

*70 års
virke
i Kongsberg*



EN BERETNING OM
ING. ANDERS SPITEN OG ASPIT OPTIKK AS
VIRKSOMHET FRA 1924 TIL 1994

INGENIØR
Anders
SPITEN A/s

UTGITT AV
ESSILOR NORGE


ESSILOR
JUNI 1994

ASPIT

Forord

Fra april 1994 skiftet Aspitt Optikk A/S navn til Essilor Norge AS. Det falt sammen med at det i år er 70 år siden Anders Spiten startet sin handelsvirksomhet som nyutdannet ingeniør.

Da jeg tidligere i vår, på forespørsel fra Thor Egil Sæter, tok på meg denne oppgaven å lage en beretning om firmaet Anders Spiten og Aspitt Optikk A/S, beregnet på de ansatte, hadde jeg unektelig veteranene Helge Ulleberg, Kåre Hedenstad og Johan Spiten i tankene. For en del år tilbake hadde jeg lange samtaler med blant andre Helge Ulleberg og Kåre Hedenstad og disse samtalen sammen med notater fra og samtaler med Johan Spiten danner mesteparten av grunnlaget for denne beretningen og jeg retter en stor takk til dem for deres medvirkning.

Videre vil jeg særlig takke Helge Ulleberg som har vært til stor hjelp for å rette feil som var kommet inn i manuskriptet.

I tillegg har jeg hatt samtaler med Inger Engedalen, Bjørn Svinningen, Svanhild Olsund, Ellen Bekken og Arild Johansen.

For å ivareta den nyere tids historie har jeg bedt medlemmene i ledergruppa fortelle litt om hva de mener er viktige hendelser i den tiden de har vært ansatt og mens de har hatt nåværende posisjon i Aspitt Optikk A/S.

Nina Skaar Borgersen har lest korrektur og vært behjelpelig med bildestoffet. Beretningen er utgitt av Essilor Norge AS og er skrevet og redigert av Arne O. Lofthus våren 1994.

Kongsberg, juni 1994

Arne O. Lofthus



«Gründeren» Anders Spiten

Anders Spiten var født i 1893 her i Kongsberg og døde i 1973.

Han gikk på Horten Tekniske Skole og fortsatte utdannelsen i Marinen og avsluttet med ingeniørexamen på en skole i Tyskland. Han kom hjem etter endt utdanning i 1923 og ble etterhvert leder for Bileiernes Innkjøpslag med tilhold i Hermann Fossgt. Rett over gata for Gyldenløve Hotell. Der hadde de salgsagenturet for blant annet Hudson. I 1941 kjøpte han Kongsberg Bil- og Vognverksted og fikk agenturet for Dodge og De Soto fra Harald A. Møller. Senere fikk han også agenturet for Volkswagen. Firmaet drev bilverksted og bilforretning frem til 1963.

I dagens språkform må en vel kunne si at Anders Spiten var en «gründer» som satset penger og energi på mange forskjellige områder, noen av områdene lyktes han i mens andre var mindre vellykket. Vi skal ikke her komme inn på alle områdene, men konsentrere oss mest om en gros-virksomheten innenfor området synshjelpemidler.

Allsidig handelsvirksomhet starter

Den 22. januar i 1924 startet han sin egen handelsvirksomhet i tillegg til jobben i Bileiernes Innkjøpslag. Det han startet med var noen agenturer han hadde fått med fra Tyskland som omfattet termometre av forskjellig slag og diverse måleglass og glassinstrumenter, til bruk på sykehus og i båtbyggings-industrien.

Årene gikk og forretningen gikk ganske bra tross dårlige tider. I 1930 kjøpte Anders Spiten Krogsties Urmakerforretning i Storgata 7, nærmere bestemt lå den i gårdskomplekset rundt det gamle Grand Hotell. På samme tid registrerte han firmaet A. Spiten & Co. Dit flyttet han så virksomheten, også aktiviteten til Bileiernes Innkjøpslag med bilverkstedet, som ble etablert inne i bakgården. Med på handelen fulgte også Arvid Wadd som da hadde vært urmakerlærling hos Krogstie. Han ble etterhvert leder av en gros-avdelingen hos Anders Spiten. Denne jobben hadde han til han måtte rømme til Sverige i 1944. Etter at krigen var over, startet han sin egen skoforretning som fikk navnet Solid og holdt til på Nytorget.

Fra 1932/33 ble synshjelpemidler med i vareutvalget, riktignok i beskjeden grad til å begynne med, men det kom etterhvert til å bli en viktigere og viktigere del av en gros-virksomheten. Fortsatt var termometre, måle-

glass og sykehusartikler særdeles viktig for virksomheten til ingeniør Anders Spiten's firma.

I 1936 begynte Olav Bekkevar hos Anders Spiten & co., og med han startet også «radioalderen» i firma Anders Spiten. Bekkevar var kjent som rene trollmannen når det gjaldt radio og holdt på med dette som sin hovedaktivitet i mange år. Under krigen ble som kjent radioene til folk inndratt. Da lærte Bekkevar seg å kopiere bilder og drev med det ved siden av å reparere radio-utstyr for hjemmefronten. Spiten hadde stort lager av radiodeler og delene slapp hjemmefronten å betale for.

Kåre Hedenstad startet som visergutt hos Anders Spiten i 1937, 17 år gammel. Fra da av har vi takket være Kåre ganske fyldige opplysninger om driften av firmaet, mens forut for det, er opplysningene noe mangelfulle.

Da Kåre ble ansatt var det meningen han skulle begynne på bilverkstedet, men han kom aldri så langt. Første dagen skulle han gjøre noen ærender for Arvid Wadd og siden ble han der. Lønna var til å begynne med 7 kroner uka som økte til 9 kroner etter to uker. Deretter steg det jevnt og sikkert, men en måtte spørre om pålegg på lønna selv, hver gang en syntes det var for lita lønn.

Kalle-navn var ganske vanlig den gangen, og Kåre fikk snart sitt, «Små-Karl». En annen kar, Kristian Dal, som slipte inn brilleglass, hadde fått navnet «Store-Karl» og en stund senere kom Carl W. Müller for å lære optikk, da ble selvsagt han hetendes «Kjempe-Karl». Disse navnene ble brukt daglig forteller Kåre. Det var jo mye spøk og moro på arbeidsplassene den gangen, og her er en historie som forteller litt om miljøet. Wadd hadde ei ringeklokke på bakrommet, ringte han en gang var

det Kåre han skulle ha tak i, ringte han to ganger, var det Kristian Dal han skulle ha tak i. I den forbindelsen kommer Kåre på en episode. En dag ikke lenge etter Kåre hadde begynt, ringte Wadd en gang i klokken. Kåre meldte seg umiddelbart på bakrommet. Midt på golvet stod en papirkurv. «Tøm den! befalte Wadd. Kurven var full av krøllete hundrelapper. Dette var selvsagt en prøve Kåre ble satt på for at Arvid Wadd skulle se reaksjonen til Kåre.



Bilde av arbeidsstokken i A. Spiten & Co i 1937. Stående fra v. Kristian Dahl, Carl W. Müller, Bendix Walberg, Kirsten Dahlen, Kåre Hedenstad, Olav Bekkevar og Trygve Spiten. Sittende fra v. Arvid Wadd, Anders Spiten og Margrethe Guinness.

Fra Kåres beretning om sin tid som visergutt tar vi med litt om hans arbeidsoppgaver. Arvid Wadd var som nevnt leder for en gros-avdelingen. Han skrev ut alle pakksedlene manuelt, noen regnemaskin fantes det ikke hos Anders Spiten da, slik at Wadd summerte alt i hodet og skrev alle pakksedler for hånd. Kåre fant fram varene, pakket dem og sendte dem med post eller jernbane. De hadde lagringsplasser nesten over alt, i uthus og på loftet. På loftet var det så lavt under taket at det ikke var mulig å gå oppreist så en måtte nesten krabbe.

Transporten til postkontor eller jernbanestasjon foregikk om sommeren med drakjerre og om vinteren med en stor kjelke. Varesykkel ble ikke innkjøpt før i 1939.

Det var både rotter, mus og annet utøy i de gamle uthusene slik at den emballasjen varene kom i og var lagret i ikke kunne brukes til å sende varene ut til kundene i. Derfor måtte Kåre samle tomme esker fra

andre forretninger i området og hadde faste «leverandører» av esker og treull som ble brukt til å pakke varene i. Her var Glassmagasinet en fin leverandør å ha.

Den første vinteren Kåre jobbet hos Spiten gjorde han ganske snart en viktig erfaring. Det var vel i desember og det var skikkelig kaldt. Kåre skulle sende en del varer til en av kundene i Larvik og deriblant var det noen nikkelfatninger. Pakken ble gjort ferdig på vanlig måte og sendt med posten. Ei ukes tid senere kom fatningene i retur med beskjed om at de måtte få tilsendt nye. Ingen kunne ved første øyekast se noe galt med de returnerte fatningene og skjønte derfor ikke hvorfor de skulle sende nye. Men etter nærmere granskning fant man ut at fatningene hadde korrovert. Ved nærmere ettertanke viste det seg at Kåre hadde pakket pakken med treull som hadde ligget i et uthus og holdt mange kuldegrader da treulla ble lagt i esken. Når den så kom inn i varmen ble det kondens som førte til at fatningene korroverte.

En annen viktig del av viserguttjobben var å gå hjem til Anders Spiten bolig på Baneveien, når posten kom klokken halv ni om morgenen. Det var Anders selv som sorterte posten og tok ut det som hastet og ga beskjeder til Wadd om hva som skulle ekspederes. Denne sörteringen tok gjerne litt tid og i mellomtiden måtte visergutten finne på noe å gjøre. Om sommeren ble det gjerne «gartnerarbeid» som luking, plenklipping og vanning i hagen. Om vinteren ble det gjerne snømåking eller annet forefallende arbeid, noe måtte en i hvertfall finne på mens en ventet på å kunne returnere til Storgata med posten og beskjedene til Wadd. Et par timer senere kom så Anders Spiten, og på den tida var det bare han som kunne ta refraksjoner. Den gangen var det «tåkeметoden» som ble brukt. Senere, i 1939 lærte også Kåre å refraksjonere etter Tåkeметoden. For de som ikke kjenner tåkeметoden, kan det være nyttig å forklare kort hva det går ut på. Her er Kåres forklaring:

Tåkeметoden er en enkel måte å refraksjonere på. Man starter gjerne med et sterkt plussglass og prøver seg frem helt til klienten ser noenlunde klart med et sfærisk glass. Deretter legger man på et glass med pluss 1,5 for å tåkelegge. Der det er mest tåke legger vi på en minus-sylinder, og der det er mest klart er det ikke så mye minus som der det er tåkete. Så tar vi ut minus-sylinder til alle strekene er med og får også aksen ut ganske nøye.

Det var jo lesebriller som var mest aktuelt den gangen og til det formålet fungerte metoden ganske bra. Noen balansetest kan ikke Kåre huske det var da før krigen.

Når det gjelder vareutvalget i en gros-avdelingen før krigen var det allerede da ganske omfattende, og innen området synshjelpemidler nevner vi: Brillerglass, innfatninger, deler til brillifatninger, solbriller og kikkerter. Barometre og termometre hørte også med i vareutvalget. Innen området sykehusartikler ble det solgt måleglass, måle pipetter, uringlass, urinflasker, øyeglass, tåteflasker og smokker. I tillegg til alt dette kan vi også nevne juletrepynt. Når vi så vet at det i detaljforretningen i tillegg ble solgt radioer, klokker og biler, må en kunne si at aktiviteten var svært så allsidig.

