til flere land i Europa, USA og Japan. AG ble markedsleder i verden på utstyr for varmebehandling av filt og virer til papirmaskiner - en posisjon AG siden har beholdt. Virksomhetsområdet har vært AG's viktigste gjennom 90-årene.

Alfsen og Gunderson Produksjon AS

AG ønsket selv å produsere sine egne konstruksjoner, både for å beskytte egne produkter og kompetanse, og fordi AG trodde det ville øke inntjeningen. Verkstedlokalene til AG Produksjon AS i Værlegaten ble for små og et nytt bygg ble besluttet bygget utenfor Moss. Et topp moderne verkstedbygg på 3300 m² til en kostnad på 4,2 mill.kr. sto ferdig til innflytting 22. desember 67. Allerede i 1971 ble en utvidelse på ytterligere 3700 m² satt i gang, prislapp 2,2 mill.kr. (Alle AG's byggeprosjekter ble gjennomført svært kostnadseffektivt til tross for god standard. Det tyder på god prosjektledelse og kanskje god kjennskap til/ forbindelse med bygningsentreprenørene).

Arbeidsstokken ved AGP vokste raskt ; 45 i 1960 og nærmere 100 etter at 2. byggetrinn var ferdig.



AG - EN MANGEARTET VIRKSOMHET

AG ble etter hvert en mer og mer mangeartet virksomhet. Et utall av agenturer og flere nye avdelinger kom til. En "teknisk landhandel" ble det sagt, men i tillegg var det spisskompetanse, teknisk nyutvikling og engineering på høyt plan som preget firmaet.

AG var pioner og et foregangsfirma på mange områder. AG ble sett opp til, ikke minst innen VVS-bransjen.

AG's mangesidighet var nok en styrke særlig i oppbygningstiden etter krigen. Det fungerte rimelig godt frem til slutten av 70-årene, men det viste seg å bli et problem i 80-årene. Det som fungerte godt, dekket nok noe over det som fungerte mindre godt. Andre faktorer, utenfor AG, kom i tillegg til å bli helt avgjørende for AG's utvikling i 80-årene.

AG's SOSIALE PROFIL

AG lå i forkant når det gjaldt sosiale ytelser til medarbeiderne; 3 ukers ferie ble innført før dette kom som et lovbestemt pålegg fra våre myndigheter. Allerede i mellomkrigstiden ble det opprettet en pensjonsforsikring for alle ansatte i forsikringsselskapet Norske Folk. Etter krigen ble det besluttet å opprette egen pensjonskasse, stiftet 1.12.1949. I tillegg til å yte alderspensjon betyr den en økonomisk sikring ved sykdom og for etterlatte ved død. Fra 1990 har pensjonskassen også sett seg i stand til årlige reguleringer slik at pensjonenes realverdi er opprettholdt/øket.

AG var også tidlig ute med å etablere eget bedriftsidrettslag. AG BIL ble stiftet 25. oktober 1946 og har betydd mye for trivsel og samhold i firmaet.

EIERSKAP - FIRMAETS DRIFT

Det var gjennom to generasjoner en sterk tilknytning mellom AG's eierskap og driften av selskapet. Gjennom to generasjoner hadde man det noe spesielle forholdet at firmaet var ledet av to likestilte direktører, en Alfson og en Gunderson. Samarbeidet må tydeligvis ha gått godt, i det det varte i mer enn 50 år.

Typisk for begge generasjoners ledere var den sterke forankringen i virksomhetene og i den direkte kundekontakten. Det sies om Olaf Gunderson senior at han hadde stående en liten koffert på kontoret, ferdig pakket, slik at han uten forsinkelse kunne reise ut til sine kunder på flere dagers tur.

Olaf Gunderson døde i 1945, og hans nest eldste sønn, Olaf A. Gunderson, maskiningeniør fra NTH, gikk inn som direktør sidestilt Nikolai Alfson. Olaf Gundersons eldste sønn, Per, var også sivilingeniør. Per var mer interessert i teknikk enn administrasjon og sto ansvarlig for oppbyggingen av AGS og for planleggingen av AGP.

Per Gunderson var sentral i produksjon av det banebrytende Frengertaket, som tidligere er beskrevet. Det ble bygget opp en egen produksjonsavdeling for dette ved Skedsmokorset.

