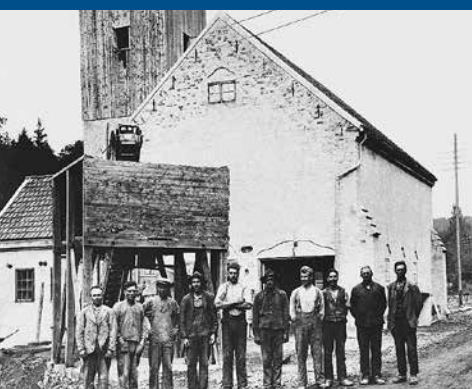


Franzefoss Bruk ^A/_S

GJENNOM 100 ÅR



1919 – 2019



Jordbrukskalking med hest og vogn

Takk til Olav Markussen som har skrevet vår 100-årshistorie.



W. B. Markussen



Frank Markussen.

FØRSTE 25 ÅR 1919 - 1944

I 1916 kjøpte skipsreder W. B. Markussen Hamang Gård i Bærum.

Etter skylddelingsforretning i 1857 over Tokerud Østre, ble "vandfallet Franzefossen kallet, tillige med en jordstrimmel som vi særskilt har solgt til kjøpmann Schreiner og Nøsted", skilt ut.

Eiendommen var i 1916 en del av Hamang Gård sammen med husmannsplassen Elvebråten og Nordjordet. At "Franzefossen" har fått navn etter Knud Frandzen, en aktiv forretningsmann i Bærum på 1600-tallet, synes det å være bred enighet om. På eiendommen var det, før første verdenskrig, drevet med vekslende hell kalksteinsuttak, garveri og annen mindre industri-virksomhet.

Tilskyndet av ny kunnskap om bruk av finmalt kalksteinsmel i jordbruket som "gjødningskalk", bestemte eieren seg for å utnytte kalkforekomsten på Hamang basert på kraft fra Franzefossen. Kalkstein av utmerket kvalitet ble påvist i marken av statsgeolog Arne Bjørlykke. Anlegget ble påbegynt i 1918 og var ferdig i 1919. Det var da anlagt dam, turbinrenne med turbin og generator for kraftforsyning. Knuse og maleanlegget besto av Svedala knuser med transportør, elevator, separator og Kent-mølle. Bygningen som var tegnet av arkitekt Kristian Hjalmar Biong, ble oppført i tegl og er i dag restaurert som "Kalkmølla", et populært sted for møter, feiringer og Kalkmølla Kulturstasjon sine månedlige konserter.



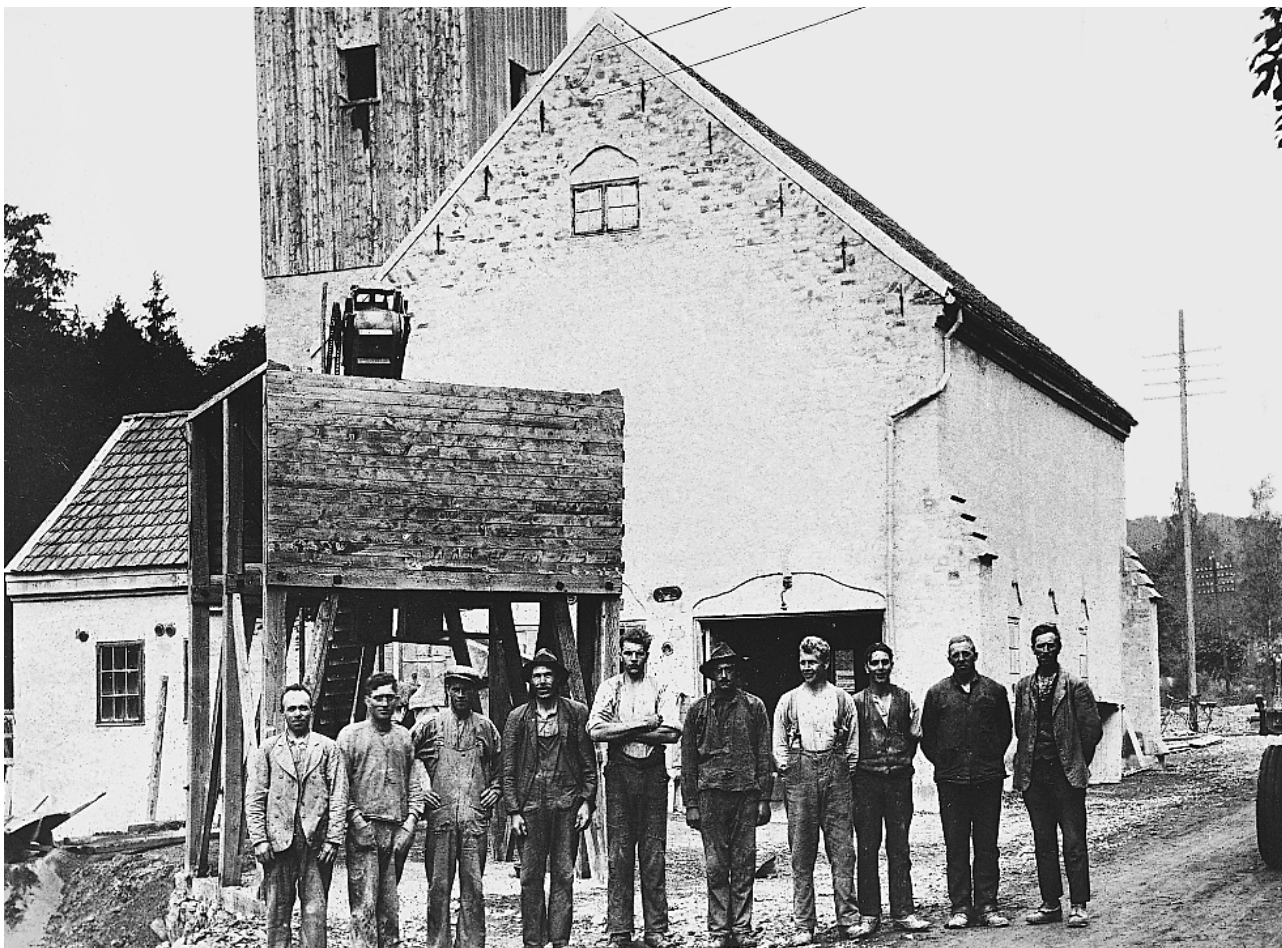
Elvebråten ovenfor Franzefossen hvor dagens anlegg ligger

Oppføring av anleggene og igangkjøring av driften medførte ingen protester. Interessen konsentrerte seg om oppdemming av elven og hvilke konsekvenser dette hadde for naboene, veien og laksen. Således ga "Kvindehjemmets styre" tillatelse til å forhøye vannstanden 11.9.1918. Etter å ha "erholdt godtgjørelse" på kr. 250.-, ga også eier av Grønning, Erik Kleve, tillatelse.

Amtveistyre ga likeledes tillatelse til oppdemming mot at det ble gitt erklæring om at man påtok seg ansvar for enhver skade på veien som eventuelle oversvømmelser måtte påføre. Tillatelse til kryssing av veien med skinner ble samtidig gitt. Konsekvensen for fisken ble nøye fulgt. Således mottas fra "Inspektøren for ferskvannsfiskeriene" 30.10.1922 "ved kongelig resolusjon av 13.10.1922 er fastsatt regler for avstenging av laksetrappen ved Franzefoss, således, som vedlagte avskrift av skrivelse av 24.ds. fra Arbeidsdepartementet til meg viser. Hvilket herved meddeles".

Driften kom i gang i 1919 med sprengning, tilslåing av stein og håndlessing i vagg i det tilliggende brudd. Manuelt skyves vaggen til knuser. Manuelt legges stein i knuseren hvoretter møllen overtar.

Produktet ble godt mottatt og bedriften ga et rimelig overskudd. Ved siden av å male mel begynte man i 1921 å pukke singel. Denne steinen ble tatt av bakfjellet (henget) i bruddet ved møllen. At dette bruddet hadde høyst begrensede reserver ble



Staben i 20-årene foran den gamle mølla



Forknuser'n og siloutlastning i den gamle mølle i 20-årene

snart åpenbart. Da man i 1924 mottok ordre på ubearbeidet kalkstein åpnet man bruddet på Elvebråten for å reservere bruddet ved møllen til formaling. For singelstein kom det opp et sikte- og siloanlegg inntil møllen. Etter disse utbygginger ble Franzefoss Kalkmølle drevet som et personlig firma med små og høyst nødvendige reinvesteringer frem til 1. juli 1936. Resultatet varierte fra kr 28.000 i 1923 til kr 7.000 i 1926 og ga et gjennomsnitt på ca. kr 15.000 pr. år i denne perioden.

Arbeidsforholdene var preget av tiden og av en eier og leder som var vel kjent med kampen for tilværelsen. I likhet med andre Grimstadbarn fra store familier gikk han til sjøs på seilskute i internasjonal fart i en alder av 14 år. Kaptein ble han da han var 22 og etter hvert førte han egen skute. Når han som 40-åring kjøper Hamang er det en av Grimstads rikeste menn som går i land, flytter til Oslo og som skipsreder og finansmann trenger en representativ bolig. Ubåtkrigen desimerte redieriet og krisene etter verdenskrigen desimerte finansene.

Etter bankkriser, diverse uheldige investeringer og garantistillelser er finansmannen, i slutten av 20-årene, blitt en høyst forsiktig og påholdende mann med nettoformue svært nær 0. Miljøet på Franzefoss var således nøkternt, redelig, men strengt, uten store ambisjoner om utvikling.

I mars 1934 hadde han ansatt sin eldste sønn Sverre som snart drev selvstendig med salgsrettigheter for Oslo, Aker, Asker og Bærum av Norsk Hydros gjødsel "huminal" samt kalkstein, sand og singel fra Franzefoss Kalkmølle.

To år senere kommer det opp til salgs et patent for fremstilling av kunststein etter en spesiell metode. W.B. Markussen syntes dette kunne være noe for Franzefoss Kalkmølle samtidig som det var en god anledning til å selge det hele. En herr Fredrik Delphin som arbeidet med dette patentet, fikk tilbud om å kjøpe Franzefoss Kalkmølle på betingelse av at han tok sønnen Sverre med som partner. I en påfølgende samtale med sønnen sa han "for du klarer vel ikke å kunne overta det hele alene". Sønnen spør: "Hvis jeg kan skaffe penger alene kan jeg da få overta Franzefoss Kalkmølle på samme betingelser som sammen med herr Delphin?" Til dette svarer faren ja. Sønnen går i gang. Med anbefalelsesbrev fra sin svigermor fru G. Chatelain går han til den høyt respekterte høyesterettsadvokat Elise Sem. Hun skulle bli hans gode hjelper og beskytter gjennom mange år, og har mye av æren for bedriftens utvikling.

Finansieringen går etter noen tid i orden. Den 16.6.1936 holdes det så konstituerende generalforsamling i Franzefoss Bruk A/S.



Elvebråtenbruddet med det nye pukkverket i 1938, senere kalt "Gamla"

Selskapets stiftere er W. B. Markussen som tegner 30 aksjer à kr 500, Sverre Markussen tegner 28 aksjer à kr. 500, Jamette Markussen (Sverres kone) tegner 10 aksjer à kr 500 og Elise Sem tegner 2 aksjer à kr 500. Sverre Markussen er selskapets disponent med vedtektsfestet tegningsrett og tantiemerett. Elise Sem blir styrets formann.

Egenkapitalen var altså kr. 35.000, mens fremmedkapitalen ble ordnet med

1. Prioritert i Hypotekforeningen for Næringslivet	kr	35.000
2. Prioritert obligasjon til Anne og Arne Pedersen (ordnet av Elise Sem)	kr	50.000
3. Prioritert obligasjon Gustava Chatelain (ordnet av Elise Sem)	kr	30.000
4. Prioritert obligasjon W. B. Markussen	kr	20.000
Total fremmedkapital	kr	135.000

Etter en kjøpesum på kr 160.000 hadde man en kassebeholdning på kr 10.000, hvoretter man gikk i gang. De første brevark lyder: Franzefoss Bruk A/S med undertekst "Hvori opptatt firmaene Franzefoss Kalkmølle og Sverre Markussen". Arbeidsreglement utarbeides og overenskomst etableres.

1.7.1937 skjer noe som har store konsekvenser for samarbeidet i styret og bedriftens forhold til sine omgivelser. W. B. Markussen selger Hamang Gård til Gerd Bugge, representert ved disponent Johan Bugge. Dels skjer salget kort tid før Sverre Markussen kan ta gården på odel og dels skjer salget til en familie som allerede eier Jong Gård. De kjøper Hamang med tanke på å utparsellere eiendommen til villabebyggelse. Industrivirksomheten på Franzefoss var helt uforenelig med disse planene. Man gikk derfor resolutt til felts mot selskapet for å få det stanset og nedlagt. Høyesterettsadvokat Sverre Thygesen førte sakene for Bugge. Den lille nabo på den annen side av elven, Leif Kleve, hang seg på Bugge i de følgende saker i håp om å få erstatning.

Godt naboforhold hadde man med Statens Pleie- og arbeidsskole på Tokerud og Kvinde-hjemmet på Grini. I styret ble tonen skarpere.

Produksjonen økes, spesielt på pukk i 1936 og 37. Oppgangstiden før krigen hadde startet. Uttak av stein til pukk er for lengst flyttet til Elvebråtenbruddet med transport til møllen med bil. Disponenten foreslår å bygge et nytt pukk-verk i det nye bruddet ved Elvebråten.

Wisbech A/Shartilbudtettanlegg med grovknuser og hammermølle. Kapasiteten skal være 6 m³ pr. time. Hus for sikt og siloer skal bygges med eget tømmer. Kalkylen lyder på kr 32.400. W. B. Markussen kommer med flengende kritikk av prosjektet. Styrets formann Elise Sem går imellom og nytt pukkverk blir vedtatt. Nabovarsel sendes. Protester mottas fra Bugge og Kleve og tas ikke til følge av byggemyndighetene. Arbeidet starter og pukkverket står ferdig våren 1938. Naboskjønn holdes og ankes til overskjønn. Tid og ressurser som skulle vært brukt på produksjon og salg brukes på kampen mot naboene. Men bedriften vinner frem med faglig støtte fra landbrukskonsulent Tønnesen i Hydro og statsgeolog Arne Bugge.

Pukkverket som senere ble kalt "Gamla", lå innenfor dagens E 16 langs grensen mot Statnett. Pukkverket viste seg snart å være et stort skritt fremover for bedriften. Samtidig som anlegget sto klart ønsker Bærum Transportarbeiderforening v/Olav Erstad å inngå avtale om transport. Avtalen inngås 2.5.1938 med Norges Transportarbeiderforbund.

Bruddet i Elvebråten utvides og i juni 1938 medfører to salver steinsprut over på jorden til Hamang. Politianmeldelse følger med avhør, henleggelse og ny sak i det endeløse. Men bedriften vinner frem. 1938 går ut med et driftsresultat på hele kr 14.740 hvor pukk-produksjonen sto for det hele mens mølleproduksjonen gikk i 0. Etterspørselen er sterkt stigende og investeringer i silo og opplaster (Chaseside) fremmes. Prosjektet sables ned av W. B. Markussen i et brev til styret. Formannen går nok en gang imellom og kjøpet av Chaseside utsettes.

1939 gir fortsatt økt salg med store leveranser til Oslo Kommune v/ Felleskjøpene og silo og kjøp av opplaster går igjennom. Et par lastebiler

innkjøpes uten styrebehandling, noe som ikke går upåaktet hen. Tvist med arbeiderne om forståelse av akkordtrekk oppstår. Arbeiderne skulle nemlig holde sprengstoff selv. Denne tvisten gikk nok hardere inn på disponenten enn arbeiderne og var grunnen til at bedriften senere var en av de første som gikk over til fast lønn. 1939 går ut med et driftsresultat på kr 35.739 hvorav pukk står for det meste. Ved inngangen til 1940 inngås ny tariff-avtale og i april kommer krigen.

Som for det øvrige næringsliv endres bedriftens rammevilkår dramatisk. Priser og innkjøp styres i detalj av myndighetene. Mangel på diesel medfører raskt etablering av knottproduksjon til generatorer på egne kjøretøy. Bugge/Kleve fremmer nye protester med rettslig etterspill. Denne gang gjelder protestene også asfaltkokeriet som Sigurd Hesselberg A/S og Essen-asfalt A/S gjennom årene har hatt i drift på anlegget. Kleve oppnår til sist en mindre erstatning, mens Bugge får intet. Bugge hevder bl.a. at hele årets avling av bringebær er skadet. Avlingen blir kjøpt av Hesselberg som hevder at bærene er utmerket. Den formelle saken kjøres profesjonelt av Elise Sem.

Markedet vokser i krigens første år, spesielt for kalk. Den store kunden er Strømmen Cellulosefabrikk eiet av Borregård. Stein for denne leveranse ble hentet fra Tranby og Gjellebekk Kalksteinsbrudd i Lier. Samtidig øket salget til jordbruket.

1940 går ut med et resultat på linje med det gode i 1939. Kapasiteten i møllet er sprengt. Den gamle Kent-mølle, med knuser levert av Svedala i 1919, er mer enn fullt utnyttet og nytt møllet ønskes. Kristiania Sementfabrikk anbefaler F.L. Smith i København. Disse forespørres om et møllet med kapasitet 5 tonn pr. time.