Det var fru Borghild Spiten, kona til Anders som førte regnskapet, og det var hun et regnskap for alle de forskjellige aktivitetene. Handelsbrev for virksomheten var båndlagt av byggmester Løken og håndtverksbrev hadde frøken Margrethe Gunness båndlagt. Hun var fagutdannet urmaker fra Abrahamsen i Moss.

Utvalget av innfatninger var ikke stort den gangen. Det bestod kun av runde og ovale metallfatninger med cylinder-steg ikke med side-steg. Det var stor variasjon i broer og brobredder og steg-høyder. Det førte til at en somme tider måtte bøye til broer når en ikke hadde akkurat det som var bestilt. De hadde et stort lager av deler slik at de kunne bygge opp fatningene så de ble levert som bestilt selv om lageret var tomt for ferdige fatninger. Lorgnetter ble også solgt. I 1938 kom de første Panto-fatningene på markedet. De så ut likedan den gangen som de gjør i dag, og det ble solgt store mengder av denne fatningstypen også den gangen. Mange kunder bestilte 100 par av gangen med ferdig innslippte glass i forskjellig styrke og pd. Det var i 1939/40 at de første celluloid-fatningene kom fra Rodenstock, og hadde nye former og farger.

Det var lager av ferdigslippte glass i 40 millimeter, runde og ovale som kundene selv monterte. Det var den gangen mange som ikke hadde utstyr for å slippe inn brillerglass, de hadde heller ikke kunnskaper. De fleste var jo urmakere og hvor dette med briller var noe de hadde nærmest «på si» under disken.

Anders Spiten så ganske snart behovet for å lære disse urmakerne både å refraksjonere og å slippe inn brillerglass, derfor var det mange som på den tiden var på Kongsberg for å tilegne seg slike kunnskaper. De lærte også omregning av toriske glass. Det var ikke sjelden på den tid at hvis konkurrenten på stedet fikk slik opplæring, sluttet den første å handle hos Anders Spiten.

I 1937 arrangerte Anders Spiten en kombinert studietur og ferietur til Tyskland for en del av sine kunder. Blant deltagerne på denne turen finner vi kjente navn som Carl W. Müller, Bendix Wahlberg, Åge Wahlberg Hartz, Silkebekken, Rud, Mathisen og Abrahamsen med flere. Deltagerne på turen hadde da undervisning av professor Ritzman tre til fire timer hver dag og reiste fra sted til sted for å se mest mulig av Tyskland. De besøkte Berlin, Potsdam, Jena og mange flere kjente steder. Anders Spiten fungerte som tolk. De var innom produsenter av brillerglass, fatninger, termometre, barometre og kikkerter for å nevne noe. På hjemturen hadde de en stopp i København hvor de også overnattet.



Kløvstad fra Skollenborg hadde oppdraget med å kjøre deltagerne på Tysklandsturen.



På sightseeing i København



Deltagerne avbildet i Potsdam

Man kan trygt si at det å arrangere turer for kunder har en lang tradisjon i firmaet. Også den gangen var vel en av hensiktene med en slik tur å knytte kundene sterkere til firmaet i tillegg til å tilføre kunnskaper innen faget brilleoptikk. Man kan vel fastslå at denne turen vel var den første organiserte opplæringen innen dette faget her til lands.

I 1938 var det en større varemesse på Kongsberg og Anders Spiten hadde en stor "stand" på denne messen. Der hadde han innredet et refraksjonsrom hvor han leide Carl W. Müller til å foreta synsprøver på besøkende helt gratis.

Innkjøpsrutinene på den tiden var slik at Anders Spiten reiste til Tyskland en gang i året for å følge med på det nye som kom og for å gjøre innkjøp. I tillegg hadde

firmaet besøk av en tysker ved navn Bading som representerte flere fatning-fabrikanter. Han solgte også deler og etuier til fatninger, samt barometre og termometre. En del ble jo også bestilt pr. post.

Når det gjaldt salgsrutinene på den tida så var det Spiten selv som foretok all reisevirksomheten, og det ble noe tilfeldig. Han hadde en hytte på Nøtterøy ved Tønsberg som han om sommeren ofte brukte som utgangspunkt og besøkte kundene derfra. Noen kunder inviterte han også på hytta og handlet med dem der.

Mange bestillinger kom i brev og mange pr. telefon. Wadd tok i mot telefonbestillingene og som vi har nevnt tidligere var det Spiten selv som åpnet all posten når han var hjemme. Noen form for salgsbrev ble det aldri sendt ut eller andre former for tilbud.

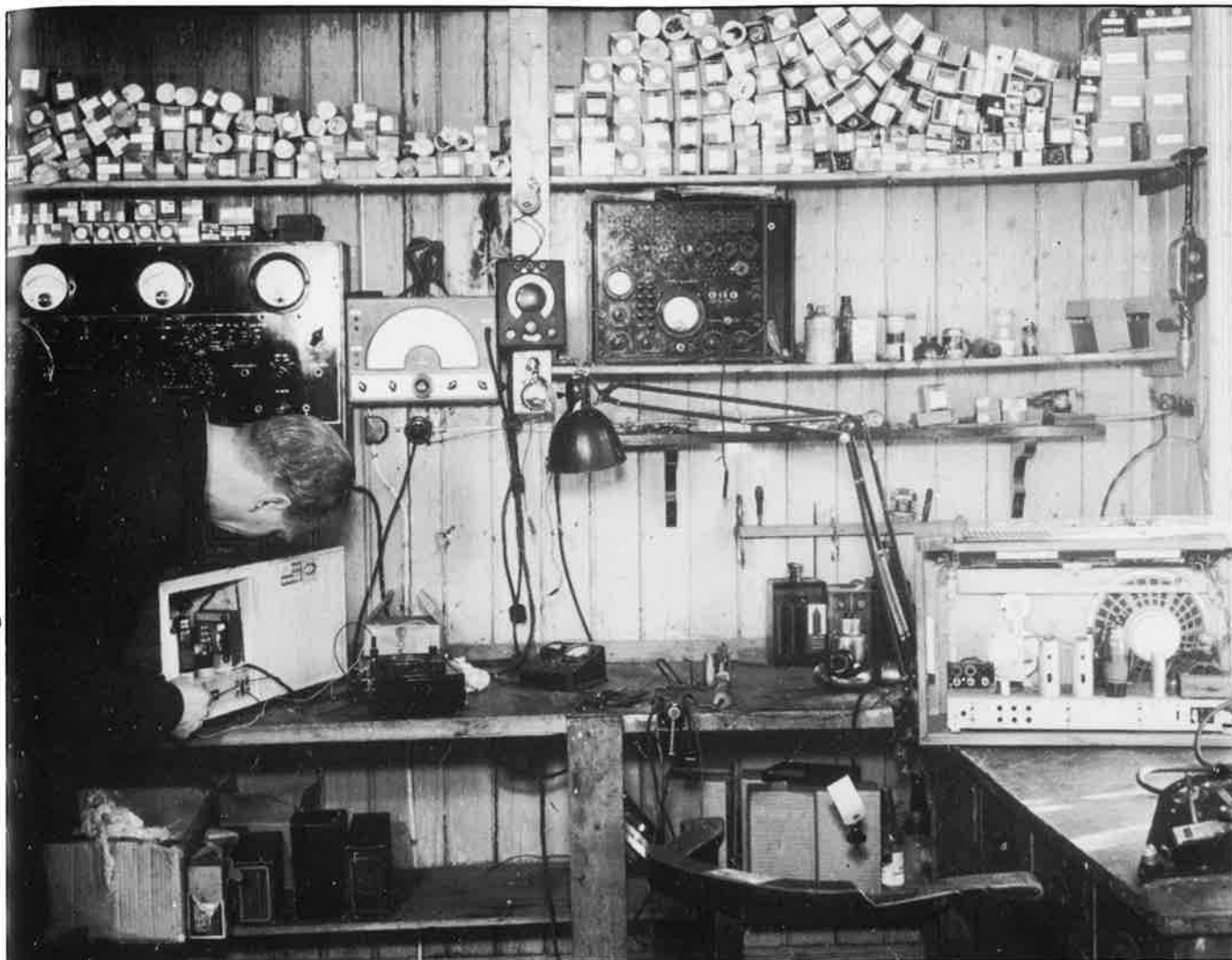
Flytting

I 1941 kjøpte Anders Spiten hjørnegården i Storgata 20. Dit flyttet da en gros-avdelingen.

I lokalene lenger nede i Storgata ble det nå detaljforretning for ur og optikk som ble hetende A. Spiten & Co. Der fortsatte både Margrethe Gunness og Kristian Dal, han slpite inn brilleglass også for en gros-avdelingen.

I Storgata 20 ble det en gros-avdeling for optikk og sykehusartikler, også radio og kulelager ble solgt der.

I radioforretningen jobbet Olav Bekkevar og Trine Løken. I 1941/42 jobbet Arvid Wadd, Kåre Hedenstad, Stein Lande, Trygve Spiten, Kirsten Støen og regnskapet var det Borghild Spiten som hadde.



År 1949. Fra Radioverkstedet, Storgaten 20.
På bildet Olav Bekkevar.

Etter at den andre verdenskrigen brøt ut våren 1940, ble det stadig mindre varer å få tak i og aktiviteten sank. Og i 1942 måtte Kåre Hedenstad slutte hos Anders Spiten. Trygve Spiten sluttet også i 1942.

I 1943 begynte Jens Storfossen hos Anders Spiten som kontorsjef i en gros-avdelingen. Kristian Dal sluttet i 1943 I 1943 begynte også Kjell Holmen hos A. Spiten & Co., han tok over jobben etter Kristian Dal. I 1942/43 var det Anders Spiten som måtte foreta de fleste refraksjonene, men i løpet av kort tid lærte også Kjell Holmen å refraksjonere, også med kryssylinder, fra sommeren 1943 var det han som foretok de fleste refraksjonene.

Han har fortalt til Kåre Hedenstad at det var forferdelig lang leveringstid på rx-glass under krigen. Da måtte de vente omtrent tre måneder på glass fra Rodenstock, men de kom da til slutt. En sjelden gang kom det både fatninger og lagerglass fra Rodenstock og det ble fordelt etter beste evne.

Grunnet liten omsetning og lav aktivitet innenfor optikk under krigen, måtte han da reparere vekkeklokker og stueklokker for å ha noe å gjøre. Den dårlige vare-



År 1949. Fra andre etasje, Storgaten 20.
Synsprøve foretas av Kjell Holmen

tilgangen førte også til at Anders Spiten ikke reiste på kundebesøk under krigen.

Kjell Holmen ble forøvrig en meget kjent og aktet person i bransjen. Før han begynte som lærer ved Tinius Olsens Skole (TOS), holdt han en rekke kurs for optikere og som lærer ved TOS var han hovedansvarlig for svenneprøvene i optikerfaget. Han var aktiv i

optikerfaget helt frem til sin plutselige død for bare noen få år siden.