Nikolai Alfsen fortsatte sitt sterke engasjement helt til en alder av 75 år. Nikolai ble etterfulgt av sin eldste sønn, Rolf Alfsen, også han ingeniørutdannet.

80-ÅRENE - EN VANSKELIG TID

I 1980 hadde direktør O.A. Gunderson nådd sin pensjonsalder, og det ble besluttet å ansette en administrerende direktør som ikke hadde tilknytning til eierskapet. Det ble besluttet å gå inn på flere nye virksomheter, bl.a. stor aktivitet innen industriautomasjon og prosessstyring. Videre ønsket man stor aktivitet innen offshore, både på ventilasjonssiden og prosessanlegg. Her var det muligheter, men også fallgruver.

AG ble organisert i følgende divisjoner:

- Inneklimadiv. (entreprenørvirksomhet)
- Produktdiv. (klimaprodukter, boligkomfort/kompr.)
- Automatiseringsdiv. (industri- og klimaautomasjon)
- Industridiv. (5 avd. mot industri, shipping og komm.tekn.)
- Offshorediv. (ventilasjon og prosesssteknikk)
- Markedsdiv. (samtlige 10 distriktskontorer)

AG Service i Oslo ble overført til produksjonsselskapet AGP i Moss som var et eget A/S. Senere ble serviceaktivitetene etablert som egen divisjon i AG.

Den nye ledelsen ønsket vekst, og det ble markert økning av antall ansatte innen offshore, automatisering, service og produktsalg. Nye produktområder ble tatt inn i programmet, bl.a. en betydelig satsing på luftkompressorer. Antall ansatte økte markert og passerte 500.

Kostnadene økte bratt, men beklageligvis ikke inntektene. Direktør O.A. Gundersons regel om at kostnadene ikke fikk lov til å overstige fjorårets inntekter, selv i tider med sterk inflasjon, ble forlatt. AG gikk med underskudd - en ny erfaring for firmaet.

Teknologisk hadde AG gjennomført mye banebrytende arbeid også i 10-året 1975-1985 (som i tidligere perioder). AG utviklet lydfeller for Kongsbergs gassturbiner, varmegjenvinningsanlegg for avgassene fra gassturbiner offshore, konstruerte og bygget kompliserte RO (omvendt osmose)-anlegg for produksjon av ferskvann fra sjøvann på offshoreplattformer m.m. Det var mye bra engineering som ble gjennomført. Flere av konseptene bygges fortsatt, av andre. Dog ble det for mange prototypenlegg, med tilhørende risiki. Prosjektstyringen og økonomioppfølgingen var heller ikke god nok på denne type prosjekter.

Innen AG's tradisjonelle virksomheter var resultatene mer jevne og stort sett tilfredsstillende.

SVENSKE EIERE OVERTAR

Den tette forbindelsen mellom eierskap og drift hadde endret seg ved inngangen til 80-årene og eierfamiliene valgte å selge selskapet til AG's hovedforbindelse gjennom 26 år, Bahco Ventilation AB. AGP ønsket Bahco ikke å overta. Det var i 80-årene blitt stort overskudd på verkstedskapasitet i Norge, med svak lønnsomhet som resultat. Redusert skipsbygging og omlegging av verftene var hovedårsaken. AGP med deler av AG's offshoreaktiviteter ble solgt til Bismo-gruppen. Eiendommene i Moss og Oslo inngikk i AG Holding som fusjonerte med eiendomsselskapet Eiendomsspar.

Bahco overtok AG formelt fra 1. januar 1986. Bahco og AG kjente hverandre godt gjennom tett samarbeid i foregående 26 år. Bahco var en god eier for AG. De hadde respekt for de verdier og den kultur som lå i AG. Nødvendig, frisk driftskapital ble tilført selskapet.

Men så, i 1987, knappe to år senere, ble Bahco Ventilation AB kjøpt opp av erkerivalen, Fläkt AB. Selv konsernsjefen i Bahco Ventilation, Ulf Bennett, visste intet om kjøpet før det var et faktum.

Dette oppkjøpet i Sverige førte til at AG i samme øyeblikk kom inn under samme eierskap som sin største konkurrent, Norsk Viftefabrikk. Skjebnen hadde ført NV og AG sammen igjen, etter nær 30 års adskillelse, men rollene var byttet, NV kom nå til å sitte i førersetet.