Tilbudet omfatter i alt 48 tonn med maskiner til en pris kr 169.800. Departementet har vanskeligheter med å skaffe valuta, og man forespør om et møllet på 3 tonn pr. time. Prisen reduseres med kr 30.000, men i realiteten får man tilnærmet samme maskineri. Lån ordnes bl.a. som forskudd på kr 30.000 fra Borregård med avdrag gjennom billigere kalkpris regnet etter 4% renter. Valutasøknad innvilges og møllet står klar våren 1943.

Det har medført en betongbygning som påbygg til det gamle teglverksbygget. Dagbruddet som leverer kalk til pukkverk og mølle gir stadig økende tonnasje. Det drives med en pall og høyden begynner å bli et sikkerhets- og kostnadsproblem. Den mangeårige rådgiver og venn av bedriften, statsgeolog Arne Bugge, angir hvordan man bør komme seg opp på toppen av åsen og drive bruddet i paller. En plan som først ble realisert i 1950. 1942 går ut med resultat noe bedre enn året før. Den nye møllen arbeider upåklagelig med godt økonomisk resultat. Utpå høsten beslutter styre å betale funksjonærer og arbeidere en ukes ekstra ferie. Lønnsøkningen var i strid med gjeldende regler. Omsider synes man også å ha råd til spisebrakke og velferdshus. Mangel på materialer gjør at man ikke får tillatelse. Bedriftens private sykekasse ble etablert.

Suksessen med den nye møllen og økningen i produksjonen avstedkom planer om silobygg og pakkeri slik at kapasiteten kunne utnyttes bedre. De faste forbindelsene i byggesaker AL Høyer, Høyer Ellefsen og F.L. Smith ble kontaktet igjen. Totalt lød summen på kr 170.000 som skulle finansieres med kr 60.000 i lån og resten over driften dersom ratene ble trukket ut over 18 måneder. Det manglet ikke på risikovilje og pågangsmot. Ikke engang den fortsatte rettssaken mot

naboene, grensetvist med Tokerud og ekspropriasjonstrussel fra okkupasjonsmakten for lagerplass til Televerket, la noen demper på det. Så er det da også en dobling av bruttofortjenesten fra kr 33.700 til kr 63.700 man kan bokføre ved inngangen til 1944, bedriftens 25 år. En lønnsjustering for samtlige ansatte krever lange forhandlinger med riksmeglingsmannen for Østlandet. Motparten var myndighetene, ikke de ansatte.

Markedsføringen aktiviseres med reklamebrev på hagekalk og singel til villaeiere i Oslo, Aker og Bærum, men gir ikke økt salg. Forholdene strammes til etter som de fleste ser hvordan krigen utvikler seg. Valutalisens for fluxpakkeri nektes, det samme skjer for materiallisens for silo og fluxpakkeribygninger, samt for det ønskede velferdshus. Samtlige prosjekter legges på is. Resultatet i 1944 svekkes med kr 13.000 til kr 50.000. Alle vet at det ikke kan vare så veldig lenge før krigen er over og man kan begynne på nytt.

Det er således en sunn og dynamisk bedrift med store muligheter som runder sine første 25 år idet landet blir fritt. Omsetningen har nådd kr 490.700 ned fra kr 576.900 i 1943. Prosjektene er klare for en betydelig utbygging i kalkproduksjonen og idèer om et nytt stort pukkverk er født. Men først må det bli fred.



Kalklastning over Sandvika havn



Silo og Fluxpakkeri ved Ringeriksveien

DE NESTE 25 ÅR 1945 - 1969

Året 1945 begynner med at knottverket "går i lufta", men man hangler videre vel vitende om at det snart er slutt. 8. mai kommer freden. 16. mai mottas en psykologisk velplassert lykkeønsking for freden fra F.L. Smith & Co. A/S. Hilsningen blir umiddelbart besvart med anmodning om tegninger og ny pris på pakkeri. "Disponenten kommer på besøk så snart han får fri fra sin Milorgtjeneste", heter det i svarbrevet. Tilbudet kommer i juni sammen med forslag om en forbedring av møllen til høyere kapasitet. Priser hentes inn fra Høyer Ellefsen på silo, pakkeri og det utsatte velferdshus. Ved årets utløp ordnes finansiering bl.a. ved at aksjekapitalen forhøyes fra kr 35.000 til kr 85.000. Ordrebeholdningen for stein og kalk for 1946 går ut over alt man kan produsere. Planen for et nytt steinknuseri innen en ramme på kr 854.000 lanseres. Parallelt vurderes formalisering av barytt og dolomitt. Mulighetene er mange, kapitalen begrenset, så her må prioriteres. Silo og pakkeri bygges i løpet av 1946. Det betyr økt kapasitetsutnyttelse i møllen hvor FLS driver FOU og installerer folafon-kontroll. Finansieringen er ordnet ved bl.a. å benytte krigsskadeerstatning på

kr 70.000 fra knottverket. Sandvika Knottverk ble derfor innfusjonert. Som en del av oppgjøret blir den aldrende W.B. Markussen ansatt som inspektør og konsulent. Avtale om brytning av barytt i Rafnes-skogen i Bamle inngås.

Prosjektering og planlegging av nytt pukkverk går for fullt. Det søkes om lån for dette på kr 787.000. Behovet for kapasitetsøkning er stort. Alle produkter leveres etter hvert som de produseres, selv om vinteren med toskifts drift. Midt oppe i det hele vurderes kalkbrenning i et nytt anlegg på Andøya i Troms etter anmodning fra Forsynings- og Gjenreisningsdepartementet. Et engasjement på Glærum Kalkgruver i Surnadal vurderes. Produksjonssamarbeid om feltspatformaling med S. Lunøe i Kragerø utvikles langt. Partier prøvemalet i Sandvika og ny mølle planlegges i Kragerø. Men Franzefoss greier ikke å reise den nødvendige kapital. Det man har trenger man selv. Et samarbeid med Staten om formaling av olivin vurderes. I det hele en rekke prosjekter som det kommer lite eller intet ut av, men som skulle vise seg å bli mer eller mindre realitet 30 til 40 år senere.



Det nye pukkverket reiser seg i 1948. Det relativt største løft i bedriftens historie.

Tilbake til Franzefossanlegget. Nytt naboskjønn i november 1946 fastslår at nytt pukkverk og betongfabrikk ikke strider mot naboloven. Bygging igangsettes og bygningene står ferdig i slutten av 1948. Da er også nytt velferdshus på plass og kontor i gamlebruddet bygget. Bedriften er innmeldt i Norsk Arbeidsgiverforening (16.10.47) med 26 mann pluss 2 formenn.

Det nye steinknuseri var bl.a. basert på leveringer til asfaltverk. Ved utløpet av 1947 inngås avtale med Sigurd Hesselberg A/S og Norsk Essenasfalt A/S som i forening leier tomten for asfaltverkene. Franzefoss blir eneleverandør av tilslagsmaterialer til disse verkene etter listepriis pluss leie på kr 0,50 pr. tonn produsert.

Et alvorlig forurensningsproblem dukker opp. Møllen ved elven er en airswept mølle hvor luften renses i et kjettingfilter. Det som ikke renses går i elven, normalt ca. 80 kg i timen.

Over en periode har filteret vært defekt og 200 kg i timen sluppet ut. Det alkaliske vann har medført at den sure prosessen på Hamang Papirfabrikk ikke fungerer og bedriften krever full erstatning. Franzefoss bringer anlegget i orden, beklager dypt og saken "koker bort".

Tidlig i januar 1948 lanserer statsgeolog Arne Bugge tanken om å starte gruvedrift på kalken med tanke på etterbruk av rommene. En utredning sendes riksarkivet og ideen får anledning til å modnes noen år.

I mars 1948 besvares et spørreskjema fra Sentralkomiteen for økt Arbeidseffektivitet som spør om hvilke faktorer er begrensende for økt produksjon. Bakgrunnen er problemer med den arbeidsmoral som fikk etablere seg under krigen. Bedriften vektlegger manglende punkt-lighet og avpassing av akkordvolum. Av bedriftens 32 medarbeidere er kun 10 faste, resten midlertidige. Arbeid er det nok av. Som tiltak for å bedre forholdene vektlegger bedriften nytt velferdshus med dusjmuligheter slik at folk kan komme og reise hjem i ordentlige klær. Det vil øke selvfølelsen. Dernest må kompetansen heves slik at den enkelte ser betydningen av sitt eget arbeid. I tråd med dette inngås i april en overenskomst med Arbeidsmandsforbundet som danner mal for flere år fremover. Avtalen er ettårig, lønnen er kr 1.65 pr. time.

Like etter fastlegges nye priser for steinprodukter av priskontrollen for Akershus og Østfold til kr 15. pr. m³. Forholdet pris/timelønn er således 9. Et forhold som rasjonalisering frem mot i dag har brakt ned til 0,5, for kalkstein ned til 0,25.

I 1948 eksproprieres halvparten av Hamang Gård av Norges Vassdragsvesen for bygging av trafo i f.m. overføring fra Måranleggene. Vi får med det en ny nabo som er mer saklig, og forholdet til Bugge blir avsluttet med en svært aggressiv brevveksling.

Når året går ut står bedriften midt oppe i sin, relativt sett, største utbygging noen sinne. Nemlig nytt knuseri og betongfabrikk. Betongfabrikken blir dog ikke ferdig satt idet man gjorde leveringsavtale med Ferdigbetong A/S på Lysaker. Bygningen er ferdig og maskinene kan monteres. Forsinkelser medfører at anlegget blir betydelig dyrere enn antatt (1,5 mill. mot 0,8 mill.) og ny finansiering må til selv om driften går bra. Det er så "skrikende" behov for det nye anlegget at boligrådmannen i Oslo skriver til Pay & Brinck A/S i april 1949 og ber dem prioritere levering av en RB 19 som Franzefoss har bestilt.

Igangkjøring av det nye pukkverket starter våren 1949 med varmgang i glidelageret i grovknuseren og hammermøllen med påfølgende utallige støpe- og skrapinger av lagrene. En reparasjon betinger full stans ved årsskifte 1949/50. Kassakreditten må økes igjen.

Søknaden avslås. FLS krediterer en del av ekstrakostnadene. Uten det gamle pukkverket ville katastrofen vært total og bedriften sannsynligvis konkurs.

17. februar 1949 går Elise Sem ut av styret av helbreds hensyn. W. B. Markussen yngste sønn Rolf W. Markussen går inn i styret. Det nye styret består av han, W. B. Markussen og Sverre Markussen som blir styrets formann, noe han forble til sin død 11. februar 1984. Rolf W. Markussen blir salgs-sjef, en stilling han har frem til 1961 da han forlater bedriften.

Problemene med knuseverket bare fortsetter og medfører at 1950 går ut med et underskudd på kr 76.000 på tross av et overopphetet marked. De tekniske problemer overvinnes etter hvert og ny



30-årsjubileet i 1949 ble feiret i spisebrakka



Påhugg A-tunnelen, knematerboring fra plattform på kanonlavett

knuser leveres i 1951 gratis fra FLS. Grunnlaget er da lagt for en god inntjening og sterk vekst. En vedvarende kamp med Prisdirektoratet om stadig bedre priser preger korrespondansen.

Igjen har man fått mot til å se på nye muligheter. Man påtar seg å være konsulent for et pukk- og kalkverk på Verket i Trysil, og legger mye arbeid i det uten at det kommer noe ut av det. Man påtar seg en rekke maleforsøk og leiemalinger. Mørk marmorgradering produseres for A/S Faxe Kalkbrud, skifer mel males for Fangel & Co, olivin males for A/S Olivin, dolomitt kommer i løpende produksjon for eksport til Malmsten og Bergvall AB i Sverige, feltspat males for H. Bjørum og S. Lunøe, ferrosilisium males for Fiskaa Verk. De mere eksotiske formalingsprosjekter, som benmel av relativt komplette kadavre med påfølgende full gjenetting av mølleriet og kullmel med påfølgende brann i filteret, hadde man lagt bak seg.

I januar 1951 søkes på nytt forhøyet kassakreditt. Ordrebeholdningen var rekordhøy. Filler til betong er et nytt produkt og leveringsavtale på kalk er gjort med A/S Moss Glassverk. Ferdigbetong A/S på Lysaker skal ha betydelig volum i tillegg til det øvrige marked som vokser med rekordfart. Driftskapital mangler, men omsider går DnC med på å fordoble kassakreditten til kr 200.000.

I januar 1951 holdes også et møte med statsgeolog Arne Bugge, rådmann Halmrast og Thor Furuholmen om prøvedrift under jord på Franzefoss. Bærum Kommune aksepterer kr 0,30 pr. tonn for kalk. Forhandlinger startes om å utvide område for kalkdriften på kommunens eiendom med drift under jord, mens utvidelse av dagbruksområdet avslås. Etter at bedriften så i 1952 og 53 presenterer en ny driftsform i dagbruddet med palldriften med vertikale hull som avløsning av tidligere grytesprengninger, aksepterte kommunen forhandlinger om også utvidet dagbruksområde. Kommunestyret ga hjemmel til at forhandlingene kunne sluttføres 5. november 1953, og kontrakten ble undertegnet 14. august 1954. Da var bergingeniør H. Bronder ansatt. Palldriften blir etablert med 15 meter paller. 15 tonn Euclid truck og gravmaskin anskaffes. Totaltonnasjen har nådd 113.000 tonn.

Parallelt til denne utvidete ressursssikring arbeides det med planer om nok en utvidelse av pukkverket, med en ny tilliggende mølle med 10 tonn pr. time kapasitet og en ovn med kapasitet på 50 tonn pr. døgn. I 1952 inngås en kontrakt med en svensk papirfabrikk om brentkalk og finansieringen søkes Industribanken. Nabovarsel sendes. Fremføring av sidespor fra Slependen til Franzefoss planlegges. Første trinn av utbyggingen, ny silo ved fluxpakeriet, realiseres. Det er F. Selmer som får kontrakten. De store anlegg lar seg dog ikke finansiere, hvilket man i ettertid skal være glad for.

Fra disse spenstige planer ble det ny fart i Andøya-prosjektet hvor det etableres et samarbeid mellom Christiania Spigerverk og Borgestad Fabrikker. Befaring til Andøya foretas sammen med driftsbestyrer i Rausand Gruver, Olav Øverlie og bergmester Bøckmann. Prosjektet går på å utnytte kull, leire, kalk og brenntorvforekomstene på Andøya. Spigerverket så mulighet i kull og brenntorvforekomstene, Borgestad i leire for ildfastmaterialer og Franzefoss for produksjon av brentkalk. Etter nye og mere detaljerte undersøkelser viste mektighetene seg å være for små og kvaliteten for dårlig.



Sikteanlegg og betongfabrikk ca. 1958



Kalkspredning i midten av 50-årene var et stort fremskritt

Våren 1952 inngås avtale hvor alle sjåfører forplikter seg til å kjøre med FB-skilt og holde FB-farger på bilene, mot at bedriften holder arbeidstøy merket FB. I den nye overenskomsten blir det tatt inn regler for lønnskompensasjon for arbeid delvis i og under dagen i forbindelse med oppstart av prøvedrift under jord.

Markedet vokser og vokser og likviditeten er stadig et problem. De såkalte riksmidler, hvor man må sette 10 % av avskrivningene inn på sperret konto, er et stadig tema vis-à-vis Finansdepartementet. Det gis utsettelse for innbetaling av midlene, men gjentatte søknader om frigivelse blir aldri imøtekommet. Båndleggingen akkumulerer seg i 1953 til kr 63.000. Man får sågar foretrede for finansminister Trygve Bratlie og ber innstendig om frigivelse, men får avslag.

Svoelinnholdet i pukken er stadig tema som går igjen i forbindelse med tilslag til betong. Konsulenten for høydebassenget på Gardermoen nekter bruk av Franzefoss pukk, men ekspertisen på NTH og Norsk Sementforening fastholder at pukken fra Franzefoss er førsteklasses.

I mars 1953 kontaktes Highway Equipment Comp., Ohio, om kalkspredere. Dette følges opp med studiereise av Rolf W. Markussen og Sverre Markussen til USA. Moderne kalkspredning med bil blir lansert av bedriften i storskala et par år etter. Tanken om etablering av terminalsiloer ble også lansert. Et prosjekt som ble realisert i midten av 60-årene og som viste seg å være lite hensiktsmessig, og derfor avvirket.

Bedriftens stilling i jordbruket styrkes stadig og ny avtale forhandles med Felleskjøpet. Det inngås avtale med Risnes Kalk hvor Franzefoss får enerett på salg av bedriftens produkter mot Agderfylkene og Rogaland.

Men pukkmarkedet vokser enda mer. Ny grovknuser må anskaffes. Ny dobbeltvirkende hammermølle og nok en 15 tonns Euclid. På ny trygles Finansdepartementet om frigivelse av toll og frosne midler. Som vanlig får man avslag. Finansdepartementet hadde trukket tilbake en generell fritagelse for toll, og saken ble reist fra industriens side ved Industriforbundet.

Sverre Markussen assistert av h.r.advokat Fredrik H. Moe var aktive. Saken ble vunnet etter et par år og full tilbakebetaling mottas.

I forbindelse med ombygging av siktestasjonen i 1955 søkes kassakreditten utvidet på ny fra kr 500.000 til kr 800.000. Avslaget begrunnes med retningslinjer fra myndighetene hvor "lån til ny-investeringer av denne art ikke skal ydes for tiden". Vanskelighetene utsatte investeringene noe, men stoppet dem ikke.