I 1944 brøt det en kveld ut brann i loftsetasjen i Storgata 20. Holmen var tilfeldigvis i byen og fikk gått inn og reddet unna varer, Jens Storfossen kom også til ganske snart. Brannvesenet fikk raskt brannen slokket og Holmen var med å reparere taket etter brannen.

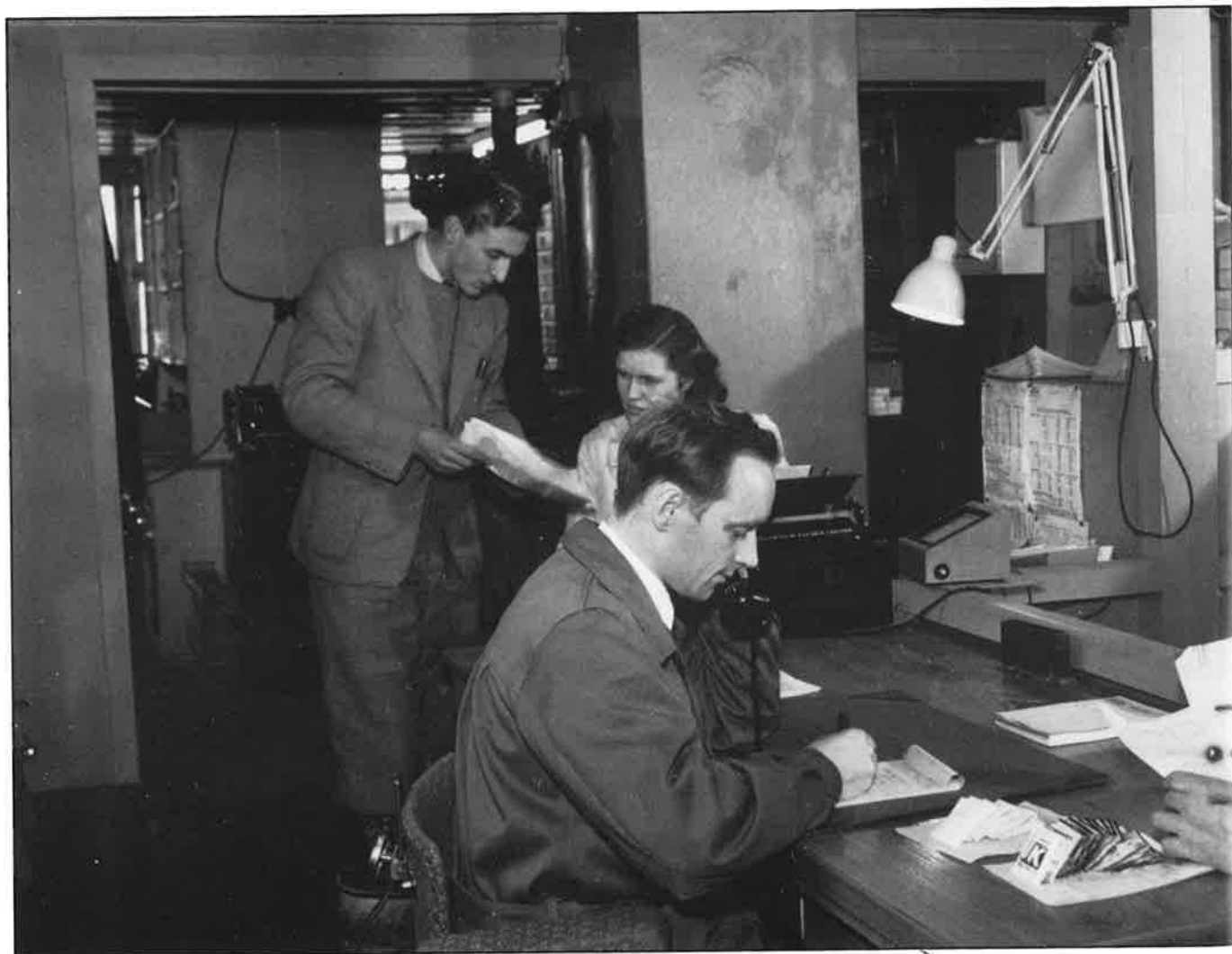
Aktive etterkrigsår

Ikke lenge etter at freden kom i mai 1945 fikk Kåre Hedenstad brev fra Anders Spiten med forespørsel om å begynne hos ham igjen. Kåre jobbet da som dreier hos Stenbek Verkstøyfabrikk i Masovngata. Han begynte hos Anders Spiten igjen i august 1945. Første dagen han var tilbake igjen sammenkalte Anders alle ansatte i Storgata 20 og fortalte høytidelig at Kåre var ansatt som lagersjef og at han hadde jobbet i firmaet tidligere. Kåre fikk da ansettelseskontrakt hvor det fremgikk årslønn, pensjonsordning og stillingsbetegnelse.

Daglig leder for en gros-avdelingen var da Stein Lande

som på det tidspunktet ikke var blitt optiker, noe som han ble senere. Det var Kjell Holmen som skulle ta seg av optikken. Heller ikke han var ferdig utdannet optiker, men var i god kjenge for å ta svenneprøven. Etterhvert ble det jo han som skulle komme til å stå for opplæringen av de såkalte "urmakeroptikerne", og ganske snart flyttet han til A. Spiten & Co.

Fru Borghild Spiten sto for selve bokholderiet, mens Jens Storfossen hadde vært leder for en gros-avdelingen. Det var til sammen 7-8 ansatte på denne avdelingen da like etter krigen.



År 1949. Ordremottak/ekspedisjon en gros avdelingen i andre etasje i Storgaten 20.
Fra venstre Stein R. Lande, Karin Steen-Hansen og Kåre Hedenstad.



År 1949. Fra ekspedisjon og pakkrom i andre etasje i Storgaten 20.
I forgrunnen Stein Lande.

Med en gang etter at freden kom ble det etablert en kvoteordning basert på det salget grossistene hadde hatt ved krigsutbruddet og det var grossistene som skulle administrere denne kvoteordningen. Ingen fikk kjøpt mere enn det kvoten tilsa og det gjaldt for de varene som måtte importeres, glass, fatninger og det aller meste av det vi solgte. De varene som ble tillatt importert og solgt, ble fordelt prosentvis etter hva grossistene hadde solgt før krigen og det samme ble gjennomført ovenfor våre kunder. Grossistene samarbeidet om denne ordningen som myndighetene beholdt noen år.

Som man vil forstå var vareutvalget i 1945/46 dårlig og mangelfullt. Derfor var det særdeles aktuelt å forsøke å lage noe selv som var til nytte og kunne selges. I den forbindelse var det at ideen om å lage solbriller dukket opp. Allerede i 1946 startet forberedelsene til den produksjonen. Den gang var det en plastfabrikk her i Kongsberg ved navn Norsk Termoformindustri. Denne bedriften holdt til på «Viken-saga» og det var brukseier Reidar Viken som hadde denne fabrikk. Vi fikk forespørsel om å selge noen solbriller med celluloidglass, men det hadde ingen interesse. Dette utviklet seg og vi kunne tenke oss å bruke fatningen og sette

mineralglass i. Det endte med at vi laget en enkel serie med celluloidglass og brukte andre fatninger som vi satte inn mineralglass.

De første fatningene var det mye plunder med før vi ble fornøyd. Vi samarbeidet om typer som passet til flest mulig og var ganske heldige med det. Vi hadde et par herre-modeller og et par dame-modeller og det gikk meget bra.

Det måtte lages et enormt antall for å dekke etterspørselen. Vi kjøpte mange glass ferdige, ofte fra Østerrike, til tider måtte de bestille 500000 glass ekstra for å kunne få en lav pris. En stor del av glassene skar vi til selv. Denne produksjonen holdt vi på med frem til 1952 og i enkelte perioder var vi oppe i en produksjon på omtrent 3000 par om dagen.

Glassene ble kantslipt på frihånd på skiver som man ikke behøvde å trykke så hardt på og en flink mann klarte å slipe omtrent 5000 glass om dagen. I denne sammenhengen ble det også utviklet en egen boremaskin som gjorde at en kunne holde i stanga med en hånd og montere stiftene med den andre. Dette lettet produksjonen mye og foregikk på loftet i Storgata 20.

Innsetting av glass, pussing og pakking foregikk som hjemmearbeid. I denne sammenheng ble det utviklet en varmekasse som gjorde monteringen av glassene mulig. Kassen hadde plass til to fatninger og mens man satte glass i en fatning, var det to til oppvarming. Det gjorde at arbeidet med monteringen gikk meget raskt. De som jobbet raskt kunne tjene meget godt. Det var stykkakkord og for å sette inn glass og rette opp brillen hadde de 20 øre og for å pakke, 5 øre. Da var det 10 briller i pakka. Månedslønna var omtrent 400 kroner for de som jobbet i produksjonen og med en bonus på omtrent det samme. De på kontoret hadde litt mindre bonus. Dette ble regnet for å være meget god fortje-

neste i 1950/51. Kåre Hedenstad hadde faktisk tjent 2000 kroner mer enn Rådmann Friis et av de årene, stod det å lese i Laagendalsposten.

De hadde store bestillinger inne på solbrilleglass og de kjøpte mye fra Østerrike. Selv med slike mengder klarte de å planlegge slik at det nesten ikke var behov for lagerplass. Monteringen skjedde stort sett som «hjemmeindustri». Med det samme de ferdigmonterte solbrillene kom inn, ble de pakket for videreforsendelse, ordrene lå jo der og ventet. I 1949 overtok Kjell Holmen ansvaret for solbrilleproduksjonen.



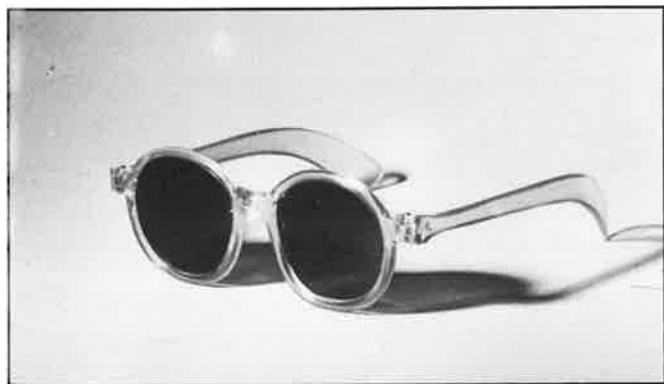
År 1949. Fra tredje etasje i Storgt. 20. Produksjon av beskyttelsesbriller og solbriller. I forgrunnen fra venstre Åge Wigant, Milla Hedenstad.

Vareknappheten etter krigen utviklet seg til å bli en «gullalder» for firmaet Anders Spiten. I tillegg til den enorme solbrilleproduksjonen fant de også andre produkter som de produserte og som solgte bra. Dette skapte også arbeid for mange. Kåre Hedenstad fungerte

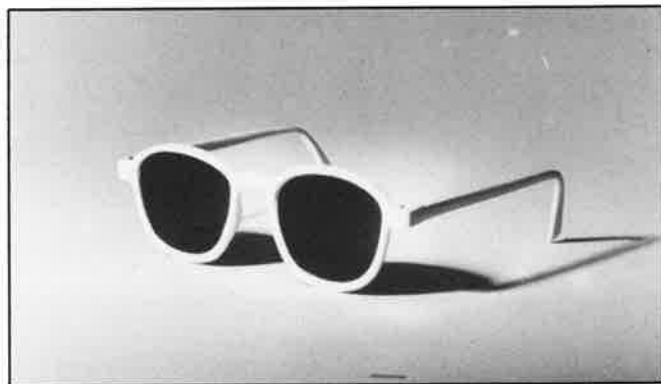
som produktutvikler, noe han synes var spennende. Blant de største salgssuksessene kan vi nevne prøvekasser, prøvetavler, slipemaskiner, skjæremaskiner, bormaskiner, glasskabinett, disk speil, urmakerbord, optikerbord, hele butikkinredninger m.m.