Det ble innledningen til enda større forandringer i AG. Innenfor samme konsern skal man ikke konkurrere i de samme markeder. Etter en overgangsperiode ble da også store deler av AG overført til NV. Det gjaldt særlig distriktskontorene og virksomheten innen komfortventilasjon.

Perioden etter 1987 ble turbulent for AG, med endringer og oppløsningstendenser. Enkelte avdelinger sa kollektivt opp og begynte for seg selv, andre avdelinger ble nedlagt eller solgt.

Det var en vanskelig tid med mye frustrasjon. Fremme ved 1991 var det bare en divisjon, Industridivisjonen, tilbake i AG. Det var to grunner til at Industridivisjonen overlevde disse prosessene:

- Vi hadde en god del egenutviklet teknologi samt utenlandske representasjoner som lå utenfor de sentrale virksomhetene til NV.
- Det var (og er) et sterkt samhold innen Industridivisjonen som førte til at man brukte kreftene på å skape resultater og ikke lot seg påvirke for mye av oppløsningsprosessene i huset.

I mellomtiden hadde svenske ASEA og sveitsiske Brown Boveri dannet ABB i 1988. Fläkt AB var på det tidspunkt 100% eid av ASEA og Fläkt som AG ble derfor en del av ABB fra første stund av.

Fra 1.1.1992 ble Fläkt som organisasjon oppløst og de enkelte selskapene lagt inn i de nasjonale ABB-organisasjoner. Så også i Norge, hvor NV ble hetende ABB Miljø og AG - ABB Alfsen og Gunderson AS.

Det er forøvrig påfallende at alle de nye eierne, fra Bahco gjennom Fläkt /NV til ABB, respekterte firmanavnet Alfsen og Gunderson så sterkt at de lot oss beholde det. Spesielt innen ABB var dette nesten utenkelig. Dette faktum er et uttrykk for sterk "goodwill" opparbeidet gjennom to generasjoner.

ABB ALFSEN OG GUNDERSON AS

Ved utgangen av 1991 var det 49 ansatte tilbake i AG og virksomheten besto av følgende:

- Tørke- og fikseringsanlegg
- Luftavfuktere og tørrluftsanlegg
- Industriell luftteknikk/miljøteknikk
- Lufttekniske produkter for industri
- Vannteknikk og pumper

NV hadde overført salg av lufttekniske produkter for industrien til AG, videre hadde AG også ansvaret for leveranse av anlegg innen generell industriell luftteknikk og miljøteknikk. (NV's Industridivisjon konsentrerte seg utelukkende om de store renseanleggene for aluminiumsverk og den såkalte Hydro-Fläkt prosessen).

Forholdene var nå stabilisert, trodde vi. AG møtte sine budsjettkrav og økonomien var tilfredsstillende. (Omstrukturingskostnadene frem til 1991 var dekket av Fläkt/NV).

Sommeren 93 kom det imidlertid signaler fra ABB sentralt om at antall legale enheter skulle reduseres. De mange datterselskaper skulle innlemmes i sine moderselskaper. For AG ville dette bety fusjon med NV (ABB Miljø).

AG IGJEN I NORSK EIE

Undertegnede anså at en fusjon med ABB Miljø ville bety slutten for den bedriftskultur, miljø og arv som vi representerte. I forståelse med øvrige ledere i AG ble det derfor tatt et initiativ til et kjøp av AG fra ABB Miljø. Initiativet ble avvist. Et formelt tilbud ble allikevel sendt, og det ble avtalt et nytt møte. Etter 5 mndr. forhandlinger ble det oppnådd enighet.

ABB Miljø aksepterte ikke å selge AG for deretter å få AG tilbake som konkurrent. Vi måtte derfor gå med på en 5 års karantene mot å arbeide innen ventilasjon og lufttekniske miljøanlegg.

Overtagelsen av AG skjedde formelt fra 1. desember 1993, men finansieringen var ikke klar før 10. januar 94 (4 dager før våre regnskapstall for 93 ville bli konsolidert i ABB's årsregnskap). Flere av oss måtte for 2. gang i livet belåne våre hus "til over pipa", vi trakk vekslere på gode hjelpere, og selv ABB trådte til med å definere deler av salgssummen som lån, hvilket til slutt også ga aksept på lån fra DnB.

Igjen var AG et selvstendig firma, med en størrelse tilsvarende AG ved krigsutbruddet i 1940.