Etter at Vassdragsvesenet hadde bygget trafo-stasjonen i 1947 bygget de boligfelt i åsen over i 1949 på tross av protesten fra bedriften. En steinsprut fra bedriften i 1955 medfører politi-anmeldelse hvor skytebasen Ole Lehne må stå til rette. Han forsvarer av bedriften som ikke vil gi noen garanti mot sprut. Argumentet er følgende: "Hamang Gård måtte tåle risikoen for sprut da gården hadde samme eier. Den samme fare måtte fru Bugge tåle da hun kjøpte gården. Den samme fare har Vassdragsvesenet ekspropriert seg til". Saken blir henlagt.

Etter omorganisering i bedriften slutter bergingeniør Herbert Bronder desember 1955 og avløses av siv.ing. Hans Bøen. Innen han forlater bedriften avleverer H. Bronder en gjennomtenkt plan for gruvedriften hvor driving av 100 m² takort og 60 m² bunnstrosse foreslås. Et opplegg som ble fulgt for gruve 1. Ekeberganlegget ble mal for det man tenkte seg av etterbruk. Man fører en diskusjon med Sivilforsvaret om lagerrom, men lite kommer ut av det. Fokuseringen på etterbruk ble dog dempet etter hvert som gruvedriften ble en fast og etablert virksomhet ved anlegget.

Studieturen til Amerika ga mersmak når det gjaldt å innhente nye ideer og inspirasjon. Når ny knuser-type skal vurderes, sendes Carl Danielsen og Ragnar Holth på studietur til Frankrike og Tyskland. Et halvt år etterpå reiser Hans Bøen og Sverre Markussen på en lengre studietur til Sverige for å se på betongblanderier, gruvedrift og steinknusing. Like etter reiser Bjørn Brekke, Danielsen og Bøen til Rjukan for å studere tunnel-drift, og Danielsen og Bøen til Danmark for å se på betongfabrikker.



Ettertransport av kalk til sprederne



Befaring i dagbruddet på Steinskogen. Fra venstre siv. ing. Hans Bøen, overstiger Wilhelm Eikefjord, Olaf Wang og grunneier Hans Jørgen Steen.

Vekt er nå anskaffet på Franzefoss og varene selges pr. tonn fra og med 1956. En overgang som er svært lønnsom. Dette år velges også Magne Leinan til klubbformann. En klok og sindig mann som leder klubbens forhandlinger når bedriften nå ønsker å avskaffe akkordsystemet. Man møter motstand i NAF og søker støtte hos Aker Mek. og Norsk Hydro. Disse bedrifter er i samme prosess og i NAF-systemet følger Franzefoss i kjølevannet. Fastlønnssystemet blir fastlagt i avtale med Franzefossklubben 24.5.1956.

Grunnlønnen er kr 3.- pr. time med et tillegg for inntil 17 lønnsklasser. Dette ble fort redusert da det ble vel mye forhandlinger omkring lønnsklasseplassering. Det innføres sågar en ordning med egenmelding for fravær under tre dager. Dette forsøket må oppgis på grunn av misbruk. I april 1957 inngås så ny tariffavtale med 7 lønnsklasser med regler for arbeid i og under dagen, ansiennitets-t tillegg, skift-/bastillegg med tilleggsavtale om lønn under militærtjeneste, lønn under sykdom, produksjonspremie og arbeidstøy samt et omfattende arbeidsreglement. Lønnsklasse 1 er kr 204.- pr. uke og lønnsklasse 7 kr 270.- pr. uke. Bedriften

ønsker nå også å ansette bedriftslege. Etter en heftig diskusjon med legeföreningen om retten til å velge lege, ble lege Kåre Haugen valgt. En lege som preget bedriften i over 25 år.

Gruvedriften er nå godt i gang og geolog Christian Gleditsch får i oppdrag å kartlegge kalkgangen fra Franzefoss og opp igjennom Bærum. Rapport for området Franzefoss - Levrebekken foreligger november 1955 og juni 1956 foreligger rapport fra Gjetumområdet sammen med analyser om basalt på Steinskogen. Rapporten peker på at man i området har varierte basalttyper med en meget finkornig, tett, ikke porfyrisk type som dominerende. Det påpekes at steinen lett vil bli flisig under knusing, men at man vil kunne oppnå tilfredsstillende kubisitet i et stort knuseverk. Produktet vil bli førsteklasses i alle typer veidekker. Det vil bli meget sterkere enn de beste typer kalkstein, men ikke fullt så godt som de beste typer massiv, middels grovkornig gabbro. Tanken er å kjøre utskutt stein fra Steinskogen til Franzefossanlegget, da det neppe vil lønne seg å knuse på stedet. Denne pukken vil bli dyrere. Det aksepterer ikke prisdirektoratet. Vegdirektøren skriver så til



Knuseriet på Steinskogen reiser seg i 1959

Prisdirektoratet 19. september 1956 og sier "Vegdirektøren finner det meget ønskelig om det kunne treffes en ordning slik at det blir mulig for Franzefoss Bruk A/S, i tillegg til de vanlige steinkvaliteter fra bruket, også å levere spesielt hard og slitesterk singel". Sigurd Hesselberg som i 1956 måtte ta inn et kvantum fra Valberg Hyperitbrudd presser på, men Prisdirektoratet nekter å godta et tillegg på kr 5.- pr. tonn for basaltstein. Det blir derfor ikke noe av nedkjøring av stein til Fossen, men planene om knusing på Stein modnes. Man gir også tilbud på inntak og knusing av basaltstein i forbindelse med tunnel som NSB skal anlegge gjennom Steinsåsen i forbindelse med Ringeriksbanens forkortelse. Et prosjekt som i dag, nesten 50 år etter, er under prosjektering under Sollihøgda.

Det var klart at bedriften på sikt måtte løse problemet med en bedre steinkvalitet. Det føres derfor forhandlinger om rettigheter med grunneieren Hans Jørgen Steen, som lar advokat Trampe Kind ta seg av sine interesser. 27. juni 1957 inngås leieavtale for 25 år, en avtale som ble utvidet og fornyet i 1982 og i 2006. Grunneieren sørget for

at naboenes rettigheter er ivaretatt. Hos oss er det nå h.r.advokat Thorleif Berger som har overtatt etter h.r.advokat Fredrik H. Moe. Naboskjønn avholdes og planlegging av anlegget settes i gang for fullt. Naboskjønnet gir protester og overskjønn må til. Positive uttalelser kommer fra NSB, Statens Vegvesen og igjen statsgeolog Arne Bugge.

I det første naboskjønnet taper bedriften. Etter omfattende dokumentasjon av sine planer vinner man frem i overskjønnet, som avgir sin kjennelse 23. mai 1958. Overskjønnet ble anket, men forkastet i Høyesteretts kjæremålsutvalg 24. september 1958. Bærum kommune forlangte dog at byggetillatelse ikke kunne gis før det var etablert godkjent reguleringsplan. Reguleringsplanen kom opp i Bærum kommunestyre 14. april og formannskapet hadde med 9 mot 6 stemmer anbefalt at det ikke ble vedtatt av estetiske, turistmessige og økonomiske grunner. Bedriften hadde på eget ansvar allerede investert betydelige beløp. Det ble en stor debatt hvor samtlige arbeidere og funksjonærer i bedriften satt ringside.

Kommunestyre fattet følgende vedtak:



Pukkverket på Bondkall, kalt "Knusle bruk" fram til videre utbygging

"Saken utsettes og det opptas forhandlinger med Franzefoss Bruk A/S om hvordan de alvorligste innvendinger mot anlegget i tilfelle kan reduseres og på hvilken måte Franzefoss kan delta i blant annet utbedring og vedlikehold av veiene". Etter et utspill fra bedriften i slutten av april 1959 hvor bedriften betaler kr 30.000 for omlegging av veien og tilbyr gratis knuste steinmaterialer til kommunen til en totalverdi på kr 350.000, gikk saken igjennom. Utbyggingen starter nå for fullt og anlegget står ferdig til sesongstart 1960. Stein-skogenanlegget var ved åpningen landets største og mest moderne pukkverk. Problemer med korntformen medførte at man raskt måtte bygge om og å etablere et kubiseringsanlegg. Etter at det var på plass viste anlegget snart en lønnsomhet som muliggjorde den utvikling bedriften fikk gjennom 60-årene.

1. mars 1959 ble 45-timers uke innført, og juni samme år ble det innført produksjonspremie på 12 øre timen som gikk til fordeling pr. arbeidende

time. På Franzefoss er det en ny klagerunde på Hesselbergs asfaltverk, og tonen mellom bedriften og beboerne på Vassdragsvesenets boligfelt er til dels amper.

Trau vurderes for betong, og i kalkspredningen har man lagt bak seg et kostbart forsøk med egne terrenggående sprederbiler av amerikansk fabrikat. Samtlige ble solgt til sjåførene etter et snaut år i 1958.

Behovet for knuste steinmaterialer vokser stadig. Parallelt med utbyggingen av Steinskogenanlegget i 1959, begynner man å se seg om etter et bruddområde på den andre siden av byen. Et steinbrudd på Rødtvedt Gård er første alternativ. Det er overrettssakfører Trygve Horgen som ivaretar grunneierens interesser. Etter noen undersøkelser hos gårdbruker Enger på Rødtvedt, begynte man å interessere seg for Bondkall Gård, og bestemte seg for å satse på denne eiendom for et nytt pukkverk på den andre siden av byen.

Rettighetsavtalen på Bondkall ble undertegnet 4. mai 1960. Når så geolog Per Dugstad i desember 1961 la frem en geologisk rapport om en særlig sterk bergart, porfyr, på doktor Fritz's eiendom i Nittedal, takket man nei, idet man mener seg godt dekket av steinen på Bondkall.

Prosjektene var nå blitt mange og store, og bedriften måtte prioritere. I styremøte 11. november 1960 legges det opp en plan for 60-årene med følgende rekkefølge for prosjektene:

1. Basaltverket på Steinskogen fullføres.
2. Velferdshus på Franzefoss utvides.
3. Nytt verksted og kontor på Franzefoss bygges.
4. Ny kalkmølle på Franzefoss med kapasitet på 25 tonn pr. time bygges.
5. Bygging av siloer på gunstig beliggende jernbanestasjon i samarbeid med NSB, Felleskjøpet, Statens Kornforretning og landsbruksselskapene.
6. Utbygging av nytt steinknuseri og betongfabrikk på Bondkall Gård.
7. Lagersilo på Franzefoss.
8. Roterende kalkovn på Franzefoss for brenning av kalk.
9. Hydratkalkanlegg i forbindelse med roterende kalkovn på Franzefoss.

Det programmet fulgte man så utover i 60-årene med småavviksrekkefølge. Råvare-grunnlaget for ovennåvnte var ikke til stede og punkt 8 og 9 falt ut. Nødvendig kapital hadde man nok heller ikke.

De store investeringer skulle finansieres og det arbeides med Bergen Privatbank om en lang-siktig finansiering. Etter at punkt 8 og 9 er sløffet er investeringsbehovet beregnet til 17 mill. for årene 1961- 65 hvorav man i samme tidsperiode vil avskrive 15 mill. Med dette overtar Bergen Privatbank etter Den Norske Creditbank. Den sender allerede i mars

1962 en alvorlig reprimande til bedriften for å avvike investeringsprogrammet og for betydelige overskridelser på først og fremst kubiseringsanlegget på Steinskogen og på betongfabrikken på Franzefoss. Ved skifte av bank var også aksjekapitalen utvidet til kr 300.000.

Bedriften kjører ufortørnet videre med god lønnsomhet i pukkproduksjonen og kalkproduksjonen. Nytt mølleri med tilliggende siloer planlegges for fullt. Det er med bestyrtelse man mottar avslag på byggeløyve for kalkmølleri i 1963, idet maskineriet allerede var bestilt, men arbeidene kommer i gang på slutten av året. Mølleri står ferdig i 1966.



Prøvedriften i Ballangen avdekket god kvalitet, men vanskelig drift



Knusehallen på Steinskogen

Parallelt med denne utbyggingen går arbeidene på Bondkall, dog senere enn man kunne ønske idet investeringene på Franzefoss og Steinskogen har prioritet. Man flytter over det lille mobile knuseriet fra Stein-skogen for å drive ut industriområdet, og bruker uforholdsmessig mye midler på kulvert, drens-anlegg og betongfabrikk. Dette står klart i 1966, men konkurransen på denne siden av byen har allerede økt ved store investeringer på Huken Pukkverk, Bjørndalen Pukkverk og Feiring Bruk. Det medførte at anlegget fikk mange vanskelige år foran seg. Et stort pussverk ble skrinlagt i første omgang.

I 1963 tilskrev man statsråd Holler i forbindelse med en artikkel i Handels og Sjøfartstidene om forholdene i Ballangen. Departementet viser bedriften til dolomittforekomstene på Hekkelstrand, hvoretter rettigheter og avtale sluttet med Kjell Warem og Sverre Benjaminsen i 1964. Avtale på den nedre del av forekomsten som stikker mot sjøen var allerede tegnet med Lilleberg Verk v/advokat Leira. Røsking og diamantboring avdekker en ren og stor dolomittforekomst. Et dristig og stort anlegg ble prosjektert av bergingeniør Birger Kolsrud i Boliden. Datterselskapet Franzefoss Ballangen Gruveaksjeselskap ble dannet, hvoretter de harde økonomiske realiteter fikk overtaket og prosjektet ble "lagt på is".

På Franzefoss går investeringene videre med verksted på Franzefoss i 1965/66. Det arbeides kontinuerlig med å bedre distribusjonsopplegget for kalk til jordbruket. Dels leies og etableres i egen regi, siloer ved en del havner og jernbanestasjoner. I 1966 leies havnesiloer i Arendal, senere kommer det opp siloer på Ringebu i Gudbrandsdalen og Nærbø på Jæren. Det viste seg å bli lite lønnsomt. Det samme gjaldt selskapet Nordkalko som var etablert et par år før, og som bl.a. skulle drive kalkforhandling fra Visnes og diverse andre kalkverk. Siloanleggene og Norkalko ble senere avviklet.

Bedriften engasjerer seg nå i stiftelsen av Norsk Fabrikkbetongforening, som ble etablert i 1964, og Bærumsbedriftenes Boligselskap. Vi har kommet til 1966 og bedriften søker og får konsesjon for asfaltverk på Bondkall, mest for å posisjonere seg.

Som Franzefoss i 1930-årene opplevde også Steinskogen en kontinuerlig kjede av søksmål fra naboene. Disse gikk frem til saken ble endelig avgjort i 1968. Den betydelige veksten, inklusive investeringer på Bondkall, var blitt båret oppe av svært god inntjening på Steinskogen og fra kalkhåndteringen på Franzefoss. Transporten fra bruddet på Steinskogen var teknisk og kostnadmessig krevende. Bergingeniør Birger Kolsrud, som var blitt rådspurt i Ballangen, utarbeidet en skisse for etablering av sjakt fra et underjordisk knuseri opp i dagbruddet. Dette prosjekt ble overlatt meg, Olav Markussen, som begynte som teknisk sjef 1. januar 1967. Prosjektet ble omarbeidet med tanke på å bevare årsprofilen hvorved tunnelanlegget ble gjort mer omfattende og knusehallen lagt lenger inn i åsen. Rettighetsområdet ble utvidet. Tunnelanlegget ble avsluttet i 1968. Det ombygde anlegget stod klart for igangkjøring våren 1969.

Utpå våren ble det ombygde og moderniserte pussverket på Steinskogen med tunnelanlegg innviet med brask og bram. Ordfører Willy Greiner trykket på startknappen etter gjennomført prøvekjøringsperiode. Budstikka hadde en lang beretning med maleriske beskrivelser av den enorme larm og de voldsomme krefter som var sluppet løs langt inne i fjellet.

Nå skulle det bli ny fart i anlegget på Bondkall. Også her skulle sjaktmodellen innføres. Tunnelarbeidene startet i 1968, men investeringstakten ble snart for stor i forhold til inntjeningen, og anleggsarbeidene måtte på nytt trappes ned. Betongfabrikken der hadde kommet i gang med beinhard konkurranse. For å sikre sandtilgang hadde man i 1965 sluttet kontrakt med Lars Stokstad og i 1966 ble det knyttet kontakt med naboeiendommene Sundby og Senstad på Vilberg i Ullensaker. Et lite, men effektivt sikteanlegg med hjullaster, ble etablert i 1968. Dette år går man også over fra gravemaskiner til hjullastere, og det over hele linjen. Steinskogen får to CAT 988 som blir byttet ut i en CAT 992 året etter, den første Caterpillar 992 solgt til Europa. Franzefoss får en CAT 988 og Bondkall en CAT 966.

Innen betong hadde man sent i 50-årene diskutert transport med traub. Det fikk ingen suksess. I 1965 ble man oppmerksom på betong-

pumpen, og man får agentur for den amerikanske Thompson-pumpen for Skandinavia. Ikke mindre enn tre pumper blir kjøpt inn og en solgt eksternt. I 1966 tegner man kontrakt med Ivo Caprino om en reklamefilm for betongpumping. En film bedriften fikk mange lovord for, men som vel ikke ga så veldig mye mere salg hverken av pumper eller betong. På vestsiden var lønnsomheten upåklagelig, på østsiden var den svært dårlig, men det skulle rette seg mente man.