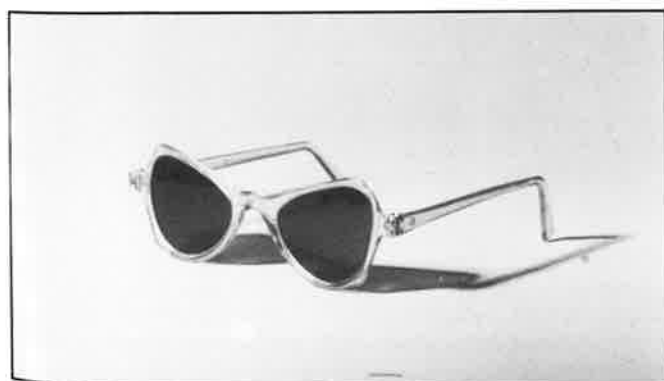
År 1949. Tredje etasje i Storgt. 20. Produksjon av solbriller.



Solbrillen "Hannibal" fra omtrent 1950.



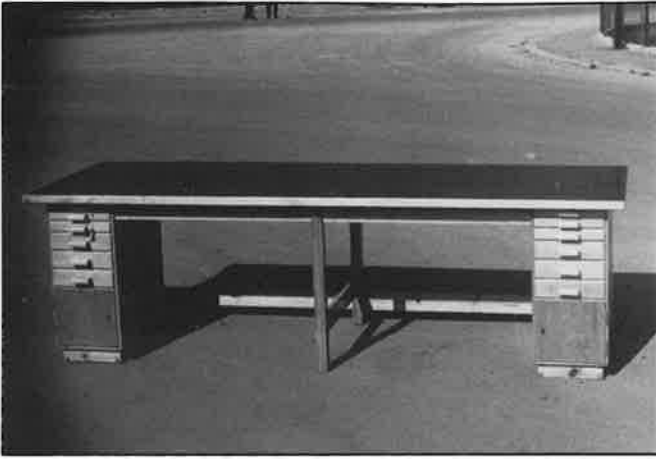
Solbrillen "Skrim".



Solbrillen "Optimist".



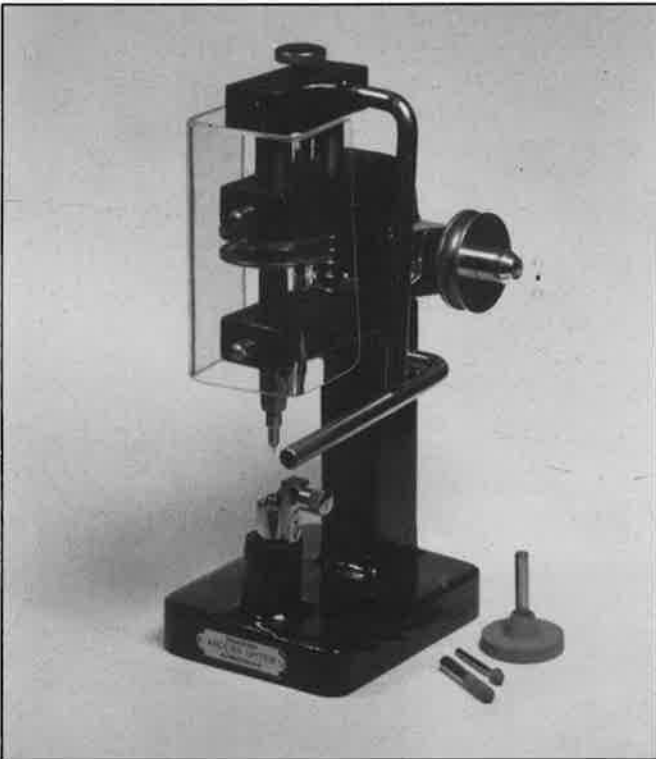
Solbrille for barn.



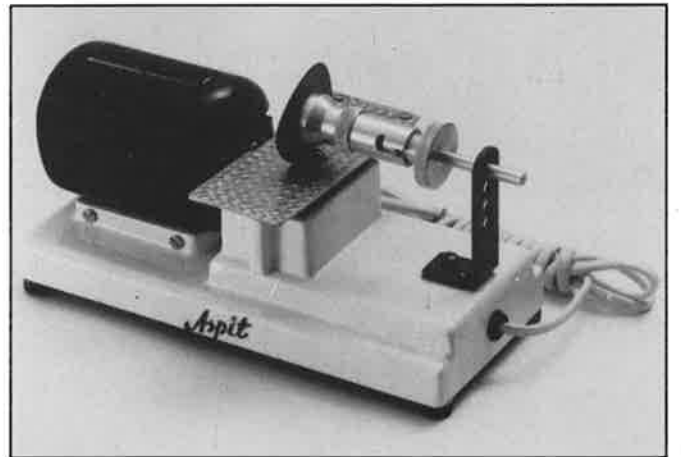
Verkstedbenk, standardmodell som ble laget ber til bruk i optiske forretninger.



Varmekasse for oppvarming av brillefatninger.



Bormaskin som Kåre Hedenstad var med å utvikle.



Rillemaskin.



Prøvekasse som vi laget uten ringer. Styrken på glasset skrev vi på med diamant. Styrkeområdet var fra minus 6.00.



Prøvekasse som også ble levert med ringer. Godt utstyrt.

Et viktig poeng var det at Anders Spiten klarte å få til en tollbeskyttelse på de varene vi laget, mens konkurrentene måtte betale 20% toll på de varene de importerte. Dette var selvsagt de hos Falkenberg sure for. Vi var ikke noe flinke til å kalkulere så vi kunne vel tjent mye mere hvis vi hadde visst bedre. Kalkulasjonen den gangen var på omtrent 20% og det var jo alt for lavt for at det skulle bli penger av det.

Slik gikk det utover i femtiårene og Kåre skulle snart begynne å reise. De første årene benyttet han for det meste tog og buss, og dro med seg store kofferter så det var mye slit. Kåre fikk ikke egen bil før i 1961, det var en Folkevogn boble.

Anders Spiten var da Volkswagen-forhandler her i Kongsberg, noe han var til Håkon Ljosland tok over.



Fra bilverkstedet i smedkroken.

Noen skole i selgeryrket var ikke aktuelt for Kåre, bare noen turer sammen med Anders Spiten. Til å begynne med var Kåre forferdelig nervøs for at han ikke skulle bli tatt på alvor. Ja, han mistet faktisk nattesøvnen en kort periode. Men dette gikk heldigvis snart over.

Både Anders Spiten og Kåre reiste omtrent bare i Sør-Norge. I Nord-Norge hadde de avtale med en som reiste i konfeksjons-bransjen. Han hadde med seg varene fra Spiten på provisjons-basis og solgte ganske bra.

Hvert år etter krigen besøkte folk fra firmaet Hannover-

messen, som regel var det Anders Spiten og Kåre Hedenstad. For å spare penger, ordnet Anders med privat innkvartering, det var alltid noen som hadde et soverom som de kunne leie bort noen dager. På slike steder kunne de også få vasket skjortene sine. Der fikk de også frokost, resten av måltidene spiste de som regel på messeområdet.

På denne messa var det stilt ut alt som hadde med optikk å gjøre, maskiner, utstyr, fatninger osv., og det var representanter for fabrikkene. Vi hadde med oversikter over det vi hadde kjøpt året forut og nye avtaler ble gjort basert på disse oversiktene.



Hannover messe 1965
münchen halle

Fra Hannover messen i 1965. Fra venstre Anders Spiten, Johan Spiten, Kåre Hedenstad og Trygve Spiten.

Barometer og termometer skulle vi kjøpe inn for et helt år og innkjøpene foregikk for det meste på Hannover-messen. Det ble sagt at det ikke skulle gis prosenter, men det endte som regel med at vi sparte halvparten av bestillingene. Under forhandlingenes gang doblet vi bestillingene og ba om at leveringene ble delt over to eller tre ganger. Da oppnådde vi som regel en rabatt på 10%. Der hendte vi i denne forhandlingsprosessen satte de forskjellige leverandørene opp mot hverandre for å få et gunstig resultat. Dette var jo en av fordelene ved å handle på denne messa.

Det var jo et betydelig antall det dreide seg om. Firmaet solgte barometre og termometre for nær på en halv million kroner i året og på fatninger hadde vi vel godt over 20 % av markedet, på glass ennå mere. Det ble solgt store mengder Rodenstock fatninger i perioden før 1970.

Utover i 1950-åra begynte en del leverandører å besøke

oss på Kongsberg, men ellers var det på Hannover messa vi gjorde de fleste innkjøpene. Japanske kikkertene ble det også solgt mye av det samme med de russiske kikkertene. Enkelte år solgte vi mer enn 2000 av de russiske og det var et meget godt agentur.

Etter at importen utover på femti-tallet ble mer og mer fri, ble det mere varer å selge og Kåre startet med reisingen. Mye av ordrene kom med posten og de var også meget flinke til å selge på telefonen. De som solgte på telefonen hadde jo hele lageret i hodet og visste med en gang hva som kunne leveres omgående og hva som måtte bestilles.

Kåre Hedenstad ble i 1970 ansatt som salgssjef, en stilling han hadde helt til han tok ut pensjon i 1984. Han var i første halvdel av 1970-årene med på å legge grunnlaget for det vi i dag kaller for «avtalekunder». Firmaet Gundersen & Løchen var de første som det ble gjort slik avtale med.

Brilleglassproduksjonen

Den som helt fra 1951 til 1985 har hatt ansvaret for produksjonen av brilleglass og det som hører med i den sammenhengen er Helge Ulleberg. Derfor er det naturlig å benytte deler av hans beretning når historien om denne delen av virksomheten i firmaet Anders Spiten og Aspitt Optikk A/S skal fortelles.

Helge Ulleberg hadde sin første arbeidsdag hos Anders Spiten i august 1947. Han startet på innslipningsverkstedet, men etter et par år kom han med i produksjonen av brilleglass. Etter så mange år innen brilleglassproduksjonen har Helge særdeles mye å fortelle, og vi skal la dere få noen glimt fra hans beretning fra de første årene.



Fra innslipningsverkstedet, 2. etasje i Storgt. 20. Fra venstre Solveig Grønntli, Kjell Holmen, Johan Spiten og Milla Hedenstad.

Mangelen på brilleglass under og like etter krigen, i tillegg til lange leveringstider fra utlandet, ga ingeniør Anders Spiten ideen om å lage brilleglass selv. Når det gikk an å lage brilleglass i resten av verden, så hvorfor ikke her i Kongsberg!

Det førte til at han og sønnen Johan reiste til England og så på en del sliperier der. Der kom de selvsagt i kontakt med mange i bransjen, også noen som produserte utstyr. Johan ble der en periode hvor han tilegnet seg kunsten å fremstille brilleglass.