Vi fikk en god start. Til tross for karantene og reduksjon i antall virksomheter steg omsetningen fra 51 mill. kr. i 1993 til 64 mill. kr. i 1994 og 78 mill. i 1995. AG hadde igjen begynt å vokse, for første gang på 13 år.

AG INN I IT-ALDEREN

90-årene var tiden da den nye datateknologien tok til å prege alle arbeidsplasser, og AG hang godt med i denne utviklingen. Allerede på slutten av 80-tallet hadde våre konstruktører byttet ut blyant, tusj penn og Kuhlmann-linjalene med DAK (DataAssistert Konstruksjon). 2D-programmet Autocad ble tatt i bruk i 1988.

I 1997 ble 3D tegneprogrammet "Solid Works" kjøpt inn. Å kunne fremstille våre anlegg og produkter 3-dimensjonalt (3D) ga bokstavelig talt en ny dimensjon til vår virksomhet. På tilbudsstadiet fikk våre kunder overlevert tilnærmede fargefotos av sine tiltenkte anlegg. Tegningsunderlaget til verkstedene ble bedre og sannsynligheten for feil og mangler i tegningen gikk ned.

Alle medarbeidere fikk hver sin PC. Sekretærrollen forsvant nesten, saksbehandlerne begynte å skrive sine egne brev. Alle ble knyttet til Internett og kommunikasjonen med kunder og leverandører gikk i stor grad over til E-post.

AG presenterte seg i 1997 med sine egne hjemmesider på Internett (<http://www.ag.no>).

I 1998 ble alle administrative dataprogrammer skiftet ut. AG satset på de danske Windows-baserte programmene fra Navision. Dette har både forenklet og forbedret den økonomiske rapportering.

FoU

Vi lever i en verden i stadig endring. Dette gjelder også industriprosesser og produkter. Man kan lett miste markedsmuligheter og posisjon dersom konkurrenten kommer opp med bedre produkter eller systemløsninger.

AG er bevisst sitt behov for videreutvikling. På begynnelsen av 90-tallet ble det gjennomført en grunnleggende videreutvikling av våre fikseringsanlegg for filt og virer. En ny tverrstrekksanordning (tenter) for virer ble lansert i 1992. Denne er blitt en gedigen suksess. Mer enn 40 anlegg er solgt fra AG etter dette, og det tilsvarer ca. 80% av verdensmarkedet i denne perioden. Ytterligere tentertyper med andre egenskaper er for tiden under utvikling.

Likeledes er våre trelasttørker blitt videreutviklet til å gi raskere tørking og bedre kvalitet på trelasten. Dette har vært et samarbeidsprosjekt mellom Norske Skog/Moelven, Treteknisk Institutt og AG, med støtte fra SND (offentlige FoU-midler).

Vår avdeling Vannteknikk har i samarbeid med SINTEF fått frem en vannrenseprosess basert på ultrafiltrering for rensing av drikkevann. Filtreringen er så fin at selv bakterier og virus filtreres bort. Pr. 2001 har AG levert 12 anlegg basert på denne prosessen.

Avdeling Luftavfuktere har fått suksess med sin AG-Dryer, luftavfukter spesialdesignet for skip, ikke minst kjemikalieskip. Ordre til over 60 skip er notert (pr. 2001) og leveransene går til verft i Polen, Spania, Korea, Japan og Norge i tillegg til direkte-leveranser til diverse rederier.

Til mange av disse anleggene blir kun avfukterhjulet med drivenhet kjøpt fra vårt leverandørhus, mens resten bygges i Norge etter AG's tegninger.

For å øke konkurransedyktigheten innen industrielle miljøanlegg har vår avd. Luftteknikk begynt å produsere større filteranlegg i Polen. Dette har gitt oss konkurransefortrinn og bedre innpass hos tungindustrien. Det første komplette filteret etter dette konseptet ble installert hos Bjølvefossen ASA i 1999. I september 2001 mottok vi bestilling på det hittil største filteret bestilt fra AG gjennom tidene. Elkem Mosjøen skal rense avgasser fra støperiets 6 ovner. Filtrene (2 stk) er 14m høye og 11m lange og skal behandle 245.000 m³ avgass pr. time.