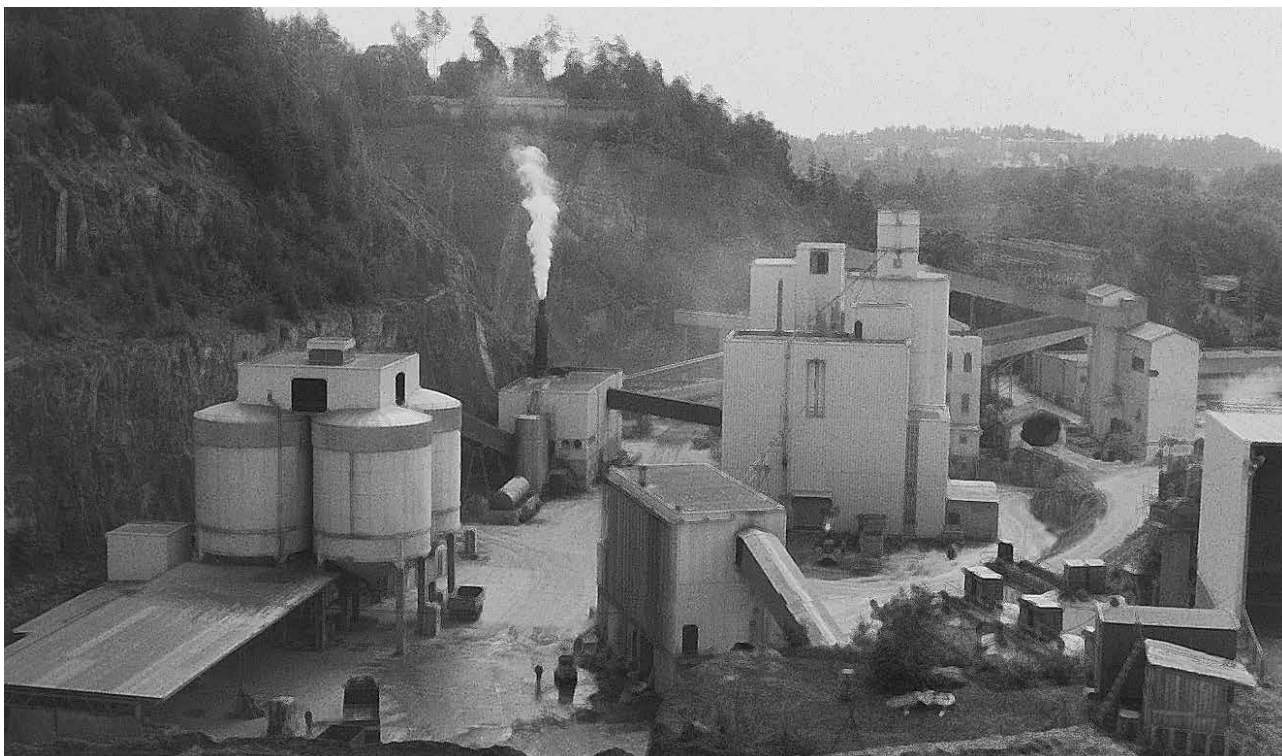
Gjennom 50 og 60-årene hadde Sigurd Hesselberg hatt asfaltverk på Franzefoss. Etter at Hesselberg oppførte asfaltverk i Lommedalen kom A/S Norsk Essenasfalt inn. Asfaltverkene sto hele tiden på konsesjonen til Franzefoss, og mye av naboklagene, særlig i 60-årene, knyttet seg til asfaltvirksomheten. Det var således både en lønnsom og belastende leieboer man hadde. Med asfaltprodusentenes tradisjonelt noe nedlatende holdning til tilslagsleverandørene og med økende selvbevissthet hos Franzefoss, ble forholdet, særlig mellom disponent på den ene siden og direktører på den annen, mildt sagt noe anspent. Da direktør Gamborg i A/S Norsk Essenasfalt i begynnelsen av februar 1969 spurte om det var akseptabelt for Franzefoss at A/S Sigurd Hesselberg administrerte verket på Franzefoss i 1969, var man positive til dette. Når man så uken etter, tirsdag 11. februar, fikk rede på at A/S Sigurd Hesselberg, Fjeldhammer Brug A/S og Nodest A/S hadde kjøpt

utstyret til A/S Norsk Essenasfalt uten at vertskapet var blitt forespurt om aksept, var begeret fullt. Onsdag 12. februar inviteres teknisk leder i A/S Norsk Essenasfalt, ingeniør Hroar Elvenes, til en konferanse, og i løpet av noen formiddagstimer var alle beslutninger tatt. Anbud på asfaltering av Drammensveien ble innlevert på fredag 14. og lørdag 15. februar ble det offisielt at Franzefoss gikk inn i asfaltentreprenørbransjen. Det første år leide man asfaltverket til Asfaltdekke A/S på Grini-veien. Med en rekke dyktige medarbeidere som fulgte Hroar Elvenes fikk asfaltvirksomheten en henimot "flying start".

Det var med betydelig selvbevissthet og selv-tillit bedriften nærmet seg sitt 50-årsjubileum. I forbindelse med jubileet var det utlyst en konkurranse for unge stats- og samfunnsforskere over temaet industri og samfunn. Oppgaven ble vunnet av daværende rådmann i Kristiansand Yngvar Johnsen med avhandlingen "Industri og samfunn", og offentliggjort gjennom en liten bok utgitt på Universitetes Forlag. Juryens formann var professor (senere Nobelprisvinner) Trygve Haavelmo. Bedriften ble mye positiv PR tildel og selve jubileumsfeiringen ble avviklet med omvisning og bespisning av lokale politikere og diverse forbindelser. En stor fest i tradisjonell Franzefoss-stil for samtlige ansatte med led-sagere avsluttet jubileet.



Asfaltering med Cutler, en amerikansk gjenbruksmetode vi introduserte i Norge



Granuleringsanlegget i drift i 1978, men stanset i 1982 p.g.a. luktproblemer

DEN TREDJE 25-ÅRSPERIODEN 1970 - 1994

Utbyggingen på Steinskogen ga økt produksjonskapasitet i primærknuseriet. Stadig økt etterspørsel medførte utbygginger av etterknuseri og siktestasjon som var ferdig i 1971. Da braket markedet virkelig løs med store utbyggingsarbeider i Bærum, først og fremst Rykkinnområdet og senere også Lommedalen. En full utbygging av anlegget på Bondkall var satt i gang parallelt, med omfattende tunnelanlegg som nærmet seg ferdigstillingen. Men når man i 1970 så at det investeringsprogram man var i ferd med å gjennomføre, langt overgikk de muligheter man hadde til å finansiere, måtte noe prioriteres og utbyggingen på Bondkall ble lagt på is. Dog var det tvingende nødvendig nå å sikre seg produksjonskapasitet i egen regi på asfalt. Barber Green anlegg ble satt opp på Bondkall dette år. Produksjonskapasiteten for asfaltfiller på Franzefoss var nå sprengt og nytt stort Unidanmølleri ble etablert i 1971.

I 1970 fikk man et brev fra A/S Norwegian Talc hvor man ble meddelt at de for fremtiden ville konsentrere seg om egen formaling og ikke ønsket å selge stein til videreformaling. Franzefoss hadde i årevis kjøpt inn ca. 10.000 tonn dolomittstein til videre nedmaling til jordbruksprodukter og bane-merkemel. Når man nå var avskåret fra denne råvaren fikk rettighetene i Ballangen ny aktualitet. I januar 1971 ble advokat Leira i Nord-Dolomitt A/S kontaktet og avtale ble etablert. Sommeren 1971 starter prøvedrift, i regi av maskinentreprenøren Ballangen Maskinstasjon v/Henry Arntzen, med en virksomhet på 10 - 15.000 tonn pr. år.

Høsten 1970 har man også blitt kontaktet av Paul Eide som byr frem fantastiske forekomster av hvit kalsitt i Velfjord. I oktober 1970 blir avtale inngått. Utbygging av disse forekomstene i sammenheng med Ballangen kan være interessant.

Man ønsker seg i første rekke muligheter til ny utvikling. På Franzefoss, Steinskogen, Vilberg, Herøya og entreprenøravdelingen går alt for fullt, med god lønnsomhet. Kun Bondkall er stadig stedet hvor man ikke får til lønnsomhet. Ved kontraktsundertegning i Hommelstø betalte man et betydelig forskudd på bergleie, og med de investeringer som ble gjort i diamantboring og leting, besluttet man å sitte på rettighetene i påvente av en fremtidig mulighet. Med hendene fulle sørp på var det ikke kapasitet til å løfte Velfjordkalken. I 1988 ble rettighetene solgt til Hustadkalk, som har utviklet forekomstene til dagens Brønnøykalk.

Med hjemmel i den etablerte kontrakt drev A/S Sigurd Hesselberg asfaltverket på Franzefoss i 1969, 70 og 71, men i 1972 var man omsider klar for å etablere i egen regi et nytt stort asfalt-verk, bygget med horisontal trallebane. I bruddet ble det anlagt et stort tilslagssiloanlegg for betongfabrikk og asfaltverk, og parallelt med asfaltverket ble betongfabrikken bygget. Samtidig ble anleggsarbeidene for et nytt pukkverk i gruva på Franzefoss startet. Disse investeringer trengte ny finansiering. Forholdet til Bergen Bank hadde vært korrekt, men aldri særlig vennlig. Spesielt irriterte en stadig mere nidkjær saksbehandling i banken. Bedriftens advokat gjennom flere år, Thorleif Berger, formidlet kontakt til banksjef Victor Pedersen i Fellesbanken, og overgangen ble ledsaget av et nytt stort lån på kr 10 mill. som løste midlertidig en stadig trang likviditet. Markedet var nå på sitt høyeste. Steinskogen passerte 600.000 tonn, Franzefoss 300.000 tonn, mens Bondkall holdt seg under 100.000 tonn med et betydelig ressursforbruk. I -73 står pukkverket på Franzefoss ferdig. Utbyggingen på Steinskogen og Franzefoss var dermed fullført i denne omgang.

Sverre Markussen gikk av som disponent 31.12.73 etter å ha innehatt stillingen siden 1.7.36. Olav Markussen overtok da etter å ha prosjektert og drevet utbyggingene siden 1.1.67. Halvard Markussen som hadde begynt som driftssjef på Bondkall fra 1.1.73 overtok etter hvert den tekniske ledelse. Det var oljekrise og 1974 viste en eksplosjon i produksjonskostnader, som man ikke greide å ta igjen på prisene. Resultatet ble derfor svært dårlig, men tingene rettet seg fort. Prisene ble vesentlig oppjustert, og markedet tok seg opp. Grovknuseriet på Bondkall ble ferdigstilt og hjullasterflåten

fornyes i 1975. Asfaltverket på Bondkall som i all hast ble satt opp i 1970 og medførte flere problemer enn godt var, ble skiftet ut med et Wibauverk etter samme design som det som vellykket var etablert på Franzefoss i 1972.

Økonomien i jordbruket blir stadig bedre, og som den dominerende aktør på kalksiden økes prisene og dermed lønnsomheten parallelt med stadig økende tonnasje.

Spredning av tørt mel medfører falske brannutrykninger i Valdres og trafikkulykker i Østfold. Kravet om et støvfritt kalkprodukt i granulert form blir presentert fra landbruksetaten. At et slikt produkt vil koste 100 % mer skremmer ingen, og bedriften går i gang med å finne frem til en granuleringsprosess. Utstyr lånes hos Stora Kopparberg Bergslags AB og i 1976 starter utbyggingen av et granuleringsanlegg som står ferdig i 1977. Som bindemiddel brukes lignosulfonat. For å hindre luktproblemer blir det anvendt en hetoljetørker, som viste seg helt umulig for formålet.

Kun en brøkdel av den forutsatte kapasitet ble med stort besvær produsert. Produktet ble mottatt med begeistring i markedet og køene med lastebiler var formidable med ventetid opptil 1 ½ døgn. Etter noen måneder ble tørken demontert og en ny direkte fyrt tørke montert, og produksjonen kom i gang. Oppgjøret med Myhren Verksted ble gjort i minnelighet. Man fikk full erstatning, men nå meldte til gjengjeld luktproblemene seg. Det medførte investeringer i oksidasjonsanlegg. Da ikke det hjalp og krav om ny høy pipe kom, ble anlegget nedlagt. Da var i mellomtiden granuleringsanlegget i Ballangen på plass og vi var kommet frem til 1981.

Men tilbake til 70-årene. Som landets ledende pukkprodusent begynte man i 1970 å undersøke mulighetene for eksport av knust stein fra Norge. Diskusjonene ble først og fremst ført med ingeniør Friis Hansen i F.L.Smith & Co. Den nylig ansatte geolog Britt Løberg ble sendt ut for å finne en kystnær stor forekomst av høvelig stein. Valget falt på Raunholmen i Fitjar. Etter forhandlinger med seks enkeltgrunneiere samt Fitjar Fjellsameie ble det 24. august 1973 undertegnet rettighetsavtale hvoretter konsesjonen ble gitt. Det ble prosjektert ett anlegg med kapasitet 3 - 5 mill. tonn pr. år.



Grusanlegg med betongfabrikk på Villberg

Man forutså at miljøfokuseringen i Europa ville medføre en gradvis avvikling av de store steinbrudd, først og fremst i England, og således skape marked for norske produkter. Det ble snart klart at dette gikk langt tregere og at vi var 25 år for tidlig ute. Bruddene i Europa utviklet seg kraftig med betydelige forbedringer på miljøsidene. Det norske kostnadsnivået for i været takket være oljen som begynte å sette spor etter seg, fulgt av den meget omtalte motkonjunkturpolitikk. Lønnsomheten ved å drive innenlands var således mye større enn ved å drive eksport. Fitjar-prosjektet ble etter hvert "lagt på is" samtidig som vi i 1977 og 78 opplevde lønnsomhet som aldri før. Egenkapitalandel kom opp i hele 6,5 %, noe som ga anledning for nye og store løft.

Med granuleringsprosessen på Franzefoss i gang, kom jordbruksinteressene med krav om at slik produksjon også måtte komme i gang i Nord-

Norge. Med dette som basis startet planleggingsarbeidene av Ballangen-utbyggingen. Utskipning av stein fra Ballangen hadde startet over kaia i Kjeldebotn i 1971. I 1976 ble det etablert egen kai ved Hekkelstrand. Nå skulle endelig den fulle utbygging skje. Distriktenes Utbyggingsfond ga betydelig støtte og lån. Norges Hypotekforening for Næringslivet ble nærmest pålagt av Landbruksdepartementet å gi lån, og bedriften fikk anvendt sine distriktsutbyggingsavsetninger fra 1977 og 78. Utbyggingen ble den største utbygging bedriften hadde påtatt seg, med en total investeringsramme på 65 mill. kr. Kontrakt ble sluttet med Herbert Lange Mineralmahlwerke i Wittenborn i Tyskland, A/S Superfoss i Danmark. Felleskjøpet i Trondheim, bestilte alene for 1980 30.000 tonn granulater, og markedet for granulater ble estimert til 80.000 tonn. Da anlegget sto ferdig i 1980 svant markedene nærmest "som dugg for solen". De store tonnasje til Herbert Lange på 30,



Ballangen-anlegget ferdig utbygget

40 og 50.000 tonn ble rundt 10.000 tonn. Behovet som hadde syntes å være umettelig for granulater var plutselig betydelig redusert. Anlegget greide knapt å dekke sine egne renter.

Ved taksten som ble holdt i 1972 i forbindelse med skifte av bank, uttalte takstmannen at et av bedriftens største aktivum var dets spartanske kontorer. I 1968 og 1969 var det utviklet EDB-programmer for regnskapet, faktura og lønning i samarbeid med Merkantildata A/S.

Kjøringen hos Merkantildata A/S startet i 1969, og det gamle hullkortsystemet ble kastet ut og frigjorde plass. Programmene var særdeles vellykket og driften gikk svært effektivt gjennom 70-årene. Det ble dog klart etter hvert at bedriften før eller senere ville vokse ut av sine gamle brakkekontorer ved Ringeriksveien. Ny Ringeriksvei ville også medføre rivning. Bedriften fikk derfor erstatningstomt på Rud/Hauger, som ble kjøpt i 1978, etter

at man hadde avsluttet et samarbeid om kontorbygging med rederiet Jan Erik Dyvi A/S på Kjørbo. Et samarbeid som ble brutt fordi en etterkommer etter den gamle fiende av Franzefoss, advokat Bugge, som grunneier, insisterte på å være med i prosjektet. Tomten på Rud på hele 14 mål ble tildelt under betingelse av at man også sørget for kontorer og verksted for Jørgensen Transport. Bygget sto ferdig for innflytting januar 1981. Merkantildata var ikke interessert i en utvikling som ga databehandling hos kunden. Bedriften valgte derfor å knytte kontakt med Norsk Data, som da sto foran en rivende utvikling på EDB-fronten. Programvare ble dels kjøpt, dels utviklet, i samarbeid med Computas. Alt ble kjørt i gang med betydelige problemer på Rud i 1981.

A/S Sigurd Hesselberg som gjennom 60- og 70-årene hadde vært en storkunde med sitt asfalt-verk i Lommedalen fikk ikke fornyet sin konsesjon i 1983. De hadde lenge vært på jakt

etter alternativ plassering. Vi foreslo at de i stedet for å finne en ny plassering og bygge nytt verk, kjøpte halvparten av våre to på Franzefoss og Bondkall og at vi sammen laget et produksjons-samarbeid, Bærumsasfalt. Idéen ble hjertelig mottatt i Hesselberg. Betalingen skulle være Vass-fjell Pukkverk A/S i Trondheim pluss 1 mill. Sigurd Hesselberg løste ut sine medeiere i Vass-fjell og bølgede gikk høyt da transaksjonen ble kjent. Bærumsasfalt ble et av bedriftens største suksessprosjekter. Dels knyttet vi til oss vår største kunde, i tillegg fikk vi doblet kapasitetsutnyttelsen ved produksjonsanleggene, senket produksjons-omkostningene og økt lønnsomhet i vår egen entreprenøravdeling. På kjøpet fikk vi Trondheims største pukkverk som etter hvert skulle vise en upåklagelig lønnsomhet.