Da de kom hjem fra England viste det seg at de hadde bestilt utstyr for produksjon av brilleglass. Den første maskinen som ble tatt i bruk var noe de kalte for en «pokerarm», det var bare en spindel og en arm som gjorde at glasset kunne føres frem og tilbake på verktøyet.

Det er forresten den maskinen som står i det tidligere mineralsliperiet. Den var komplett med skåler og utstyr for å slippe både sfæriske og toriske glass. Dessverre er utstyret for toriske glass forlenget kastet.



Helge Ulleberg betjener «pokerarmmaskinen» fra 1948.

Det var også kjøpt inn en maskin for «masseproduksjon» av toriske glass med utvendig cylinder. Dette foregikk ved å beke fast glass rundt banen på et hjul, antallet var avhengig av diameteren på hjulet og glassdiameteren. Samtidig som hjulet roterte hadde det en bevegelse i aksialretningen. Slipeverktøyet så ut som bremseklosser og ble montert leddet, en på hver side av hjulet. Klosene hadde også justerbar fjærbelastning. Basiskurven på glassene ble lik den totale radien på hjulet. Cylinderen ble bestemt av valgt tverrkurve.

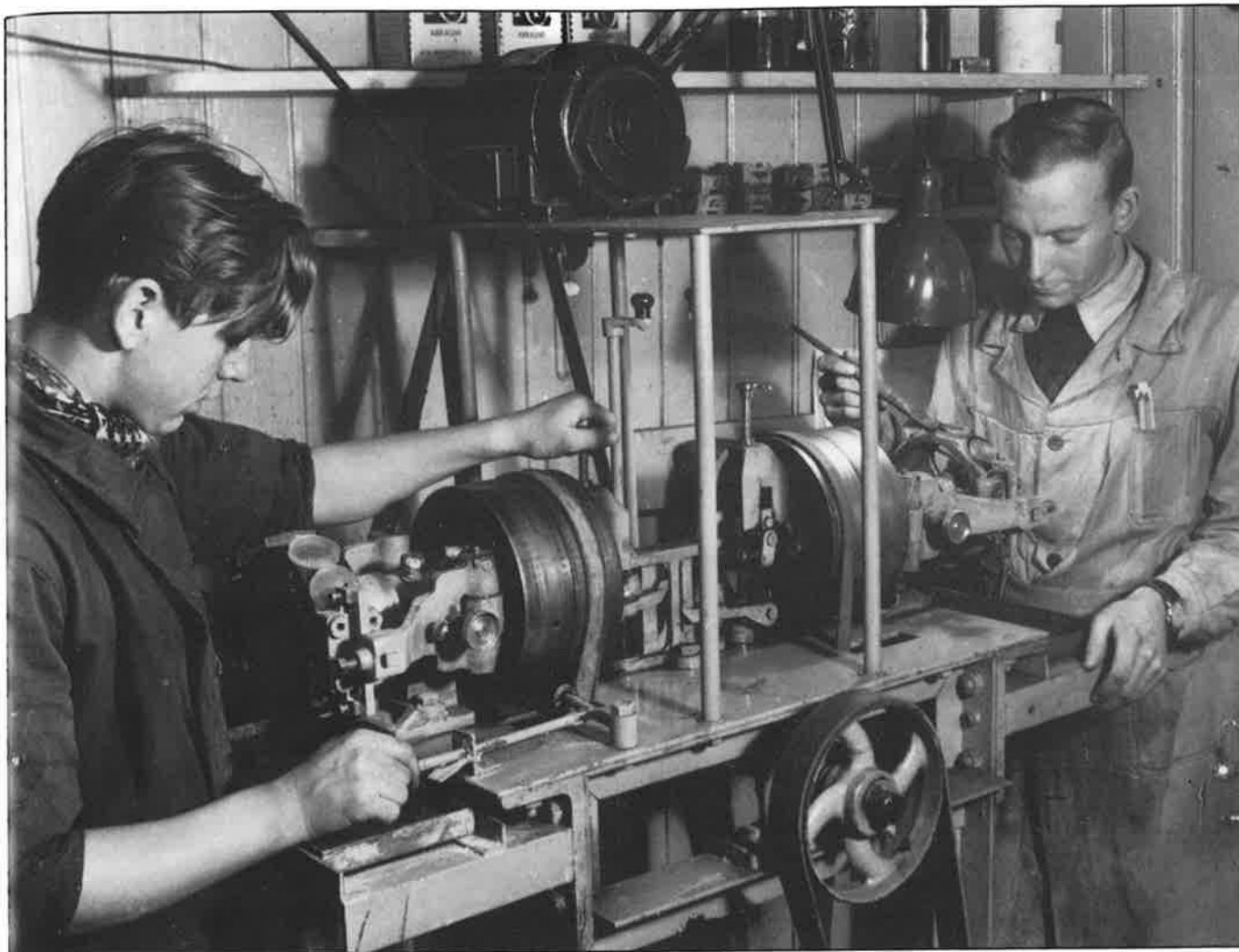
Det var i tillegg kjøpt inn en maskin for «masseproduksjon» av sfæriske flater. Denne maskinen hadde skåler med diameter opptil ca. 200 millimeter ved svake krumninger. Denne maskinen ble særlig brukt til første-sider for sterke minusglass. Det var mulig å beke opptil 10 - 12 glass på en kjøring.

Disse maskinene ble montert og satt i drift i et bryggerhus i bakgården i Storgata 20. Rommet var ikke større enn omtrent 4 x 4 meter. Johan Spiten hadde jo vært med på dette i England og var den som laget de første brilleglassene i firma Ingeniør Anders Spiten høsten 1948, med Helge Ulleberg som «læregutt». Johan Spiten var ikke mer enn 18 år gammel da og gikk fortsatt på skole og det var derfor ikke aktuelt at han kunne fortsette med dette.

Anders Spiten undersøkte blant tsjekkiske flyktninger om det blant disse skulle finnes fagfolk på dette området. I blant disse flyktningene var det en tsjeker, F. Kulisek som hadde drevet med produksjon av brilleglass. I begynnelsen var det litt språkvansker, men etterhvert gikk det ganske bra.



Svein Andreassen betjener maskinen for "masseproduksjon" av sfæriske flater, etter at vi flyttet til smedkroken.



År 1949. Fra det første sliperiet i Storgt. 20, bryggerhuset i bakgården. Fra venstre Martin Hagen og Helge Ulleberg. Her foregår sliping og polering av toriske brilleglass på hjul.



År 1949. Fra det første sliperiet i Storgt. 20, bryggerhuset i bakgården. F. Kulisek måler styrken på brilleglass.

Martin Hagen som til da hadde vært visergutt ble også med i sliperiet. I tillegg ble også Åge Wigant ansatt i sliperiet. Han ble senere optiker hos Henriksen i Drammen.

Fremstilling av brilleglass var nytt for alle, og dermed mange nye ting å lære.

Et eksempel som i denne sammenhengen kan nevnes er justeringen av skålene eller verktøyet. Fordi det ble slipt direkte på skålen og ikke benyttet pads, ble skålene slitt og måtte justeres. Første gangen de så dette, gjorde de store øyne. Kulisek tok med seg skålen bort på ei grov smergelskive og korrigerte krumningen på frihånd.

For å beskytte den ferdige siden av glasset brukte vi limband av papir. Utenpå dette limbandet hadde vi varmt bek. Her plasserte vi en styrebrikke av metall. Det var meget viktig at beket hadde riktig konsistens. Derfor måtte vi mikse sammen forskjellige kvaliteter bek for å oppnå det beste resultat. Beket måtte ikke ha for lavt smeltepunkt for da ville brikken kunne skli av glasset under poleringen og glasset ødelegges. Hadde beket for høyt smeltepunkt, kunne det føre til at beket ble for sprøtt og løsne fra papiret og glasset ble ødelagt.

Poleringsprosessen den gangen ligner den som i dag brukes på mineralske glass. Man festet en poler-filt på

verktøyet og påførte polermidlet Krokus, også kalt «polerrødt». Poeringsprosessen medførte en del sprut som førte til at de som jobbet med dette så ut som «slaktere». Som polermiddel var det heller ikke noe spesielt godt, vi måtte polere i minst 20 minutter.

Det ble ganske snart ønske om en maskin med flere spindler i tillegg til «pokerarmen». Ingeniør Svein Storaker var bedriftsingeniør i firmaet ing. Anders Spiten på den tid. Han var meget interessert i sliping og polering

av linser, prismer og hulspeil. Han konstruerte da en maskin med 12 spindler på linje. Maskinen fikk en lengde på bortimot 4 meter, og ble i dagligtale kalt «Langbenken». Maskinen ble laget i Spiten's eget mekaniske verksted i Smedkroken av Svein Storaker og Bjørn Hamborg og ble først montert i «bryggerhuset» i Storgata 20. Verktøyet til denne maskinen ble også for en stor del laget på det mekaniske verkstedet i Smedkroken.

Dette skjedde i 1949.



År 1949. Fra det første sliperiet i Storgt. 20, bryggerhuset i bakgården. Fra venstre F. Kulisek og Anders Spiten. Her foregår sliping og polering av brilleglass på den egenproduserte "langbenken".

Denne maskinen gjorde jo at de fikk en mye større kapasitet, det vil si 4 spindler å slipe på og 8 til og polere på. En mann som slipte og en som polerte. Det førte jo til en ganske bra kapasitet, i hvert fall i forhold til tidligere.

Det var for det meste vanlig enstyrkeglass som ble produsert, bifokale var det svært lite av på den tiden og de ble bestilt utenlands med lang leveringstid.

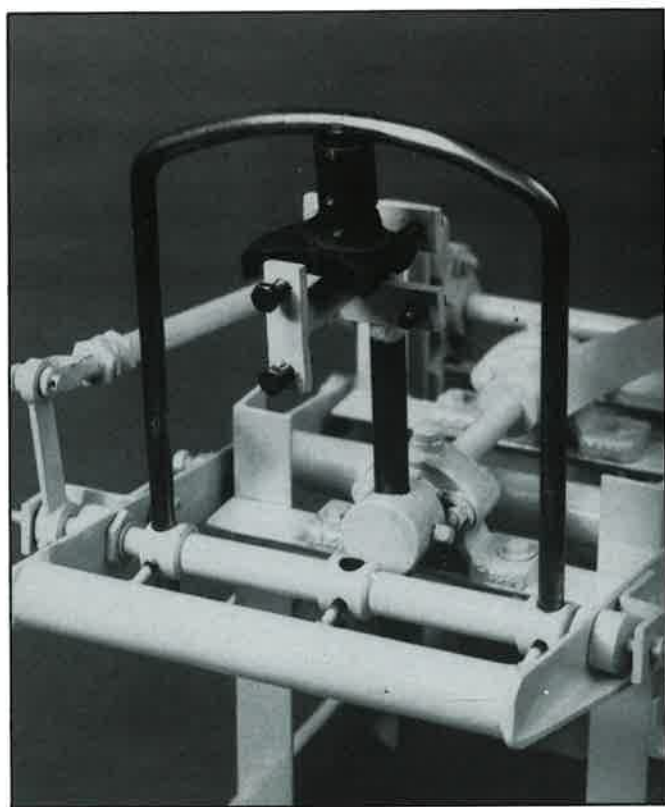
Alle følte at plassen ble for liten i «bryggerhuset» i Storgata 20. Anders Spiten eide området her i Smedkroken den gangen også. Da stod det jo bare noen gamle bygninger her. Det holdt til en blikkenslager, en

smed og to snekkerverksteder i tillegg til Spiten's bilverksted og mekaniske verksted. Da lokalene etter blikkenslageren ble ledige, ble disse pusset opp og brilleglassproduksjonen flyttet inn der.