AG-GRUPPEN I VEKST

Som tidligere nevnt måtte vi ved kjøpet av AG fra ABB akseptere 5 års karantene mot å arbeide innen ventilasjon og lufttekniske miljøanlegg. Karanteneperioden utløp 30. november 1998. Dagen etter, den 1. desember 98, ble Scanfilter Norge kjøpt opp. Kompanjongene Øivind Johnsen og Paul Kolbjørnsrud, begge tidligere AG-medarbeidere, hadde drevet Scanfilter fra begynnelsen av 80-tallet bl.a. i konkurranse med AG. Med dette kjøpet hadde vi igjen full aktivitet innen industriell miljøteknikk, organisert som avd. Luftteknikk. Avdelingens største ordre så langt er renseanlegget til Elkem Mosjøen nevnt ovenfor.

Mens Scanfilter Norge AS hadde 4 ansatte ved overgangen til AG, vil det ved utgangen av 2001 være 8 personer knyttet til avdelingen.

1. desember 1999 ble Trondheimsfirmaet STH Engineering AS kjøpt opp. STH har siden 1983 levert vannrenseanlegg til norske kommuner og private vannverk. Deres spesialitet var maskin- og utstyrsentrepriser for konsulentbeskrevne anlegg samt service. Således komplementære til AG, både forretningsmessig og geografisk. Selskapet er beholdt som eget AS knyttet opp til AG's administrative system via fast bredbåndforbindelse Oslo-Trondheim.

1. juli 2001 ble Caspar Hansen AS (CH), Bærum, kjøpt (rettere, 65% av aksjene er kjøpt, men AG har opsjon på erverv av de resterende 35%). CH arbeider med pulverhåndtering, dosering og pneumatisk transport samt ventilasjonstekniske produkter. Det er svært mange paralleller til AG, både forretningsmessig og historisk. Begge er ingeniørfirmaer som designer og leverer lufttekniske/strømningstekniske anlegg til industrien.

CH ble etablert i 1928 og var eiet av gründerlekten frem til 1980 da firmaets ansatte kjøpte virksomheten. CH har 15 ansatte og en omsetning på ca. 28 mill.kr. Samarbeidet med AG er i godt gjenge og vil bli utvidet.

Det kan også nevnes at AG i 1998 gikk inn som største aksjonær i firmaet Norapp, som også holder til i Stålverksveien 1. Norapp har siden skiftet navn til PetroOnline AS. Deres spesialitet er automatiseringssystem for store brennstoffanlegg å la Sjursøya. De er markedsleder på slike system i Norden og har ambisjoner om å utvide virksomheten til Europa. AG's eierandel er 26%.

AG's hensikt med disse oppkjøpene er å bli mindre sårbar overfor markedssvingningene i syklisk industri. En for stor del av våre inntekter var etter oppkjøpet i 1993 knyttet til treforedlingsindustrien, som er svært syklisk. Typisk var vårt salg trelasttørker ca. 20-25 mill.kr. pr. år i perioden 1993-1996, mens den i 1999 - 2000 var nede i ca. 3 mill.kr./år. AG tapte ikke markedsandeler, men ingen sagbruk investerte i nye tørker i denne perioden.

Også innen vår eksportvirksomhet til filt- og vireindustrien oppleves store svingninger. Denne industrien har nettopp treforedlingsindustrien som sitt kundegrunnlag. For AG er det viktig å få jevn beskjeftigelse bl.a. på sine relativt tunge tekniske avdelinger innen konstruksjon og elektro/automasjon. Aktiviteter innen vannteknikk og industriell luftteknikk har vist seg å gi slik utjevneende virkning.

AG I DAG OG FREMOVER

Innsatsen til de ansatte i "nye AG" har vært og er fantastisk. De tar ansvar, gjør det som er nødvendig for å nå våre mål, uten å måtte bli bedt, selv om både kvelder og helger blir berørt.

Flere unge ingeniører og sivilingeniører er ansatt de siste årene. De har satt sitt preg på AG allerede. Innen prosessstyring og automasjon er staben økt fra 2 til 6 sivilingeniører etter oppkjøpet i 93. Kompetanse skal være vår konkurransefaktor slik det også tidligere har vært i AG.

Vår strategi er å utvikle oss videre på et høyt teknologisk nivå innen nisjeområder hvor vi har gode forutsetninger og kan skape konkurransefortrinn. Ettersom 2/3 av virksomheten er basert på AG-teknologi, er det nedfelt i våre strategiske planer at 3% av omsetningen skal anvendes til forskning og utvikling for å sikre fremtiden.

Vi har tro på AG's fremtid!

Oslo, 2001-10-01

Helge Lindheim