Parallelt med disse forhandlingene høsten 1981, ble vi kontaktet av Hylla Kalkverk A/S som var eiet av Nicolay Buch A/S. Deres største kunde, Ranheim

Cellulose, stanset samme år og konkurransen fra Ballangen på jordbruket økte. Man hadde, skulle det vise seg senere, forsøkt å selge anlegget først til A/S Norcem så til A/S Faxe Kalk. Med oss ble det sluttet avtale oktober 1981 for overtagelse fra 1. januar 1982. Det var sammen med Vassfjell, vår første investering i igangværende virksomhet, idet vi hadde bygd alle våre øvrige anlegg fra bunnen av. Hylla fikk ikke den lønnsomhet som var forutsatt. Konkurransen med Faxe Kalk på markedet for brentkalk ble svært hard. Å konkurrere dem ut av det norske markedet ble en krevende kamp. Prisnivået for kalk i Norge lå således kr 200.- pr. tonn under prisnivået i Danmark og Sverige.

På lang sikt var det åpenbart at Franzefossanlegget måtte sikre sine råvarereserver av kalk ved siden av gruva på Franzefoss. I 1983 kom det derfor til forhandlinger med A/S Ringerike Kalkverk om overtagelse av dagbruddsrettighetene. Avtale ble inngått utpå høsten for overtagelse 1. januar 1984.



Vassfjell pukkverk i Trondheim overtatt av oss i 1982



Hylla Kalkverk

Sverre Markussen fortsatte som styreformann etter at han var gått av som disponent i januar 1974, og brukte den ledige tid til Bærum Industriforening og til å fremme samarbeid mellom skole og næringsliv. I desember 1982 får han lungebetennelse etterfulgt av helvetesild. Med stadig større plager blir arbeidsdagen på kontoret kortere. 3. februar 1984 blir den siste, for den 11. februar samme år dør han, temmelig nøyaktig 50 år etter at han tok ansettelse hos sin far ved Fransefoss Kalkmølle.

Konkurransen øker først og fremst på betong. Betongconsult A/S, som har prøvd nye produktjonskonsepter for Selvaag, ønsker å bli en stor betongprodusent, noe de etablerte produsenter setter seg mot. Det utvikler seg til priskrig i 1983 som videreutvikler seg i 1984. Betongconsult går konkurs. Panthaveren Løvenskiold Vækerø overtar og selger videre til A/S Norcem som i løpet av høsten 1984 inngår avtale med oss om salg, hvor vi overtar 1. januar 1985. Med det hever vi plutselig vår markedsandel fra 20 til 40 % i Osloområdet. Betongsentralen slår seg til ro og prisene øker.

Regjeringen Willoch forteller alle at nå går alt så meget bedre, og etterkrigstidens største bygge-

boom står for døren. Like før den braker løs i 1986 får vi henvendelse fra Lasse Hauff på Vinterbro om vi er interessert i å overta aksjene i A/S Vinterbro Pukkverk. Forhandlingene føres raskt i løpet av april/mai, og bedriften blir overtatt 1. juli. Da tar også byggemarkedet av og alt går til værs, tonnasje, priser og kostnader. Oppgaven er å produsere mest mulig uansett hva det måtte koste. Vinterbro doubler sin produksjon og er inntjent på litt over 1 år. Steinskogen får en omsetning i 1987 på 44 mill. hvorav 26 mill. er overskudd før avskrivninger. Her er det muligheter for nye sprang fremover.

I 1986 hadde man lett etter nye utviklingsområder og fokusert på mørtler. En markedsanalyse konkluderte med at dersom man fikk kjøpt Oslo Mørtelverk A/S burde man gå inn, hvis ikke bør man avstå. Trondheim Mørtelverk A/S, som også tjente gode penger i denne perioden, bød over. Vi handlet dessverre ikke i tråd med vår egen konklusjon, og bygget allikevel et mørtelverk. Økonomien satte ingen begrensning. I Trondheim var det klart at utbyggingen ville gå mot Stjørdal. Det ble lett etter et nytt pukkverk. Høsten 1987 fikk man kontakt med Alf Vennatrø i Stjørdal og gjorde avtale om kjøp av Fossberga pukkverk. På Vinterbro hadde man bygd betong-

fabrikk, og for å eliminere konkurransen fra Follo Ferdigbetong ble fabrikkene på Oppegård og Ski kjøpt. Mørtelverket og Fossberga kom aldri til å vise lønnsomhet og fabrikkene på Oppegård og Ski ble nedlagt etter et par år.

Helt siden før krigen hadde bedriften samarbeidet med H. Bjørum om mineraler. Selskapet var nå eid av brødrene Knut og Halvdan Bjørum. Knut Bjørum hadde vært hovedleverandør av pukkverksmaskineri fra Svedala Arbrå A/S siden han ble leder der i begynnelsen av 60-årene. Ved generasjonsskifte i H. Bjørum ønsket man å selge og henvendelsen gikk til oss.

Et spennende tilbud som vanskelig kunne avvises. Et avansert flotasjonsanlegg for feltspat og kvarts basert på forekomsten av pegmatitt i Glamsland i Lillesand, og et knuseverk med utskipningsanlegg på Bryggja for olivin basert på underjordsgruve i Lefdal, kom inn i bedriften. Investeringsprogrammet i 1988 ble på hele kr 205 mill. og den forventede utvikling av 5-årsplansoverskudd skulle øke fra kr 90 mill. i 1988 til kr 120 mill. i 1990.

Alle regnet med at byggeboomen ville flate ut og man ville få en viss reduksjon. Den kollaps som kom overgikk de mest pessimistiske spådommer. Allerede i 1989 falt 5-årsplansoverskuddet til kr 26 mill., delvis forårsaket av renteomkostninger som var steget til hele 28.5 mill. Avskrivningene ble redusert, men bedriften viste likevel et underskudd på kr 20 mill. som ble halvert ved salg av Vilberg våren 1989. Høsten 1989 er det åpenbart at nedgangen vil vare lenge og at bedriften ikke vil overleve med den bemanning vi hadde fått i løpet av byggeboomen. I løpet av 1989 ble beman-

ningen redusert fra 430 til 360 medarbeidere, og man håper at bunnen er nådd, men den gang ei. Ytterligere konkurranse, ytterligere volumnedgang møter en i 1990. Forholdet til A/S Faxe Kalk tilspisser seg. Reidar Svendsen & Co. er for salg. A/S Faxe Kalk kjøper virksomheten til dobbel pris. For oss er dette totalt uakseptabelt. Cementa AB selger kalkvirksomheten sin til Oy Partek AB. Vi går i allianse med Partek og lykkes våren 1991 i å forhandle frem Verdalskalk AS som en god løsning for alle parter. Vi legger inn Hylla og rettigheten i Tromsdalen, Faxe Kalk legger inn Reidar Svendsens anlegg i Tromsdalen og anlegg på Ørin i Verdal. Vi ender opp med 55%, Faxe Kalk med 35% og Partec med 10%. Verdien av Hylla tilsa en betydelig pengesum til oss i tillegg. A/S Norcem som rettighetshaver, satt i bakgrunnen og prioriterte en norsk løsning. Det samme gjorde Verdal Kommune.

Den gevinst som oppsto ved dannelsen av Verdalskalk AS ga oss mulighet til å gjennomføre ytterligere strukturforbedringer ved vår virksomhet i Trondheim. Først ble betongvirksomheten til Trondheim Mørtelverk, TM Betong, kjøpt i 1991 og deretter ble Lia Pukkverk kjøpt fra Selmer i 1992. Ved dette hadde Bygg og Anlegg Trøndelag styrket sin markedsposisjon betydelig.

Mineralanleggene vi overtok fra H. Bjørum medførte en stor utfordring for bedriften. Eksporten har plutselig kommet opp i kr 100 mill. Suksess er avhengig av strategi og taktikk i større grad enn noen gang før. Over det hele trer total kvalitetsbegrepet frem som et hovedelement. Bedriften skal bli en kvalitetsbedrift. Ting skal gjøres riktig første gang. Prosessen tar av med hjelp av



Vinterbro inn i bedriften i 1986

konsulentfirmaet P.A. International og videreføres av oss. Etter hver etableres et kvalitets-sikrings-system som blir sertifisert våren 1993.

Bedriften har alltid sett viktigheten av å være markedsleder. Ved overtagelse av Lillesand og Bryggja anleggene var man nummer to på de angjeldende mineraler. Opprinnelig var ambisjonen et gradvis samarbeid med Elkem Nefelin A/S, hvor vi var den styrende part. Den økonomiske utvikling gjorde det snart klart at det var urealistisk. I stedet prøvde vi å få i stand et stort norsk mineralselskap sammen med Elkem Nefelin A/S og A/S Olivin. Etter et par års iherdig arbeid var dette på det nærmeste klart høsten 1992.

Da fikk Elkem A/S akutte likviditetsproblemer og solgte anlegget til Unimin Corporation og vi var tilbake til utgangspunktet, med markeds-messig våpenhvile for feltspat/kvarts og full krig på olivin. Uromomentet var Industrimineraler som alle hadde undervurdert. Til slutt måtte de "bite i gresset" og ble kjøpt av A/S Olivin våren 1993. Vi tok kontakt med Unimins eiere, det belgiske selskap Sibelco SCR, om et nærmere samarbeid etter det konsept vi hadde arbeidet med sammen med Elkem A/S. Høsten 1993 gikk vi inn i avtale om salg av Lillesand til North Cape Nefelin A/S,

som skiftet navn til North Cape Minerals fra 1.1.94. Vi ble deleier med 16% og Olav Markussen tok ansvaret som daglig leder. Franzefoss var klar for ny vekst og satsing på det markedet vi kunne best nemlig hjemmemarkedet. Samarbeidet med North Cape Minerals A/S utdypes og høsten 1994 inngås avtale om at også Bryggja går inn. North Cape Minerals A/S hovedkontor planlegges flyttet til Rud slik at vi kan utvikle samarbeidet videre.

Med våre bynære brudd og gruver har etterbruk vært fremme i debatten siden begynnelsen av 50-årene. Renovasjon og deponi, langtids-lagring har vært elementer i de prosjekter som har kommet og gått. Vi kunne enten utvikle forretningsområde sakte eller gå inn i eksisterende virksomhet. Systemrenovasjonsgruppen i Bergen var en glimrende mulighet til raskt å bringe det nye forretningsområdet opp på linje med våre gamle.

I denne bransje er det nødvendig med markeds-andel, kapitalstyrke, kvalitetssikring og industriell kultur. Samtidig står vi igjen foran ny stor satsing innen pukkområdet. 75-årsjubileet imøteses med fornyet optimisme og selvtillit. Vår rastløse søken etter muligheter for økt verdiskapning føres videre. Med andre ord "business as usual".



Tradisjonen tro, hedres jubilarer



Nytt shredderanlegg ble bygget i Fredrikstad i 1998

DEN FJERDE 25-ÅRSPERIODEN 1995 – 2019

Olav Markussen gikk av som disponent etter generalforsamlingen i 1995 og gikk inn som arbeidende styreformann og fungerende konsernsjef i Franzefoss ved siden av stillingen som daglig leder i North Cape Minerals. Jon Birch-Aune tok da over som daglig leder i morselskapet med kjernevirksomheten innen Bygg og Anlegg og Karbonater. Halvard Markussen fikk ansvaret for å lede og utvikle gjenvinningsvirksomheten.

Asfaltvirksomheten i Franzefoss, som startet i 1969, hadde hele tiden holdt seg innen Oslo-området. Ved inngangen til 90-årene ble presset fra våre landsdekkende konkurrenter økende, og bransjen hadde etter Veidekkes overtagelse av Hesselberg Vei A/S i 1987 blitt mer entreprenørpreget. For oss var det ønskelig å gi asfaltvirksomheten utviklingsmuligheter. Selmer var vår største kunde på asfalt og de ønsket å komme inn i asfalt i likhet med Veidekke. Det var derfor naturlig å velge Selmer som partner i en videre utvikling.

I november 1994 ble Franzefoss Asfalt dannet med 50 % eierinteresser av Selmer og oss. Veidekkes rettigheter i produksjonssamarbeidet Bærumsasfalt ble vel ivaretatt. Dannelsen ble overhode ikke akseptert i bransjen, noe som førte til fullmarkedskrig med betydelige tap i alle leirer. Veidekke forlangte utløsning fra Bærumsasfalt, noe vi gjennomførte.

Vi hadde forutsatt at samarbeidet med Selmer på asfaltlegging ville bli akseptert på linje med produksjonssamarbeidet med Veidekke. Når det var åpenbart at vi hadde feilvurdert dette, og var havnet i en «krig» med våre største kunder, samtidig som Franzefoss Asfalt var mest tjent med én eier, ble vi høsten 1998 enige med Selmer om at vi gikk ut av Franzefoss Asfalt. Asfaltproduksjonen ble sikret gjennom dannelse av produksjonsselskapet Bærumsasfalt og Lia Asfalt, hvor vi hadde 50 % og Selmer 50 %. Entreprenørselskapet endret ved inngangen til 1999 navn til Selmer Asfalt og senere til Skanska Asfalt.



Blokkstein fra Valberg. Kragerø på vei til Danmark

Den betydelige kapital som bedriften ble tilført ved salg av Bryggja 1. januar 1995 skulle brukes til fortsatt vekst. Vår satsing i 1994 ved overtagelse av Systemrenovasjon skulle videreføres. Bergerud-gruppen var til salgs. De var størst i metallgjenvinning. Dette var et betydelig løft, og flere oppkjøpsmuligheter sto i kø i en bransje som var overmoden for strukturering. Vi valgte å skille ut gjenvinningsvirksomheten i et eget datterselskap, Franzefoss Gjenvinning AS, med Halvard Markussen som daglig leder, og ga selskapet en egenkapital som satte det i stand til å utnytte det strukturpotensial som forelå. For å greie dette parallelt med ny pukksatsing, tok vi inn Fundia as og SND som partnere, men beholdt selv 64,7 %.

Etter tre års oppkjøp og strukturering var Franzefoss Gjenvinning i -98 blitt landets nest største gjenvinningsbedrift, og besto av en avfallsdivisjon med region Østlandet med virksomhet på Åros, Vøyenenga og Franzefoss, en region Vest

med virksomhet på Damsgård, Knarrevik og Eide, en region Nordvest (Vestmiljø) med virksomhet i Kristiansund, Sunndalsøra, Hareid og Florø, og en region Midt-Norge med virksomhet i Trondheim. Franzefoss Gjenvinning var største partner i Miljønettverk Norge og hadde en kontrollerende post på 35 % i Finnmark Gjenvinning i Alta. Metalldivisjonen hadde betydelig bearbeiding på anlegg i Drammen og Fredrikstad. I 1998 ble det investert i en stor shredder i Fredrikstad. Samtidig medfører Østenkrisen ras på metallprisene. Selskapet som hadde vist god vekst og lønnsomhet, går ut av 1998 med betydelige underskudd. Selskapet trenger likvider. Våre partnere ville ikke være med på pro rata innbetaling slik at vi våren 1999 øker vår eierandel til 70 %. Deretter ble først SND utløst og i 2000 ble også Fundia utløst og Franzefoss Gjenvinning er igjen en 100 % eiet datterbedrift. Metallvirksomheten i Drammen og Fredrikstad viste seg etter hvert å være vanskelig å integrere i Franzefoss kulturen. Det ble åpenbart at virksomheten ville utvikle seg



Katholm sør for Grenå, et av våre mange anlegg på Jylland

bedre i en organisasjon som hadde metallkulturen i seg. Sammen med Norsk Gjenvinning laget vi i 2001 Normet Group av våre felles metallvirksomheter. Vår andel var 40 %. Året etter selger vi også denne andel.

I januar 2002 blir Halvard rammet av hjerteinfarkt. Frank J. Hammer tar over som daglig leder. Etter noen måneders fravær kommer Halvard tilbake og tar ansvar for strategi og forretningsutvikling ut fra sin styreposisjon i selskapet. Vår øvrige gjenvinningsvirksomhet skulle styrkes. I 2000 bygger vi sorteringshall med kvernanlegg på Franzefoss og inngår leveringsavtale om kvernet brennbart avfall til Norcem i Brevik. 1. januar 2002 overtar vi Bergerud Gjenvinning og Bærum Gjenvinning. Det gir økt volum og lønnsomhet på Franzefoss. I Bergen er hovedpilaren behandling av mud og kaks på Eide. Kapasiteten økes med nye maskiner i 2002 og 2003. På Nordvestlandet var Florø og Kristiansund nært knyttet til oljeindustrien, og særlig til Statoilkontrakten. Vi mistet den i 1999 og beholdt anleggene for å være i posisjon i 2002. Da kontrakten dette året gikk til SAR, solgte vi disse anleggene til SAR og inngikk avtale om levering av tjenester, særlig mottak av mud og kaks på Eide.