Men før flyttingen forlot Kulisek sliperiet til Anders Spiten. Sammen med doktor Holmboe og Jonas Bommen startet han sitt eget sliperi i bakgården til det gamle Grand, der hvor Bommen senere hadde sitt renseri. Både Åge Wigant og Helge Ulleberg fikk tilbud om å bli med på dette, men begge avsto. Wigant ville inn i lære i optikerfaget mens Helge Ulleberg jo visste hva han hadde og var skeptisk til dette prosjektet. Dette skjedde tidlig i 1951. Dette prosjektet fikk ikke så lang levetid.

Da Kulisek sluttet hadde de øvrige tilegnet seg en del kunnskaper og Anders Spiten var optimist og ville at de som var igjen skulle fortsette.

Etterspørselen etter mere spesielle brilleglass økte, ikke minst bifokale glass, også som toriske. Storaker konstruerte så maskiner for sliping av ett og ett torisk glass. Disse maskinene ble også laget på Spitenes mekaniske verksted.



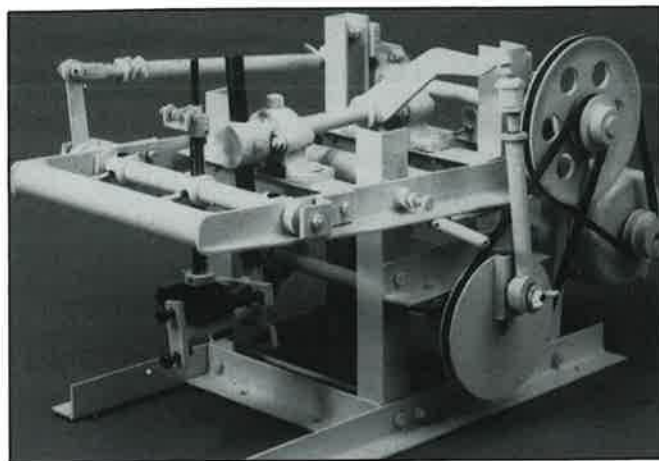
Torisk maskin ved konkav sliping.

Det var hovedsaklig to typer bifokale, det ene hette Dufo og det andre Ultex. Begge hadde segmentet på innsiden av glasset, slik at de måtte bearbeide forsidene, ikke slik man for det meste gjør i dag. Arbeidsmengden økte sakte men sikkert og de fikk mange kunder på det etterhvert. Leveringstiden ble jo ganske lang etter dagens målestokk, tre til fire dager, og enkelte ganger gikk hele uka. Dette var likevel mye bedre enn å vente i ukevis på det som ble bestilt fra utlandet.

Helge forteller dette om de toriske maskinene som ble konstruert og laget av Storaker og Hamborg. Maskinene bestod av en ramme skrudd sammen av vinkeljern. På rammen ble det montert to spindler vinkelrett på hverandre for å få bevegelse i to retninger. Bevegelserne skjedde ved hjelp av eksenter. Konstruksjonen medførte en del vedlikehold i form av lagerbytte etc. Ellers fungerte de ganske bra og vi var fornøyd tross den lange slipe- og poleringstiden.

Hva med slipetiden på disse maskinene?

-Selvsagt mye lengre tid enn i dag. For det første hadde vi ikke diamantfres og kunne frese toriske flater som nå.



Torisk maskin ved konveks sliping.

Vi måtte starte med sfærisk flate. Vi merket opp glasset slik vi gjør i dag med sylinderakse. Først slipte vi det sfærisk med passende kanttykkelse for cylinderen som skulle slipes. Vi hadde en spesiell teknikk, kalt «å rulle cylinder», som gjorde at vi kunne slipe ned på de to kantene som ga sylindere før vi satte det på en torisk skål for å slipe det der. Det tok jo lang tid å slipe på denne måten litt avhengig av sylindere selvsagt. Vi laget faktisk opp til sylindere 6 på denne måten. Det hendte ofte at sylindereaksen på skålene vi slipte til på smergelskiva ikke var korrekt, men dette ble justert på glassholderen. Etter at vi hadde slipt og polert glasset på sfærisk skål og «rullet sylindere», ble det en spalte der pluss-sylindereaksen gikk. Da denne spalten stemte overens med den aksene som var merket opp var også sylindereaksen riktig. Det er klart at med det tidsforbruket dette medførte, var det umulig å oppnå lønnsom produksjon.

Så til brilleglassproduksjonen den første tiden her i Smedkroken. Det er jo helt klart at målt mot dagens metoder var det vi drev med den gangen særdeles primitivt og ikke så lite av et håndverk. Vi laget jo alle skålene selv og hadde to typer skålmaterialer for toriske, en av støpegods for sliping og en av hardved (bjørk) for polering. Emner til disse treskålene fikk vi hos hjulmaker Olafsen som hadde sitt verksted i uthuset i Vikheim-gården, det vi i dag kaller for «Låven». Disse skålemennene av bjørk, var på omtrent 6 x 8 cm og ble bearbeidet til polerverktøy. For å bearbeide disse «treklossene» laget vi oss en metallskive med tenner på som ble montert på en smergelskive. Det gikk mye raskere å lage skålene av tre enn å lage de av metall. Vi hadde selvsagt maler å gå etter for å få riktig krumning.

Så litt om slipemidlet den gangen.

Vi hadde ikke diamantfresmaskin, men måtte «slipe grov». Fra Kongsberg Sølvverk kjøpte vi slipemiddelet granat hvor vi brukte to forskjellige korninger, 50 og 120, 50 var grovt som sand. Videre brukte vi slipemiddelet 400 og 800 som også er velkjent i dag. Det fantes ingen automatisk tilførsel av slipemiddel på maskinene den gangen, alt måtte tilføres manuelt. Korningene 400 og 800 ble etter bruk samlet i en tønne for gjenvinning. Denne gjenvinningsprosessen kaltes «slemming», og foregikk kort fortalt slik:

Man hadde flere halve 200-liters oljefat plassert i et trappetrinnstativ i kjelleren. I det øverste fatet tømte man så det brukte slipemiddelet og fylte opp med vann. Denne blandingen rørte man godt ut slik at alt var flytende. Etter ca. 2 minutter hadde de største partiklene sunket til bunns og man tappet deretter blandingen over i neste trinn i prosessen. Her ble blandingen stående i ca. 10 minutter før den ble tappet videre for å bli stående i ca. 20 minutter. Den siste blandingen stod i flere timer. Det var hovedsaklig korningene 400 og 800 vi gjenvant på denne måten.

Det kan nevnes at da Kongsberg Sølvverk ble nedlagt, ble hele restlageret av granat innkjøpt til fremtidig bruk i sliperiet. Det dreide seg om flere tonn som ble lagret i kjelleren.

Helge forteller videre:

Når vi slipte grov måtte vi måle tykkelsen under veis. Skulle det være prisme på glasset, måtte vi ta hensyn til dette under slipingen ved å trykke ekstra på den ene siden og stadig måle inntil vi fikk den ønskede forskjellen mellom prismeglassets basis og brytende kant. Deretter slipte vi med 120, 400 og 800. Hele slipeprosessen den gangen var meget tidkrevende da alt måtte rengjøres mellom hver korning.

Vi kan vel nå si vi har etablert oss i Smedkroken og er kommet fram til ut i 1950-tallet. Det var Helge som hadde hovedansvaret og stod for bestilling av blanks og det andre som trengtes til produksjonen. Videre hadde han jobben med å «sette i gang» og kontrollere og deltok ellers i produksjonen. Det var en mann som blokket, eller «beket» som vi kalte det den gangen. Han slipte også grov. Videre hadde vi et menneske i fin-sliping og et i polering. Vi produserte alt for få glass til en alt for lav pris, så noen fortjeneste ble det ikke på virksomheten, bare en service ovenfor kundene. Dette betydde selvsagt også en økonomisk belastning for en gross-avdelingen.

Man stod ovenfor det faktum at man måtte finne på noe så en kunne tjene penger, og da var det vel mest naturlig å tenke på utstyret som jo var lite funksjonelt. På den tiden hadde firmaet rett og slett ikke penger til å anskaffe noe nytt utstyr. Det ble antydnet at sliperi- virksomheten burde legges ned, men det var for Anders Spiten utenkelig.

I 1959 fikk jeg min første studietur utenlands sammen med Anders og Johan Spiten. Vi besøkte blant andre LOH i Tyskland, det samme firmaet vi har maskiner fra i dag. De laget allerede da diamantfresemaskiner. Anders Spiten hadde sett en maskin der som han hadde kjøpt, og høsten 1959 reiste vi nedover til Tyskland for å lære å bruke denne maskinen. Dessverre kunne denne bare brukes til sfæriske flater.

På dette tidspunkt var allerede Anthony Gabrielsen i ferd med å etablere et rx-sliperi i Oslo. Jeg må vel innrømme at etter alle disse årene hadde jeg mistet litt av troen på nytt og moderne utstyr her hos Spiten. Derfor søkte jeg på jobb hos Gabrielsen og var der til konferanse. Jeg ble tilbudt høyere lønn og hybel i samme gårdskomplekset. Jeg svarte ikke med en gang,

men reiste hjem for å tenke over saken. Jeg fortalte Anders Spiten om tilbudet fra Gabrielsen, men han oppfordret meg til å bli fordi han hadde stor tro på at nytt og moderne utstyr skulle være mulig å finansiere. Etter samtalen med Spiten bestemte jeg meg for å bli i firma Anders Spiten, og har aldri angret på det.

Tidlig på 1960-tallet kom vi i kontakt med Distriktenes Utbyggingsfond som hadde interesse av å støtte opp om ny industrivirksomhet. Kravene for å få tildelt midler var ganske strenge, det måtte legges frem konkrete planer.

Det medførte en ny utenlandstur. Johan Spiten, Anders Spiten og jeg dro da til England for å se på utstyr. Vi besøkte både Bauch & Lumb og British American Optical og andre. De hadde freser både for sfæriske og toriske flater og ditto slipemaskiner. Det var jo noe vi virkelig drømte om! Fikk vi slikt utstyr, kunne vi virkelig produsere glass vi også. Der fant vi også utstyr for å lage verktøy, ja, i det hele tatt alt som trengtes for sliperivirksomhet.

Men da vi fikk tilbud på komplett utstyr fra Shuron i USA, med metallblokkering og det hele, valgte vi å satse på det.

Aspit Optikk A/S blir etablert.

Det ble tatt kontakt med Distriktenes Utbyggingsfond igjen, men for å få de nødvendige garantier for lån måtte det etableres et nytt selskap. Produksjonen måtte skilles ut fra den øvrige virksomheten i firma Anders Spiten. Dette ble satt som et vilkår fra DU. Johan Spiten tok da initiativet til dannelsen av Aspitt Optikk A/S som et rent produksjonsfirma. Det skjedde i 1965.

De første produksjonslokalene var i annen etasje, der hvor kursrommet er i dag.