På Hareid var den mobile bilpressingen hovedpilaren. Hovedkontrakten med SFT ble fornyet og ny presse innkjøpt. Anlegget fulgte ellers skipsverfthenes opp- og nedturer og ble vesentlig utbygget i 2002. Sunndalsøra, som vi overtok fra Ottem Gjenvinning, hadde betjent det indre nordvestlandet. I 2001 starter Hydro utbygging av nytt aluminiumsverk, som skulle være ferdig i 2005, og aktiviteten stiger dramatisk. For å ta hånd om dette bygges ny stor sorteringshall i 2002. I Trondheim sank aktiviteten sterkt da metallaktiviteten på havna ble overtatt av Normet Group og vi mistet kontrakten om elektronikkavfall. Fremtidig fyllplass for Trondheimsregionen søkes utviklet på vårt anlegg på Lia og det legges en strategi for vekst i Trondheim.

Parallelt med veksten i Franzefoss Gjenvinning har Bygg og Anlegg Østlandet og Bygg og Anlegg Trøndelag alene og i forskningssamarbeid, støttet av Forskningsrådet, utviklet betydelig kompetanse på gjenbruk av byggevarer. Aktivitet på dette området settes i gang på Lia, Franzefoss og Bondkall. Teknologien gjør at vi får fotfeste innen RiT 2000 i

Trondheim. På Fornebu dannes Fornebu Gjenvinning sammen med Selmer.

Tilbake til 1995. Den tilførte kapital skulle også gi vekst i pukk. Franzefoss hadde i 70-årene vurdert pukkesport. Vi konkluderte da med at det var mest lønnsomt å være lokal produsent og leverandør. Pukkesporten fra Norge vokste sterkt i begynnelsen av 90-årene, og med nye finansielle muskler ønsket vi, som ledende pukkiprodusent i Norge, å delta og bli ledende også i denne utvikling. Primært ønsket vi å kjøpe en av de store aktørene. Da det ikke gikk, inngikk vi avtale med Faxø Kalk om overtagelse av deres anlegg i Valberg i Kragerø og Ravneberget i Risør. Samtidig kjøpte vi også deres grusvirksomhet på Jylland i Danmark. Dette var for lite til å kunne spille noen ledende rolle. Strategien var å sikre seg ledelse i et segment, nemlig kystsikringsstein. Vi kjøpte det svenske selskapet Rock Armour Trading som utnyttet gamle steintipper langs Bohuslänkysten og hadde et eget lekterkonsept. Mangel på realisme og kunnskap gjorde denne satsingen til et stort tapsprosjekt. Det ble avvirket i 1998 etter tre års drift. De overtatte grusanlegg i Danmark var derimot lokalleverandør i tråd med Franzefoss' gamle konsept. Etter at vi kjøper konkurrenten Korsør og Knudsen i 1996, er Franzefoss AS i Danmark Jyllands største grusprodusent, og er etablert med egen administrasjon, sentralverksted med mere, alt under ledelse av Poul Nissen.

Eksportstrategien legges om. Kragerø og Ravneberget prioriterer lokalt marked og leveranser til sine kollegaer i Danmark. Øvrig salg kanaliseres gjennom Stema etter at eventyret i Sverige er avvirket. I juni 1998 kjøpes Hyni og Skien Pukkverk. Vi overtar 51 %. Det viser seg snart at vi har gjort et dårlig forarbeid og at det meste ikke er som det skal være i selskapet. I den påfølgende opprydningsprosess gir de øvrige aksjonærer fra seg sine aksjer kostnadsfritt og banken ettergir betydelig gjeld. Vi sitter igjen med et stort tap og 100 % av selskapet. En stor innsats settes inn for å sikre ressursene på lengre sikt, og anleggene legges sammen med Kragerø og Ravneberget inn i Bygg og Anlegg Østlandet. Vi har med det etablert en ledende posisjon som steinprodusent i Grenlandsområdet, men uten lønnsom eksport er det ikke mulig å få til lønnsomhet på sikt. Det er åpenbart at en større strukturendring må til.



North Cape sitt anlegg på Stjerneøya

I april 1999 trer Jon Birch-Aune tilbake som daglig leder og går inn i en midlertidig stabsrolle som strategisk rådgiver. Olav Markussen går av som styreformann og ut av styret og er tilbake som konsernleder. Han blir samtidig avløst som daglig leder i North Cape Minerals av Birger Solberg og tar over som styreformann der. Gunnar Markussen går inn som midlertidig styreformann i Franzefoss inntil Kjell O. Kran overtar som styreformann i september samme år. Endringsarbeidet tar til.

Før vi går løs på det la meg, som fortsettelse av forrige bolk, ta noen ord om North Cape Minerals AS. Et selskap med særdeles gode mineralforekomster, god lønnsomhet, høyt kvalifiserte medarbeidere og et amerikansk profesjonelt og dynamisk eierskap

med 84 % og oss med 16 %. Å få være med å utvikle selskapet, som daglig leder fra 1994-99 og deretter som styreformann, er jeg personlig takknemlig for. Det har lært meg mye som har kommet til nytte i Franzefoss. Etter at Lillesand var lagt inn i selskapet i -94, kom Bryggja inn i selskapet i 1995. Året etter overtok vi Mandt Mineralmahlwerke GmbH i Brake i Tyskland og i 1997 Forshammer Bergverk nord for Ørebro. Salgssøsterselskapene i England og Tyskland, som vi også fikk 16 % i, fikk følge av nytt salgsselskap i Polen i 1998. Den opprinnelige strategi fra 1988 om et samlet selskap innen feltspat, nefelin og olivin var ikke glemt. Lobbyarbeidet ble vedlikeholdt på det nivå som til enhver tid var hensiktsmessig. I 1997 ble Birger Solberg ansatt som salgssjef og tilsatt som daglig leder fra april 1999.



Det nye pukkverket på Lierskogen

Lobbyarbeidet intensiveres og i mai 2001 lykkes det å overta 49 % av AS Olivin fra Staten. At dette var første skritt var klart. I august 2003 overtar vi resten, og det hele integreres i et selskap i løpet av 2004. Et stort skritt for NCM og et stort skritt for oss.

Så tilbake til endringsarbeidet i Franzefoss. Vår aktivitet mot bygg og anlegg besto i pukk, betong og asfalt. Asfalten gikk vi, som vi har nevnt, gradvis ut av. I betongen hadde vi gjennom årene hatt perioder med både god og dårlig lønnsomhet. Gjennom siste halvdel av nittiårene hadde Veidekke og NCC gått inn i betong. Osloområdet ble ytterligere angrepet fra nord av Skedsmo Betong og fra syd av Lettbetong. Prisene ble etter hvert rekordlave og noe måtte skje. Det Danske FLS-selskapet Unicon Beton AS ønsker seg inn i Norge og kjøpte i 1999 Kristiansand Ferdigbetong og tok kontakt med oss. Vi sa at vi gjerne snakket med dem når de var blitt større. Våren 2000 overtar de HF-Gruppen fra Veidekke. Vi får med Stange Betong, og sammen med Unicon Beton, danner vi i juni 2000

Unicon AS, som blir det største betongselskap i Norge. Vår andel er 24.75 %. Det danske selskapet får 50,5 % og legger all sin ekspertise og kraft inn i driften. Jon Birch-Aune slutter i Franzefoss og går inn som daglig leder av Unicon. Gradvis bedres strukturen og lønnsomheten. I 2003 selger NCC seg ut av betong og Unicon overtar fabrikker i Bergen, Ålesund, Volda og Ørstad. Ved denne anledning ønsket ikke Stange og vi å gå inn med mer egenkapital, og gikk i stedet ned til 22,5 % andel. I mai 2004 selger vi også denne andel.

Ved dannelsen av Unicon AS besto vi av to tilknyttete selskaper, North Cape Minerals AS og Unicon AS, de tre datterselskaper Franzefoss AS i Danmark, Verdalskalk AS og Franzefoss Gjenvinning AS og et morselskap som besto av pukk og kalkvirksomheten. For å få en mer ren struktur, økt fokus, legge grunnlaget for bedre lederutvikling og ikke minst fremtidig fleksibilitet, besluttet man i 2000 å legge pukkvirksomheten inn i Franzefoss Pukk AS og kalkvirksomheten inn i Franzefoss Kalk AS.

Franzefoss Bruk AS var morselskap for dem alle og ytet stabs- og fellestjenester innen økonomi, jus og IKT under ledelse av Jan Thorsby, personal, kvalitetssikring og HMS under ledelse av Frank J. Hammer og eiendomsforvaltning med mer under ledelse av Gunnar Nilsen. Sentral teknisk stab ble nedlagt og IKT drift ble satt ut til TeleComputing. Rammen var lagt for effektivisering og fortsatt vekst.

Morselskapet satt også på eiendommene på Rud og Franzefoss. Dersom Steinskogen bygges om slik at asfalt og betong kan flyttes dit og gjenvinningsaktiviteten kan lokaliseres til Isi, kan Franzefoss eiendommen utvikles som en fremtidig del av Sandvika by. En studie viser de foreliggende muligheter og kommunen tar det inn i sin planlegging. Eiendommen skilles ut i eget selskap Franzefossbyen AS, og prosessen mot en fremtidig utbygging starter. Ettersom eiendomsutvikling er utenfor vår kompetanse er det forutsatt at Franzefossbyen skal selges når reguleringen er ferdig.

For det nye Franzefoss Pukk AS, under ledelse av Terje Bøe, kom veksten raskt ved overtagelse av Lierskogen Pukkverk 1.1.01, sammen med pukkverkene på Hanekleiva, Nesodden og i Kobbervikdalen.

Selger var Nils Chr. Gevelt. NCC, som hadde overtatt "Roads" fra Rieber året før, hadde forkjøpsrett. De måtte utmanøvreres med pris, og kjøpte til slutt av oss pukkverkene på Skien, Hyni og Valberg. Det eneste lønnsomme, Ravneberget, ville de ikke ha. Det ble solgt til Lemmikainen i 2004. Vi var nå ute av eksport og hadde vendt tilbake til vårt "local business" konsept fra 70-årene. Den nye organisasjon var ikke bare heldig, pukkverkene på Steinskogen og Franzefoss hadde over en periode forfalt, og sammen med sviktende marked i 2002 ble dette et katastrofeår for "pukken". Men kjerringa ble reist året etter med oppjustert Steinskogen, nytt pukkverk på Lierskogen, 20 % bemanningsreduksjon, endringer i organisasjonen og betydelig kostnadseffektivisering. Sakte ser vi også at markedet vender tilbake utover i 2004.

I Danmark ga Øresundsforbindelsen oss et kraftig økonomisk løft og Franzefoss AS i Danmark var klar for videre vekst. Først ble anleggene Assentoft og Randers kjøpt fra familien Mathinussen i 1999. Det var meget vellykket. Året etter fulgte kjøp av Lyne og Østerhede anleggene. I 2001 kom en rekke mindre grusanlegg fra Gert Matsen. Det var strategisk viktig, men mindre økonomisk vellykket. Året deretter Anholm helt syd ved Åbenrå kjøpt.



Kalkspredning fra båt og helikopter





Anlegget i Tromsdalen

Vi hadde kommet opp i nær 30 anlegg, bygget opp et stort laboratorium og en god stab med solid kompetanse. Men markedet stagnerte, økonomien skrantet og selskapet viste underskudd. Her måtte effektiviseres. Gjennom 2003 og 2004 ble en del små anlegg avsluttet, driften effektivisert på de store, bemanningen redusert med 25 % og prisene økt. Hadde de i Norge greid "å reise kjerringa" skulle de også greie det i Danmark.

Karbonatvirksomheten fikk, etter dannelsen av Verdalskalk, en gradvis styrkelse av sine markedsandeler og priser. Miljøkalk var dannet av Norcem for å markedsføre vassdragskalk, og ble snart den ledende aktøren. Som den ledende kalkleverandør gikk vi i 1994 inn med 50 % eierinteresser i Miljøkalk. I 1995 ønsket Alf Sandbakken på Hole Kalkverk å gi seg. Vi overtok alle aksjene og fusjonerte selskapet inn i Franzefoss. Ved dannelsen av Franzefoss Kalk

AS, er det et lønnsomt selskap som skal føre vår tradisjonelle kalkvirksomhet videre under ledelse av Astrid Drake. Selskapet ønsker seg vekst og ser kvalitetsjord som en mulighet. Markedet er dominert av alt annet enn kvalitet, og prispress gjør aktiviteten tung å løfte. Det blir videreført i 2004 av Franzefoss Pukk i samarbeid med Norsk Jordforbedring AS. I 2002 ønsker eieren av Norcem å kvitte seg med all "non core business" og vi overtar deres andel av Miljøkalk og en betydelig andel var lagt til "kalkens" vekst. Selskapet hadde gjennom år bygget opp kompetanse mot alle våre hovedmarkeder og var blitt en klar markedsleder innen kalk til landbruk, natur, VAR, bygg og anlegg og industri.

Dolomitten i Ballangen står for industrimineralbiten, som var det vesentlige her etter at granuleringsverket var lagt ned i 1996. Det hadde gjennom årene ikke lyktes oss å få til den vellykkede

strukturutvikling som vi fikk til innen feltspat og olivin. Gradvis og over lang tid hadde vi etablert en solid, men begrenset portefølje av eksportkunder, som når dagbruddet nå går mot slutten i 2004, ga basis for lønnsom fortsettelse under jord.

Tiden arbeider for Verdalskalk AS, godt hjulpet av kompetente medarbeidere under ledelse av Sten Solum. Den største kunden er Franzefoss Kalk, men Nordkalk tar større og større andel. Kalken fra Tromsdalen har kvaliteter for produksjon av PCC (et kjemisk utfelt kalkprodukt som brukes i papir) som overgår det meste av europeisk kalkstein. Nordkalk bygger i 1999 en ovn i Tütüri for PCC-kalk helt basert på Tromsdalskalken. Den tredje aksjonær Faxekalk AS ble i 1998 kjøpt av verdens største kalkprodusent Groupe Lhoist. De prioriterte sine egne kalksteinsprodukter for PCC. Overlegen kvalitet kan holdes unna markedet en stund, men ikke permanent. Ved inngangen til 2004 er det åpenbart at ny ovnskapasitet lokalisert nær gass og kalkstein er konkurransedyktig. Taftøy Kalk AS blir stiftet 50/50 med Nordkalk og starter et optimistisk planarbeid med sikte på å bygge kalkovn på Taftøy nær Tjeldbergodden for realisering i 2005.

De relativt store tap bedriften hadde lidd i perioden 1996 - 1999 på asfalt og satsingen på pukkeeksport, viste seg å ha vært en større påkjenning for eierskapet enn ledelsen var klar over. Et sterkt signal om dette kom da Jon Birch-Aune fratrådte som daglig leder i 1999. I 2004 er det forutsetningen at Olav Markussen skal gå av som daglig leder og fortsette som styreformann. Ikke alle er enige i det, og færre skulle det bli. I frustrasjon forlanger aksjonærgruppen Sigurd, Bård og Håvard Markussen med moren Siri, seg utløst. Man er enige om å la Habberstad takser bedriften og la den takserte aksjeverdi være gjeldende som endelig pris for aksjene ved den påfølgende utløsning. Man ga samtidig åpning for at de øvrige aksjonærer kunne få utløst det man ønsket av sine aksjer. Det økte antall aksjer for innløsning fra 577 aksjer til 893, eller 21,2 % av aksjene. Ledelsen ønsket å løse først ut de som skulle helt ut, men det ble forlangt proratarisk utløsning etter aksjeloven. Denne uenigheten skapte ytterligere frustrasjon.

Utløsningen måtte skje ved at bedriften kjøpte egne aksjer. For å skaffe fri egenkapital og likvider, måtte noe selges. Man tok tidlig 2004 kontakt med

Danske Bank for assistanse til å selge Franzefoss AS, Danmark. Forhandlinger startet med det danske selskap DSV Miljø AS, og salget ble gjennomført i desember 2004. Det var ikke nok, og ved årsslutt 2004 kjøper North Cape Minerals, med forståelse for situasjonen, 5 % av sine egne aksjer slik at vår andel gikk ned til 11 %. Bedriften var begrenset av loven til å kjøpe 10 % av sine aksjer av gangen. I vårt tilfelle måtte det skje i 2 fulle runder og en liten avslutningsrunde. Det ble en runde før jul 2004 og 2 runder i 2005, den siste på ettersommeren. Det var nok ved starten gitt inntrykk av at dette ville gå raskere, og også det ga mye frustrasjon.

For å løse opp i noe av frustrasjonen og gjøre innløsningen raskere ble det foreslått å ta inn en ekstern partner, noe enkelte av aksjonærene lenge hadde ivret for. North Cape Minerals sa seg villig til å gå inn som minoritetsaksjonær. Dette ble avslått i mai 2005 og den eneste farbare vei var da deling. Halvard og Olav Markussen ble gitt i oppdrag å komme fram med en løsning. En løsning ble fremmet i juni, som raskt ble vedtatt.

Den 1. oktober solgte så selskapet Franzefoss AS, hvor aksjonærgruppene Halvard og Kristin Markussen og Birte Mjønes hadde lagt sine aksjer, alle sine aksjer i Franzefoss Bruk AS og kjøpte alle aksjer i Franzefoss Pukk AS, Franzefoss Gjenvinning AS og 50,1 % av Franzefossbyen AS. Alle medarbeidere innen regnskap, fakturering, lønn og IT går over til Franzefoss AS som selger disse tjenester tilbake til Franzefoss Bruk AS. Aksjonærgruppene Olav og Gunnar Markussen hadde lagt sine aksjer inn i selskapet Franzefoss Holding AS som så kjøpte de resterende aksjer i Franzefoss Bruk AS. Selskapet endret navn til Franzefoss Minerals AS allerede ved generalforsamlingen i 2006. Selskapet eide altså 100 % av Franzefoss Bruk AS, som bestod av Franzefoss Kalk AS, 55 % av Verdalskalk AS, 50 % av det tomme selskapet Taftøy Kalk AS, 11 % av North Cape Minerals AS, kontoret og eiendommen på Rud og den gamle mølla på Franzefoss. Det var således et sterkt desimert Franzefoss Bruk som skulle ta til på den videre vei etter 1. oktober 2005.

Om vi var blitt mindre, var enigheten, det konstruktive engasjement grensende til begeistring, og et enestående pågangsmot, så mye større. Den operative leder for det nye konsernet ble Sten Solum. Olav Markussen fortsatte som formell

konsernsjef, i realiteten som aktiv rådgiver. Hanne Markussen Eek kom inn som kvalitets og HMS ansvarlig, mens de øvrige aksjonærer deltok aktivt i styrearbeidet, med Gunnar Markussen som fortsatt styreformann. Remi Krogstad-Havnes gikk inn som økonomisjef og Anne Wold-Hansen gikk over fra konsernsekretær til ansvar for markedsføring. De øvrige medarbeidere beholdt sine ansvarsoppgaver.

Endringene gjaldt først og fremst Franzefoss Kalk AS. En ny logo og identitet måtte skapes. Iht. delingsavtalen skulle Franzefoss AS beholde den gamle logoen. Bedriften endret navn til Franzefoss Miljøkalk, en ny grafisk kule som symboliserte vår virksomhet ble vedtatt. Den skulle følge alle bedriftene i konsernet. En ny aktiv internettside kom på plass med adresse www.kalk.no.

Det syntes riktig å legge forholdene til rette for størst mulig forretningsmessig fleksibilitet i fremtiden. Kontoret med eiendommen på Rud ble utskilt til Olav Ingstadsvei 5 AS, den gamle møllen til Franzefoss Kalkmølle AS (bedriftsnavnet fra før 1936), aksjene i North Cape Minerals ble etter hvert lagt i Franzefoss Invest AS, som etterpå byttet dem i aksjer i morselskapet SCR Sibelco. Franzefoss Bruk AS ble således kun et eierselskap for Franzefoss Miljøkalk AS og Verdalskalk AS. Dette ga konsernet Franzefoss Minerals en klarere profil og organisasjon. For å gjøre organisasjonen enklere

ble Franzefoss Kalkmølle og Franzefoss Invest innfusjonert i Franzefoss Minerals i 2009.

Etter delingen med Franzefoss AS gjenstod to eksterne tvistesaker, en med DSV Miljø om prisreduksjon og en med Skanska om tilbakekjøp av Bærumsasfalt. Den første ble forlikt og den andre sluttet med voldgiftsdom, begge deler medførte kostnader som ble delt avtalemessig mellom Franzefoss AS og oss. Noen eiendommer på Stein-skogen og Kragerø ble solgt og inntektene delt. Noe ut i 2006 blir leieavtalene og serviceavtalene som Franzefoss AS og vi har med hverandre fornyet for fire år.

Vi hadde etter delingen et selskap med sterk egenkapital og god likviditet, det skulle benyttes til vekst. I juli 2006 ble det kjent at Omya måtte selge PCC-anlegget i Kuusankoski for å få godkjent i EU kjøpet av Hüber's PCC fabrikker. Vi meldte oss som kjøper og gikk etter hvert sammen med Nordkalk og teknologiselskapet Chemec Oy i selskapet NorFraChem Oy hvor vi hadde 51 %. Vi var ønsket av Omya og lenge så dette ut til å gå bra, men vertsfabrikken UPM Kymmene forlangte en global aktør og dermed gikk salget til Schaefer Kalk AG. Vi lærte meget og fikk gode kontakter i denne prosessen som nok skulle komme oss til gode etter hvert. Den viktigste lærdom var; la oss øke vår kompetanse og vår internasjonale orientering.



FRANZEFOS
MILJØKALK



Anlegget på Hamar

Etter dette fortsatte diskusjonen med Chemec Oy om en partnerskapsavtale hvor Nordkalk og vi skulle gå inn i Chemec for å bygge opp et selskap for produksjon av TiO_2 coated med nano PCC. Dette arbeidet strandet da Nordkalks styre ikke ønsket å slutføre samtalen.

Men, vi hadde flere vekstmuligheter å forfølge. I Ballangen hadde gruvedriften kommet godt i gang og avdekket etter hvert betydelige ressurser av svært hvit dolomitt. De bergmekaniske forhold viser seg å tillate svært store brytningsrom. Man har forøvrig dårlig tak på markedet og økonomien er dårlig så man får ikke den fart på utviklingen som er ønskelig. Det er åpenbart at vi er for små og trenger allierte i dette arbeidet. På Østlandet ville det være optimalt å få større kontroll og fleksibilitet over produksjon og distribusjon av kalksteinsmel til de aktuelle markedene. 30.10.06 undertegnet vi avtale om overtagelse av Steens Kalkverk på Hamar. Veidekke la inn protest til Konkurransetilsynet, men etter et halvt års arbeid fikk vi tillatelse til kjøpet og kunne integrere avdeling Hamar i virksomheten på

Østlandet sammen med Hole, Franzefoss, Skien og Rud. Synergieffekten viste seg umiddelbart.

Vår produktteknologi skulle styrkes og inn i organisasjonen kom Martin Mengede fra Tyskland. Han lærte fort språket og i tillegg til kompetanse fikk vi en struktur på kvalitetsoppfølging som styrker både salg og markedsføring.

Innen naturkalking har vi hele tiden styrket vår ledende posisjon, ikke minst innen fjernstyrte dosieranlegg til vassdragskalking. Etter å ha levert alle norske og en rekke svenske anlegg fikk vi også opp-drag å levere ett i Canada. Det var svært vellykket og dersom det kommer flere ligger vi godt an.

Over flere år hadde vi hatt kontakt med en liten gruppe som arbeidet med å utvikle en metode for skånsom stabilisering av ikke nedbrutt materiale, særlig med tanke på å stabilisere såkalte plastgraver. Vi hjalp til med finansiering og teknisk løsning, og etter at Oslo og Trondheim tildelte



Norsk Miljøstabiliserings (NOMIAS) kalkbehandling av graver

selskapet langsiktig kontrakter på stabilisering av sine kirkegårder, gikk vi inn med 35 % i selskapet Miljøstabilisering AS.

Det store potensial for utvikling av kalkvirksomheten ligger i Verdalen. Tromsdalsforekomsten er en av de største og reneste kalkforekomst i Nord Europa. Før delingen hadde vi, som tidligere nevnt, etablert selskapet Taftøy Kalk for å bygge en ovn på Taftøy, vegg i vegg med Tjeldbergodden. Da vi skulle i gang med detaljplanleggingen stod ikke lenger AGA/Statoil ved sitt tilbud om salg av gass til anlegget. Nye priser gjorde lokaliseringen ulønnsom. Verdal kommune stod klar med tomt på havna. Basert på spillolje ville en ovn der vise god lønnsomhet. Etter å ha mottatt konsesjon og tilsagn om frikvoter for CO₂ gjorde vi og Nordkalk de nødvendige styrevedtak slik at en Mäertz ovn av siste design kunne bestilles i mai 2006. Byggearbeidet kom i gang umiddelbart samtidig med at alle byggepriser steg til himmels. Det medførte at budsjettet måtte straks økes fra 180 millioner kroner til 210.

Det endte på 220 millioner kroner. Det største prosjekt Franzefoss noen gang hadde involvert seg i. Anlegget skulle starte sin produksjon 4.11.07. Ovn ble tent 17.11.07. Uhell under oppkjøringen, og heng i ovnsjakten medførte at Mäertz måtte gjøre tilleggsinstallasjoner. Salgbar vare først ble først produsert i juni 2008. Til gjengjeld hadde vi fått det beste teknologiske og mest miljømessige anlegg i Europa, med en svært konkurransedyktig logistikk og tilslutt den beste brentkalkkvalitet på markedet.

Om utfordringene med byggingen og innkjøringen hadde vært store, var utfordringene med myndigheter og samfunn ikke mindre. En tendensiøs avisartikkel i Verdalingen i februar 2007 omkring de fremtidige utslippene fra fabrikk startet et veritabelt mediekjør rettet mot oss, kommunen og SFT, relatert til behandlingen av vår utslippssøknad. Dette imøtegikk vi saklig og med en rekke tilleggsutredninger om støy, støv og spredingsanalyser. Det ble sågar påstått at Hylla hadde en overrepresentasjon av misdannelser, kreft og ADHD på grunn av kalkvirksomheten. Da satte kommunelegen foten ned for videre usaklighet. Vedkommende aksjonist ble sågar ekskludert av Naturvernforbundet. Det var åpenbart en grense også der. En undersøkelse av området rundt Hylla for innhold av kvikksølv og andre miljøgifter viste ingen synbar effekt etter 110 års kalkbrenning. Utslippstillatelsen ble gitt av SFT 1.11.07 basert på spillolje som energibærer. Fokuset var særlig på kvikksølv og dioksin. Etter at ovnen kom i drift viser utslippene seg å være helt ubetydelige og langt lavere enn selv vi ventet.

Beslutning om å bygge ovn ble tatt etter tildeling av utslippskonsesjon av CO₂ og frikvoter for i alt 220.000 tonn med CO₂ gitt 8. mars 2005. Dette var i henhold til lovregime 2004 - 2007. I loven som skulle gjelde for 2008 - 2012 foreslo regjeringen at bedrifter som ikke hadde utslipp i perioden 1998 - 2001 ikke ville få frikvoter. Vi imøtegikk dette på alle tilgjengelige måter uten at det ble tatt hensyn til. Uten frikvoter måtte ovnen legges i møllpose. Loven ble truffet igjennom 22.6.07. Vi arbeidet kontinuerlig med å få endret loven. I november 2007 sender vi formell klage til ESA i Brussel. ESA kom med sin avgjørelse juli 2008 og ga oss fullt medhold. Regjeringen sa i september samme år at de ikke ville anke beslutningen og kom i november ut



NorFraKalk

med utkast til Stortingsproposisjon som ga oss til-delning etter en norm de hadde funnet på skulle tilsi 85 % driftstilgjengelighet. At vi dokumenterte at vår driftstilgjengelighet var 95 %, hjalp ikke. Utkastet gikk uendret igjennom høring, komitébehandling og stortingsbehandling og ble klubbet den 12.2.09. Vi kunne derved søke om, og få tildelt, i alt frikvoter for 198.000 tonn CO₂. Et resultat vi kunne leve med, men vi hadde mistet to års markedsføring.

Så snart ovnen produserte forventet kvalitet startet leveringene til Nordkalks kunde Imerys i Ørn-skjoldsvik. Vi hadde dog under hånden arbeidet med Omya for å komme i posisjon for å bli fremtidig leverandør til deres voksende PCC produksjon, først og fremst i Moerdijk, Nederland. Det samme hadde Nordkalk. Da det utpå høsten ble klart at vi ville få kvoter konkretiserte dette seg. Det ble da klart at dette var en kunde begge eierne bearbeidet, og ble man enige om at salget skulle gå direkte fra NorFraKalk. Den 25.03.09 ble leveranseavtale for perioden 2010 - 2019, med intensjon om forlengelse, for levering av 150.000 tonn brentkalk i året, undertegnet og ovnen hadde med det utsolgt sin kapasitet for denne perioden. Forarbeid og diskusjoner for en ny ovn startet umiddelbart etter signering. Den nye klimavoteloven hadde ingen reserve for ny industri, så mer kapasitet i form av en ovn til kunne tidligst komme i neste handelsperiode 2013 - 2018. NorFraKalk hadde helt fra starten planlagt anlegget for i alt tre ovner.

Som sagt, det virkelig store utviklingspotensial ligger i selve forekomsten av høykvalitets kalkstein i Tromsdalen. I 2004 hadde Verdalskalk nådd sin optimale tonnasje i forhold til det gamle produksjonsanlegget. Verket var laget for å produsere 300.000 tonn i året og vi hadde nådd 600.000. I årene som fulgte økte produksjonen ytterligere til 1 million tonn og hardkjøret ga mer finstoff og høyere kostnader. Et helt nytt knuse- og sikteanlegg i nordenden av bruddet ble prosjektert i 2007, men ble skrinlagt våren 2008 på grunn av for høy investeringsramme. I stedet gikk man inn for et nytt semimobilt knuseanlegg koblet til det eksisterende anlegg. Et knuseanlegg som i fremtiden kunne flyttes ned i bruddet hvis transporttunnel og sjakt anlegges. Avtale om levering av anlegget ble gjort med Sandvik oktober 2008 for igangkjøring desember 2009. Stasjonen bestod av lamellmater med valseknusere som første og annet trinn, med rullesikt foran hver knuser for å produsere så lite finstoff som mulig.

I januar 2009 fremmes et konsept for videre utbygging. Det viser at det må arbeides med å sikre leveringer til kullkraft, stål og sement som vil løse finstoffoverskuddet og volumer som ikke kan brukes til PCC. Når det er på plass sammen med et høyere brentkalk volum, forutsettes etablering av tre sjakter (to for stein og en for drenasje), tunnel fra Tromsdalen til havna med transportør og et nytt bearbeidingsanlegg på havna. Det

igjen krever utvidelse av bruddet med tilliggende fremtidig underjorddrift slik at 100 års perspektiv på driften vedlikeholdes.

Før delingen av Franzefoss ble 60 - 70 % av arealene på Rud benyttet av bedriften. Det desimerte Franzefoss Bruk og konsernet det var en del av, benytter nå kun 10 - 15 % av arealet. Gårdeierrollen og fokuset på utvikling ble derfor så mye sterkere. Bærum kommune planla en gigantisk idrettspark på nordsiden av veien. Vi engasjerer arkitektfirma Marlow-Ramfelt og starter arbeidet med å utvikle eiendommen, som etter nye konsepter, kan utbygges med opp mot 30 tusen kvadratmeter. Markedet var ikke modent enda og prosjektet legges på vent.

Siden delingen og fram til høsten 2008 hadde vi opplevd den største høykonjunktur på mange, mange år. At vi ville få en nedgangsperiode fra 2009 var åpenbart, men når og hvor bratt var usikkert. Krakket som fulgte etter konkursen i Lehman Brothers i New York første uke i oktober 2008 overgikk alles fantasi. Det utviklet seg først til en akutt bankkrise hvor bankene sluttet å låne penger til hverandre. Vi hadde investert i NorFraKalk og Miljøstabilisering, investeringer som enda ikke hadde begynt å kaste av seg. Banken ble nervøs og forlangte redusert gjeldsgrad. Vi solgte raskt en del av våre Sibelco-aksjer, nok til å dekke våre aksjeinvesteringer i de to selskapene. Banken sa seg svært fornøyd med det og finansieringen av utvidelsen i Verdalskalk var sikret.

Markedet for våre kalkprodukter var lite utsatt. Vann og kloakkrensing, vassdragskalking og landbrukskalk ble lite berørt av krisen. Regjeringens motkonjunkturpolitikk med krisepakker ga mye asfalt og med det var fillermarkedet sikret. Filler til mørtel og eksport av dolomitt ble rammet. Midlertidig produksjonsstans på Ballangen ble innført og Hamar og Hole samkjøres og til dels vekselkjøres med lavere bemanning. Midlertidig produksjonsstans i Verdalskalk synes vanskelig å unngå. NorFraKalk som kjøres på minstevolum ved full drift hos Imerys går i juni inn i 3 - 4 måneders driftsstans da de får redusert aktivitet. Hvor lang og hvor dyp krisen blir, er vanskelig å vite. Et er dog sikkert, vi er forberedt på å gjøre de tiltak som er nødvendig, og det er forstått og akseptert av alle. Med nytt knuseverk i Verdal fra neste år, og levering av hele

NorFraKalks kapasitet, vil alt ligge til rette for videre vekst. 90-års jubileet skal i alle fall feires uansett krisetider. Med den største andel av virksomheten i Verdal/Inderøy ble det felles fest på Stiklestad Nasjonale Kultursenter og med lunsj i det nybygde langhuset. I løpet av 2010 kom svært mye tilbake til det normale med muligheter som skal utnyttes og utfordringer som skal takles. Det nye semimobile knuseverket i Tromsdalen som vi hadde store forhåpninger til, viste seg å være altfor spinkelt bygd. Mobilknusing fortsatte for leverandørens regning mens forsterkningsarbeider pågikk for fullt. Anlegget ga også for mye overstørrelser og dårlig rensikting som igjen ga store produksjonsproblemer hos NorFraKalk.

NorFraKalk hadde inngått 10-årig leveranseavtale med Omya i Moerdijk og hadde leveranse på hele sin produksjon fra årets begynnelse. Med stor innsats fra alle og tålmodig forståelse fra Omya dekket vi alle våre leveranseforpliktelser. Utpå året ønsket Imerys å gå over til togtransport. Jernbaneverket oppgraderte sidesporet og vi etablerte lasteanlegg. Vårt håp var at det ville åpne for nye markeder i Sverige. Det materialiserte seg ikke og etter fire år ble linjen på svensk side stengt i flere år på grunn av ustabilitet i en stor fylling. Imerys gikk tilbake til båttransport. Det generelle marked for kalk og dolomitt tok seg godt opp i 2010 og leveransene av kalkstein til Norcem i Brevik økte.