I 1965 kom altså det nye utstyret: Diamant-fresemaskin for sfæriske og toriske flater, 3 sfæriske og 3 toriske slipe/polermaskiner, komplett sett verktøy for sfærisk og torisk og «lap-cutter». Med dette utstyret kom også metallblokkering, det var jo noe helt nytt for oss. Jan Bjerknæs ble ganske snart leder for dette sliperiet.

Jeg må også nevne at en av grunnene til at det tok så lang tid før vi kom i gang med nytt utstyr var forholdene i AOC. Vi kjøpte en del derfra og de sa at nå var det like før de hadde utviklet nytt utstyr som ville revolusjonere bransjen. Vi ventet og ventet, men i mellomtiden ble det lederskifte ved AOCs Europakontor i Sveits, og firma Krogh i Oslo fikk agenturet for AOC i Norge.

Med dette nye utstyret fra Shuron følte vi at det virkelig begynte å skje noe her hos oss også. Vi var virkelig tent på dette! Vi hadde jo jobbet med det dårlige utstyret så lenge og dette skulle bli bra.

Vel, det nye utstyret ga fort bedre resultater og allerede i 1967 hadde vi et lite overskudd på driften. Aspitt var jo et eget selskap og hadde sitt eget regnskap, men solgte hele produksjonen gjennom Fa. Anders Spiten. Vi hadde en avtale med Fa. Anders Spiten om at de skulle omsette alt vi produserte. Som godtgjørelse for dette fikk Fa. Anders Spiten 25 prosent av omsetningen.

Firma Anthony Gabrielsen i Oslo hadde allerede vært i gang med sitt moderne rx-sliperi noen år og fått et forsprang.

Innsatsviljen i Aspit var på topp. Det ble jobbet til langt på kveld om nødvendig for å yte best mulig service. De som jobbet overtid pakket selv og puttet småpakkene i postkassa ved jernbanen. Det hendte også at de måtte passe opp postmannen når han kom for å levere postsekkene på kveldstoget.

Produksjonen økte raskt i årene fremover og flere maskiner måtte anskaffes. Produksjonsrekorder ble satt på løpende bånd den gang som nå, om enn i et langt mindre antall.

Til langt ut på 1970-tallet, før data-alderen, ble alle arbeidssedler, pakkesedler osv. skrevet for hånd. Bestillingene på rx-glass kom til sliperiene på kladdelapper fra ordrekontoret.

Valg av blanks, omregning av toriske glass, beregning

av slipeverktøy, tykkelser osv. måtte foretas av den som "satte i gang". De fleste opplysningene kunne hentes ut fra tabeller, mens noe også ble basert på hoderegning og skjønn.

Glassposene ble skrevet for hånd i kontrollen.

Leveringsprogrammet ble utvidet etter hvert. I tillegg til de før nevnte Ultex og Dufo kom allerede i 1952 to typer bifocale med innsmeltet segment. Kryptok med rundt segment og D-22. I 1953 kom bifocale form B med et nærmest rektangulært innsmeltet segment. Fordelene med dette skulle være at man kunne se under segmentet når man gikk i trapper. På slutten av 1950-tallet ble også det velkjente bifocale Executive tatt opp i leveringsprogrammet. Først på 1960-tallet kom CT-typene.

Verdt å nevne er at diameteren på både enstyrke og bifocale på 1950-tallet stort sett var fra 47 til 55 mm.

Blanks-leverandører på den tiden var for det meste Rodenstock, Essilor og litt fra England og Amerika.



Asbjørn Kofstad ved den første coating-maskin. Asbjørn har vært leder for mineralcoating i mange år.

På slutten av 1960-tallet fikk Aspit sin første coating-maskin for farging og antirefleksbehandling av mineralske glass. Dette var et stort fremskritt. Nå kunne vi ta hvite glass fra lager å dampe på den ønskede farge. En annen fordel med dette var at fargen ble lik over hele glasset selv ved høye styrker og mørke farger, i motsetning til gjennomfargede glass.

Med bare en maskin dukket det snart opp kapasitetsproblemer, i tillegg til at det å kjøre kanskje bare et par glass av en farge var ulønnsomt. For å avhjelpe dette

kjørte vi opp til lager de forskjellige farger innen de mest vanlige styrker.

Disse glassene var i størrelsen 52 x 56 og 58 millimeter og ble etter hvert for små. Det førte til at vi ble sittende med en masse ikke salgbare glass. Forøvrig en skjebne vi delte med mange andre, både grossister og optikere.

Med antirefleksbehandling var situasjonen noe annerledes. Her dreide det seg om bare én type behandling, større mengder og raskere omløpshastighet.

Organisk materiale kommer

Essilor var tidlig ute med organiske glass som hadde forholdsvis hard overflate. Det var fire optiske forretninger i Oslo som hadde dette agenturet først, det var Gundersen og Løken, Ulf Jacobsen, Optikus og Optisk Kompani. Disse plastglassene hadde varemerke Orma 1000.

Aspit overtok dette agenturet i begynnelsen av 1970-tallet, også med tanke på å starte rx-sliperi for plast på Kongsberg. Dette skjedde i full forståelse med Essilor i Frankrike og førte til direkte kontakt.

Essilor var også leverandør av komplett utstyr for rx-produksjon av plast-glass.

Vi hadde besøkt et plast-sliperi i Danmark hvor vi fikk

råd og veiledning. Vi besøkte også et sliperi i Finland for å høre hva de ga oss av råd.

Etter at utstyret var bestilt fra Essilor, var Tor Ramberg og jeg en uke i Paris hvor vi ble undervist i bruken av utstyret.

Tor Ramberg var leder for Orma-sliperiet i mange år. Sliperiet fikk plass i annen etasje, der hvor VIP-rommet er i dag. Det tok ikke lang tid før plast gjorde seg gjeldende for alvor her i huset, og det hele utviklet seg eventyrlig.

Orma-glassene lot seg farge i nær sagt alle farger og nyanser, og ble etterhvert en viktig faktor for salg av Orma-glass. På det meste ble ca 45% av plastglassene farget.



Fra det første Orma-sliperiet f.v. Elsa Vikanes og Eva Westergård

-Når kom de progressive glassene inn?

-Det var vel Essilor som var først ute med de progressive glassene. Såvidt jeg husker ble de første progressive glassene lansert i 1959 av Essilor, det var selvsagt i mineralglass. Det var vel Varilux 1, men husker ikke når det kom her i huset. Det var ikke enkelt å lansere disse glassene. Optikerne måtte lære å montere de riktig i fatningen og brukeren måtte lære å bruke dem. Firmaet brukte en god del midler på å markedsføre dette glasset, men fikk ikke den helt store oppslutningen de første årene. Essilor var ikke fornøyd med salget vårt, og firmaet mistet agenturet for en periode.

Aspit ga ikke opp, men tok opp et annet progressivt glass (Zoom).

Men vi kom jo i kontakt med Essilor igjen da vi skulle starte plast-sliperi og da var det jo naturlig at vi fikk Varilux-agenturet tilbake og salget av Varilux økte enormt etter hvert, særlig da det også kom i Orma.

På midten av 1970-tallet anskaffet Aspit brukt utstyr for fremstilling av kontaktlinser. Helge Ulleberg var en uke i England og Danmark for å lære bruken av utstyret. Prøveproduksjon ble foretatt, men prosjektet ble etter forholdsvis kort tid avvirket. Utstyret ble senere utlånt til optikk avdelingen på KIH.



Bildet viser fra venstre representanten fra City University i London sammen med Jacob Klette og Helge Ulleberg.

-Hva med din utdannelse i optikerfaget?

- Min bakgrunn består stor sett av den opplæring jeg fikk hos firmaet ing. Anders Spiten og da særlig av optiker Kjell Holmen. Allsidig praksis fikk jeg også gjennom mitt arbeid i firmaet. Teorien fikk jeg gjennom kurs og studier på egenhånd. Svenneprøven i optiker-

faget avla jeg hos Optiker Henriksen i Drammen i 1958.

I slutten av 1970-årene gjennomførte jeg flere modul-kurs ved Tinius Olsens Tekniske Skole (KIH). Disse modul-kursene var resultatet av et samarbeide mellom skolen og Norges Optikerforbund. Dette førte senere til offentlig godkjenning som optiker.

Mot bedre tider



Johan Spiten

Som sønn av «gründeren» Anders Spiten har Johan Spiten siden like etter siste verdenskrig deltatt aktivt i arbeid i optikerbransjen. Som hovedmannen bak etableringen av Aspitt Optikk A/S i 1965 har han betydd særdeles mye for firmaet spesielt og for bransjen generelt. Vi har selvsagt hatt en prat med han i denne forbindelsen og hans beretning bekrefter både det Kåre Hedenstad og Helge Ulleberg tidligere har fortalt om forholdene og utviklingen både i firmaet Ingeniør Anders Spiten og i Aspitt Optikk A/S. Derfor skal vi ikke gjenta så mye av det som tidligere er fortalt, men heller komme litt inn på forhold som tidligere ikke har vært så omfattende behandlet.

Etter realskole, handelsskole og svenneprøve som optisk instrumentmaker har Johan Spiten blant annet gjennomgått ettårig optikerskole i København, to års optikerutdannelse i Tyskland i tillegg til en rekke kurs og seminar innen optikerfaget. Han har også undervist i faget i perioder, og var en stund teori-lærer for optikk-avdelingen ved Tinius Olsens Skole her i Kongsberg.

KONGSBERG LÆRLINGSKOLE

Kurser i Det optiske instrumentmakerfag 1963-66.



Odd R. Johansen
Lektor



Svein T. Tjaldheim
Lektor



Kjell Holmen
Faglærer
Klasseforstander



Johan Spiten
Faglærer



Stein Ringstad
Lektor



Harald Brandtzæg
Trendheim



Kåre Lindmo
Elverum



Kåre J. Lundevold
Kristiansand



Svein Ness
Gol



Ragnar Gulseth
Sandefjord



Arne Klette
Boda



Inger Nybø
Oslo



Bjørn Abrahamsen
Tønsberg



Leif Rygh
Ørsta

Etter å ha reist for firmaet Anders Spiten en god del, mente Johan at den eneste farbare veien var å etablere et moderne rx-sliperi med nytt og moderne utstyr. Firmaet Anders Spiten var ikke økonomisk i stand til et slikt løft. At man kunne drive som et rent agenturfirma for fatninger og glass hadde ikke Johan noe tro på etter det han hadde sett og lært i Tyskland.

Sammen med Helge Ulleberg tok han initiativet til at Aspitt Optikk ble dannet med garanti for lån fra Distriktenes Utbyggingsfond, det skjedde i 1965. Det var Johan Spiten som hadde aksjemajoriteten med mindre aksjeposter til Helge Ulleberg, Kåre Hedenstad, Bjørn Spiten og Anders Spiten.

Sammen med søknaden til Sandsværbanken ble det sendt et forslag til budsjett for de første tre årenes drift av Aspitt Optikk A/S. Dette budsjettet gikk ut på et underskudd det første året, balanse det andre året og det tredje året skulle det første årets underskudd dekkes og deretter skulle man være på rett vei, og akkurat slik gikk det! Helge Ulleberg, som hadde gjennomgått kurs i regnskapsføring, førte forøvrig regnskapene for Aspitt de første årene.

Johan Spiten hadde tidligere på 1960-tallet startet byens første spesialforretning innen optikerbransjen, Brillehuset Kongsberg. En periode reiste Johan en del for Firmaet Anders Spiten, underviste på TOS og drev Brillehuset. Etter at Aspitt ble etablert, jobbet han der, men hevet lønn i Brillehuset. Noe lønn hadde ikke Aspitt råd til å betale han på det tidspunktet.