Ved dannelsen av Verdalskalk inngikk vi avtale med Norcem om et nytt dagbruksområde i Tromsdalen. Norcem hadde i 1973 tegnet rettighetsavtale med Verdalsbruket om utnyttelse av Tromsdalsforekomsten med tanke på å bygge en ny sementfabrikk i Verdal. Planene om sementfabrikk ble etter hvert lagt på is, men Norcem var forpliktet til å ha uttak, selv eller ved fremleie. Avtalen med Verdalskalk ble gitt en varighet på 40 år til 2031. I 2006 tok vi kontakt med Norcem og foreslo en "back to back" avtale hvor vi hadde samme rettigheter som Norcem. Med den utvikling Tromsdalsforekomsten hadde hatt under Verdalskalk i de 15 år som var gått, syntes Norcem det var en rimelig løsning. Norcems viktigste anliggende var at de ikke risikerte en gang i fremtiden å få en konkurrerende sementprodusent inn i Tromsdalen. Å finne en juridisk løsning på det som våre partnere Nordkalk og Lhoist kunne godta, viste seg å



Til kamp mot kråkebollene i Porsangerfjorden

være komplisert. I 2010 mente man å ha funnet en løsning og varslet at en avtale ville foreligge i 2011. Nå var det blitt klart at Tromsdalsforekomsten ville bli den fremtidige ressurs for norsk sementindustri og at økende problemer og kostnader i Brevik tilsa at denne fremtid ville foreligge innen 10-12 år. Avtalen fikk derfor en helt ny viktighet for Norcem og deres eier Heidelberg Cement. Med en tids-horisont frem til 2171 ble det etter hvert mange problemstillinger som måtte avklares. Det utviklet seg et sett av avtaler under en hovedavtale, et resultat av en krevende prosess hvor kreativitet, utholdenhet, tålmodighet og energi var nødvendige egenskaper hos begge parter. Etter talløse utsettelse kunne avtaleverket omsider signeres 20. juni 2017. Det var stolte parter som uken etter, med avtaleverket som basis, kunne signere avtale med Trondheim Havnevesen, med samferdselsministeren tilstede, om utbygging av ny utskipingskai for båter opptil 60 tusen tonn. Mer om dette senere.

I 2010 ble det etter en ide fra Havforskningsinstituttet gjort forsøk med å spre fine partikler av brentkalk på kråkebolter. Store områder i Porsangerfjorden var blitt beitet ned av kråkebolter til skade på fiskebestanden og livet i fjorden. Forsøket var svært vellykket, kråkebollene døde og vegetasjonen kom tilbake sammen med fisken. Med erfaring fra utviklingen av vassdragskalking og stabilisering av graver viste vi at markeder som må finne sin finansiering på stats- eller kommunebudsjettet tar lang tid å utvikle, så dette ville ta tid. Det vellykkete forsøket ga forskerne ideen til å se om det samme ville skje med lakselus. De innledende forsøk i 2011 var svært vellykket med en reduksjon av lakselus på 80%. Utviklings- og markedsføringsselskapet Q Pharmaceuticals AS ble etablert med oss som 35% eier. De store oppdretterne ga sine merder til disposisjon for større forsøk. Dette var så bra at her skulle det gå raskt å få produksjons og markedsførings tillatelse. Når noe kan virke for godt til å være sant, er det som regel det. Det er ikke slik farmasøytiske produkter utvikles og markedsføres. I 2014 måtte vi tilbake til start, ledelsen ble skiftet og et nytt forskerteam ble engasjert. Q Pharmaceuticals endret sitt navn til Seacalx, vi økte vår eierandel til 44% og så at utviklingen av et godkjent produkt og en godkjent metode kunne ta 5 kanskje 10 år med betydelige årlige kostnader i forhold til vår størrelse og kapasitet.

Å bli en bedrift med betydelig forskningsaktivitet skulle gi mange positive ringvirkninger. Fokus på kompetanse, teknologi, prosess og styring ble et helt annet. Nye mennesker kom inn og ambisjonsnivået ble hevet. Vi organiserte oss for vekst og var innforstått med at det ville ta tid og koste penger. Aksjeposten i Sibelco SRA blir solgt og gjorde oss finansielt godt rustet. Norge er et lite marked og kalk er et stort mineral. Gjennom NorFraKalk har vi en betydelig eksport av brentkalk til PCC produksjon i Nederland og Sverige. Vår hvite dolomitt i Ballangen har sakte styrket sin posisjon som filler, overflate- og dekorstein i Polen, Tyskland og England. Med effektiv produksjon og logistikk fikk vi etter flere års arbeid levert dolomitt som tilsats i pelletsproduksjon hos LKAB. For å sikre massebalanse i Verdalskalk ønsker vi å selge store mengder 0-4 mm kalkstein til stålindustrien i Europa. Det er en langsiktig prosess hvor våre logistikkostnader fra Tromsdalen til markedet må reduseres. Vi er på vei.

I Norge ble miljømarkedet stadig viktigere. Norske motorveier avdekker stadig sulfidmineraliseringer som må nøytraliseres med kalkstein. Våre havner er fulle av gammelt giftig avfall. Det må tildekkes og stabiliseres. Kalkstein binder tungmetaller og har gode vedheftsegenskaper. Langs hele vår kyst ligger avsetninger av submarin leire (kvikkleire). Brentkalk bryter de ustabile molekyllstrukturene og gir en fast og stabil leire som byggegrunn. Stadig mer søppel brennes og røykgassene renses med kalk og aktivt kull, et produkt vi tok inn i vår portefølje i 2012. Tungmetallene bindes og svovelet reagerer med kalk til gips. pH-regulering er et av kalkens viktigste anvendelsesområder. Jordbrukskalk ga grunnlag for bedriftens start i 1919. Riktig pH i jorda er stadig viktigere for gode avlinger.

Utviklingen har gitt mer effektiv logistikk og presisjonsspredning med GPS. pH-regulering av vassdrag for å sikre eksistensen av laks og ørret har vært en suksesshistorie. Utviklingen har gitt mer effektiv logistikk og mer presis spredning. Ikke minst våre egenutviklede automatiske doseringsanlegg, plassert høyt opp i alle Sørlandselvene overvåket sentralt over internett, har gitt oss salg og service av anlegg utover hjemmemarkedet i Sverige og Canada. Ved nøytralisering og fjerning av tungmetaller i avrenning fra nedlagte gruver går utviklingen mot presisjonsdosering og spred-



Kjerneboringsprøver i Ballangen

ning av brentkalk. For mer presis pH-regulering av kjemiske prosesser og vannrensing er hydratkalk et viktig produkt. Hydratkalk er krevende å håndtere. I Europa har kalkmelk (hydratslurry) vært en god løsning. Med vår markedsstruktur med kunder spredd over hele landet, har det vært en umulig løsning. Resultatet har vært utvikling av mindre lukkede og automatiske anlegg hos kunden. Ved en rekke smoltanlegg i Norge leverer vi i dag ikke hydratkalk, men presisjonsregulering av pH-verdien i vannet som går inn i veksttankene.

Byggemarkedet ble fort et viktig marked for bedriften da man i 20-årene fikk overskudd av dårlig kalk. Franzefoss Bruk utviklet pukk til en betydelig virksomhet som er videreført av Franzefoss AS. En kalkprodusent vil alltid være avhengig av å levere pukk, enten for å bli kvitt sideberg som på Hole eller urein kalk og ubalansevolumer som i Tromsdalen.

På anlegget på Hamar utviklet man en betydelig produksjon av miljøvennlig strøsingel i sekker. Kalkens store verdi for byggemarkedet ligger i kalkens gode vedheftsegenskaper til materialene det blir blandet inn i. Filler til sparkel, ikke minst flyte-sparkler, mørtler og betong har hatt en fin utvikling også teknologisk. Asfaltfiller har alltid vært et viktig marked, men et marked det har vært vanskelig

å utvikle teknologisk. Norge er rikt på harde og sure bergarter med dårlige vedheftsegenskaper. Hydratkalk som fyller eller innblandet i kalksteinfilleren øker vedheft og gir en sterkere asfalt. Helseskadelige kjemikalier som amin kan fjernes. Alt er godt dokumentert, ikke minst internasjonalt. Mange ulike krefter har gjort at utviklingen av basiske fillere ikke har fått større utvikling hittil, men vi gir oss ikke.

2011, 2012 og 2013 blir år med fortsatt vekst først og fremst i Miljøkalk. Også Verdalskalk viser fremgang på tross av problemene vi har med knuse- og sikteanlegget. Sikteanlegget blir utvidet og gradvis får man hevet kapasiteten og driftstilgjengeligheten. I NorFraKalk sliter vi med klumpdannelser i ovnen og stadige hendelser som forstyrrer en produksjon som må gå jevnt for å gi kvalitet. Det blir etter hvert åpenbart at vår produksjonskompetanse måtte heves.

Først får NorFraKalk ny leder med betydelig prosesserfaring, så fikk vi etter hvert et godt og kompetent lederteam på plass i Tromsdalen, og i Miljøkalk får vi først ny daglig leder og deretter ressursjef, prosesskompetanse og til sist stedlig gruvekompetanse i Ballangen hvor vi tok over gruvedriften i egen regi.

Den nye ledelse i NorFraKalk fikk fort prøvd seg. Den 7. september i 2014 kollapser søylene som bærer bunntrakten i ferdigvaresilo 1 for brent kalk. En hendelse med enormt skadepotensial. Det viser seg at den er 20% underdimensjonert av konstruktøren. Siloen står, men må tømmes, rives og bygges nytt. Det blir gjort uten utslipp eller skader, - intet mindre enn en bragd. Ansvarsforhold og erstatning startet sin lange vandring i rettsapparatet. Selve anlegget ble gradvis og systematisk utbedret og nye rutiner etablert. Etter skifte av foring i 2017 har anlegget gått slik det var tenkt, - perfekt, med konstant CO-rest < 2% og CaO aktiv > 94%.

Det nye lederteam i Tromsdalen får raskt dagbruddsdriften på et profesjonelt nivå med langsiktig planlegging, lavere kostnader og bedre kvalitetskontroll. I knuseverk og transport blir driften profesjonalisert. Tilgjengeligheten og produksjonen stiger og kostnadene synker. Selv om andel ovenstein har økt vokser ubalansen, et problem vi definitivt har undervurdert. Dels må vi bearbeide marked for kalk i sement, stål og avsvovling i kullkraftverk slik det ble understreket i utviklingsstrategien fra 2008, dels må vi utvikle nye produkter innen fillere og fine graderinger. Ved inngangen til 100-års jubileet er dette vår største utfordring.

I Ballangen gjennomfører vi i 2016 utvidet diamantboring for å få en bedre forståelse av forekomsten. Med bedret marked og med rasjonell og profesjonell gruvedrift i egen regi, blir Ballangen vårt mest lønnsomme anlegg. En fantastisk utvikling etter 45 år med til dels vanskelig økonomi.

Miljøkalks tre anlegg på Østlandet må struktureres. Franzefossanlegget får sin stein fra Tromsdalen og må fraflyttes innen 2020 og på Hamar og Hole er det ikke gjort nevneverdige investeringer. Hole står ressursmessig og logistisk frem som fremtidig hovedanlegg for Østlandet. Nytt knuse- og sikteanlegg kommer på plass i løpet av 2015. Med mye sideberg er anlegget blitt et betydelig pukkverk. Avtale om forlengelse av bruddet ble gjort med grunneiere og i 2018 ble området diamantboret og kalkressurser for +100 års drift ble påvist.

Som fremtidig erstatning for møllene på Franzefoss hadde vi trålet kysten i Sør-Norge og falt tilslutt ned på Eydehavn hvor vi fikk leie tomt ved kai.

Bygging av anlegg for møllemaling av kalkstein fra Verdalskalk og dolomitt fra Ballangen startet i 2017 og ble kjørt i gang høsten 2018. Produksjon gjennom høsten viste behov for mindre modifiseringer som ble gjennomført ved inngangen til jubileumsåret. Et spennende markedspotensial skal utnyttes med Europas beste kalk og dolomitt.

Oppbygging av kunnskap, kompetanse og kapasitet innen marked, forskning, produksjon og administrasjon, samtidig med investering i nye anlegg, medførte at kostnader og avskrivninger steg raskere enn inntektene. Bedriften har fint kapasitet til å gå igjennom en kort periode med underskudd. I løpet av sommeren jubileumsåret ble det klart at underskuddene, som startet i 2017, vil kunne vare til 2021 og lenger om ikke justeringer og tiltak iverksettes.

Grunnlaget for bedriften er å være en jevn, sikker og god levevei for alle medarbeidere. Skal vi være det må vi tjene penger og vise overskudd. Slik sett er jubileumsåret svært likt så mange år før, - tilpassing og forbedring.

Ved årsskifte blir Miljøkalk gjort til morselskap og all 100% eid virksomhet blir integrert, bortsett fra Olav Ingstadsvei 5 AS. Navnet tas fra det tidligere morselskap og forblir Franzefoss Minerals AS. Salgsorganisasjonen for konsernet legges i konsernselskapet og effektiviseres. Bedriftens organisasjon blir enklere med bedre stabstjenester innen teknologi, kvalitetsstyring, personal, økonomi og finans. I Seacalx ønsker NIK II fondet, som er største aksjonær, å selge. De har åpenbart mistet troen på suksess. Å videreføre Seacalx alene er en altfor stor risiko. Også vi vil selge og konsentrere oss om å levere spesialproduktene til Seacalx.

Fra Eydehavn er vi i full gang med å fylle kapasiteten med nye og gamle kunder på kalk- og dolomittfillere. På Hole er vi i gang med å detaljprosjekttere ny mølle, da vår kapasitet der vil være sprengt neste år. I Verdalen bygges det ny kai som vil være klar neste år. Fra Verdalskalk er det inngått avtaler om prøvelevering av kalk til stålverk i Tyskland. På Franzefoss, hvor det hele begynte, er leieavtalen oppsagt og vi river og fjerner våre installasjoner. Tomta, Franzefossbyen, er solgt og skal utvikles til en del av byen Sandvika. Verden går videre og vi med den.



Kalkmølla Kulturstasjon



Ungdomsskoleelever på Asker Museum

Den gamle møllen ved Franzefossen er bedriftens arnested. Bygget ble tegnet av arkitekt Kristian H. Biong og påbegynt i 1918. Maling av kalkstein tok til i 1919. Produksjon av kalksteinsmel pågikk fram til 1966, hvoretter bygningen lå brakk fram til 1983. Etter makeskifte med kommunen i forbindelse med ny Ringeriksvei satte kommunen bygget i stand utvendig, mens vi pusset opp innvendig. Etter 1989 ble bygget brukt til møte- og festlokale. Etter delingen i 2005 ønsket vi å gjøre noe mer ut av bygget. Det ble investert i et Boston-flygel, en del oppgraderingsarbeider ble gjennomført. Under ledelse av Merete Markussen ble stiftelsen Kalkmølla Kulturstasjon dannet. Høsten 2006 startet man opp med konsertserier høst og vår. Etter en rekke suksesser er Kalkmølla nå etablert som et populært konsertlokale med god akustikk og fin stemning, og som tiltrekker seg mange store musikere.

I flere hundre år har kalkbrenning vært en viktig næring i Asker og Bærum. Akershus festning, slottet og en rekke andre monumentalbygg i Oslo og helt ned til København, har sin mørtel basert på denne kalken. Med denne bakgrunn har Asker



Geologiens Dag skaper interesse hos nye generasjoner

Museum, Asker og Bærum historielag, vi og en rekke frivillige etablert en kalkdag for alle åttende klassinger i Asker og Bærum.

I løpet av høsten og våren besøker alle 8.-klassinger i Asker og Bærum Asker Museum. Her får de lære om alt kalken brukes til i samfunnet. De får brenne kalk i kalkovn, lage mørtel og mure, lage kosttilskuddstabletter av kalk, nøytralisere vann og forsøke seg på kalkmalerier. Prosjektet er en del av den kulturelle skolesekken. Vi har vært med i nesten 20 år, og mer enn 40.000 ungdommer har fått en dag med kunnskap om kalk. Dette er et bidrag til fremtiden vi er stolte av

Bedriften er først og fremst et fellesskap hvor hver enkelt søker å skape en jevn, sikker og god levevei for seg og sine. Vi gjør det ved å utnytte kalk og dolomittforekomster på en måte som ivaretar bærekraft og med mål om å være samfunnets beste valg. Med de verdiene går vi inn i de neste hundre år.

Rud august 2019
Olav Markussen



Tromsdalen - vår viktigste kalkressurs de neste 100 år



ETTERORD

Jeg har hatt et bevisst forhold til Franzefoss siden 1949 og fikk etter hvert en rekke reservefedre som lærte meg å kjøre lastebil, hjullaster, grave-maskin, bulldoser, bore og sprengning. Det ga meg en kjærlighet til fellesskapet i Franzefoss som jeg nok vil ha frem til min død. Familieselskapskonseptet oppleves tidvis mer komplisert.. Denne historie-beretning begynte jeg på i 1994 til bedriftens 75-års jubileum. Det var naturlig for meg å gjøre det til en beretning om hva, hvorfor og hvordan, felles-skapet gjennom bearbeiding av stein og mineraler, først og fremst kalk og dolomitt, skapte seg en jevn, sikker og god levevei. Enkelte steder har jeg sett det naturlig å fokusere på, og nevne personer.

Historien har blitt oppdatert til 80, 85 og 90-års jubileet og har fått en full revidering til 100-års jubileet. Jeg er svært glad for å ha fått anledning til å gjøre dette arbeid og ønsker fellesskapet lykke til i de kommende 100 år. Ressursene har vi.

Olav Markussen



Etter 100 år med drift, er mølleanlegget i Sandvika erstattet med vårt nyeste mølleanlegg i Eydehavn



WWW.KALK.NO