Et annet forhold det kan være aktuelt å si noe mere om er Johan Spiten medvirkning til at man her i Kongsberg ble tildelt utdanningen av optikere.

-Opprinnelig var det Urmakernes Optikerforbund som startet sommerkursene med dansken Paul F. Christensen som underviste.

Kjell Holmen ble etterhvert trukket inn i dette mens han jobbet på optikerverkstedet hos Anders Spiten og ble da lånt ut til skolen hvor han underviste i den praktiske delen mens jeg underviste i de teoretiske fagene som anatomi, fysiologi og optikk.

Så kom også Palm i gang med sitt opplegg med tre måneders kurs. Hans tanke var vel at optikk skulle være noe man hadde ved siden av urmakerfaget. Disse kursene var i Urmakernes Optikerforbunds regi. Det var den gangen et slags konkurranseforhold mellom instrumentmakerne i Oslo og urmakerne.

Så fikk jeg forespørsel om jeg ville undervise her i Kongsberg. Da skrev jeg et brev til Palm hvor jeg sa jeg var klar over at det var en del forskjellige meninger om faget, men at jeg var villig til å undervise. Jeg så ikke

noe fremtid i at man skulle drive med ur ved siden av optikk. Han godtok det, fordi det ikke var noen andre som ville undervise, forteller Johan Spiten.

Instrument-optikerne i Oslo jobbet videre med sine planer og fikk etterhvert engasjert Hultgren som da fikk beskjed om å utarbeide en plan for optikerutdannelse ved urmakerlinjen ved Oslo Elementærtekniske Skole, altså en egen optikerlinje der. Jeg tror blant andre Müller i Haugesund var klar over at det ikke var noen ideell løsning. Etter at jeg hadde vært i utlandet og sett på forholdene både i England og Tyskland, skjønte jeg etterhvert at den engelske retningen vel var den som likevel kom til å vinne i fremtiden. I hvert fall her i Norge hvor vi ikke hadde noe mesterprøve i optikerfaget, bevare svenneprøve. Dermed var det ingen mulighet for å legge inn en topp-utdannelse for å bli mester.

Så kom Hultgren inn i bildet. Han var topp utdannet fra forsvarret og hadde Studert optikerfaget i Skottland og avsluttet ved det som i dag heter City University i London med «Honnor degree». Han kom da til Norge uten svennebrev og kunne ikke drive som optiker. Han fikk en selgerjobb hos Paus Jensen og ble også brukt til en del kurser etc. samtidig som han engasjerte seg i planene for en optikerlinje i Oslo.

Jeg mente vi med Hultgren hadde store muligheter, han var jo en akademisk utdannet optiker! Men fa. Anders Spiten var ikke særlig likvid og Aspitt hadde ennå ikke fått så store ressurser. Problemet var hvordan vi skulle få knyttet til oss Hultgren. Enden på visa ble et møte i Oslo med Wiseman. Der ble det bestemt at flere grossister skulle selge glass fra et lager som Wiseman opprettet i Oslo og som Hultgren skulle være leder for. Resultatet ble at Hultgren ble ansatt i halv stilling i et nytt firma som ble kalt Instroptal. Dette var egentlig ing. Anders Spiten Oslo kontor og instrumentavdeling. Der ble Hultgren sjef samtidig som han hadde halv lønn fra Wiseman. Dette var ikke noen god løsning, men han var da heldigvis på gli til Kongsberg og flyttet da også hit.

Dette var redningen for skolen her. Den «hobbyvirksomheten» jeg hadde drevet kunne ikke fortsette. Dessuten ble jeg konfrontert med at jeg var produsent og leverandør og det var ikke bra i de andre grossistenes øyne. Det var i det hele tatt en sterk motvilje blant mange at det skulle ligge en skole på Kongsberg. Optikerforbundet sa: «Her har vi et opplegg og en skole som åpner sine dører og kan ta i mot en slik linje». Dette er den beste muligheten vi har takket være skolens rektor Kolbjørn Hægstad.

Dette førte til at Kongsberg er blitt «det optiske senter» i Norge.

Nye eiere

I 1987 solgte Johan Spiten Aspitt Optikk A/S til det franske selskapet Essilor International. Avtalen om dette salget ble undertegnet i april 1987 og beslutningen om å selge Aspitt Optikk A/S til Essilor redegjorde Johan Spiten for på et all-møte på Lågdalsmuseet i mai 1987.

Fra Johan Spiten har vi fått utlånt et notat han laget i forbindelse med redegjørelsen av dette salget for de ansatte og fra notatet tar vi med følgende:

Dersom vi regner vår yrkesaktive alder fra 30 - 60 år, så har Aspitt, eller opprinnelig Anders Spiten-firmaet, bestått i 2 mannsaldrer.

Det har vært en enorm utvikling i vår bransje i disse årene, og måten å drive et engrosfirma på, har også endret seg. I følge definisjonen er en grossist et firma med mange leverandører og med mange kunder på detaljleddet. På denne måten slipper man at hver enkelt detaljist måtte ha en masse leverandører for å eksistere, altså blir grossisten i et slikt system et rasjonaliserende, forenklete mellomledd.

Men i det øyeblikket en grossist bare har en hovedleverandør, opphører egentlig grossistens rolle som grossist, og vil uansett de formelle formene, fungere som en integrert del i produsentleddet.

Situasjonen har da vært at Aspitt har greid å beholde 2 hovedleverandører og på den måten hatt en reell grossistfunksjon.

Dette har imidlertid vært svært vanskelig, og i de siste 4 - 5 årene har det skapt flere problemer enn det egentlig har løst, - fordi vi hele tiden har visst at vi snart måtte velge. Dette har lagt hindringer i veien for en effektiv markedskommunikasjon. Nå måtte vi velge.

Vi gikk da inn i en fase med grundige forhandlinger med våre to hovedleverandører. Resultatet av disse forhandlingene, som har vært ført med åpenhet fra alle sider, kjenner dere til. Vi valgte Essilor, og siden Essilor hadde som sin policy, at de i alle fall skulle ha 50- eierandel, tok jeg konsekvensen av dette, og valgte å selge alle aksjene i firmaet - ut ifra det faktum at en minoritetsaksje i et

ikke børsnotert selskap er verdiløst. Den gir ingen styring, og den har ingen verdi på børsen.

Våre konsulenter hadde på forhånd satt minimums-summen ved salg. Rodenstock gav et tilbud som lå under denne minimums-summen, og i løpet av forhandlingene strakk de seg stadig lenger oppover, å det ble liksom en slags hestehandel. Mens Essilor gav et tilbud med en gang som lå over minimums-summen med klar margin, og det var helt klart at dette var budet, og noen diskusjon om noe mere var ikke aktuelt.

Prisen var såpass god at den gir en garanti for at de som har betalt den, har seriøse, alvorlige hensikter med sin etablering i Norge. De akter å bli her, og de har tro på sine produkter og sine muligheter for å stå seg i konkurransen på dette markedet. Vi vet fra før at dette firmaet er minst 3 ganger så stort som Rodenstock når det gjelder brilleglas.

Da Johan Spiten overlot roret i firmaet til Tor Egil Sæther gjorde han seg en del tanker og i den forbindelse tar jeg med følgende fra hans notater:

Jeg har fulgt optikkens historie i Norge fra dengang det var et biyrke til urmakeriet, gjennom tiden som optisk instrumentmaker, brilleoptikermester og nå optiker med 3-årig postgymnasial utdanning under helsevesenet.

I løpet av en 40 - 50 års tid har jeg fått lov å delta i en fenomenal utvikling. Som teorilærer i optikerutdannelsens spede begyndelse. Og sjef i det som etterhvert ble til Skandinavias største firma i bransjen.

I dag tenker jeg først og fremst på alle med- og samarbeidere jeg har møtt. Der skal mange til for å bygge noe opp, og en skal være heldig med timeingen.

Jeg skal derfor vokte meg vel for å komme med gode råd når det gjelder marked - økonomi -og produksjon.

Det ligger meg allikevel på hjertet å gi uttrykk for et ønske for Aspitt-teamet:

At dette lille samfunnet av medmennesker i samfunnsfunksjon og daglig samliv i stadig stigende grad blir et trivelig og dermed kreativt samfunn!

Økonomien

Økonomien var for det meste et problem i firmaet Anders Spiten. Det gikk igjen fra år til år. I en periode hadde firmaets bankforbindelse «nøkkelpant» i varelageret og en representant fra banken kom hver morgen og man fikk ta ut de varene man hadde solgt den dagen. Det fortelles at Anders Spiten ved hvert julebord hadde følgende uttalelse: «bare vi er over denne kneika osv. osv.»

Mye av årsaken til dette lå vel i at regnskapene for alle virksomhetene ble ført under ett, som igjen ikke gjorde det lett å ha den fulle oversikten til enhver tid.

Anders Spiten satset på mange forskjellige områder i

tillegg til en gross-virksomhet innenfor området synshjelpemidler. Vi kan her i tillegg blant annet nevne områder som sykehusarikler, ur, mekanisk verksted, bilverksted og bilforretning. Ja, fra 1942 til 1954 drev han et båtbyggeri på Fjærholmen ved Tønsberg.

Først etter at Johan Spiten hadde vært daglig leder både for firmaet Anders Spiten og for Aspitt Optikk en stund begynte økonomien å bedre seg. Han tok over som daglig leder i 1972/73 for begge selskapene. I 1977 ble firmaet Anders Spiten fusjonert med Aspitt Optikk A/S og fra da av bedret økonomien seg drastisk de nærmeste årene og spesielt utover i 1980-årene.

Data-alderen

For å friske litt på hukommelsen når det gjelder innføringen av data i Aspitt Optikk har jeg bedt Arild Johansen fortelle litt om det:

Data-alderen startet sånn i det små her i huset i 1976/77 da alle pakksedler ble skrevet ut manuelt og deretter brakt bort til Kongsberg Regnskapssentral for punching og fakturering. Mot slutten av 1970-tallet kom vi i gang med de første spede forsøkene med dataterminaler her i huset og det startet vel på det gamle glasslageret, der hvor herdeavdelingen er i dag.

Det var også derfra vi startet med oppbygningen av forbindelsen mot Industridata på Geilo. Det utstyret vi da hadde til dette formålet stod i et hjørne i det gamle glasslageret og etterhvert ble det bygget inn i et skap. Fra dette utgangspunktet startet vi så med å strekke kabler rundt til de forskjellige avdelingene.

I denne sammenheng må vi nevne at Svein Løken har vært med på dette helt fra starten av. Det var jo nødvendig med en del kurser og det skjedde i samarbeide med Industridata og Svein Løken. Disse på regnskap var vel i denne forbindelse tidlig ute.

En rutine som vi hadde i bruk lenge var at Åse Finnebråten satt på kontoret som pakkrommet hadde som i dag er verksted for utstyr. Der satt hun med faktureringsrutiner og hadde da et stort uhyre av en faktureringsmaskin. Før denne maskinen havnet på Lågdalsmuseet, brukte Svanhild Olsund denne maskinen til å kjøre ut lønninger på. Det var vel i korte trekk starten på data-alderen her i huset.

Det var jobbingen med produksjonen som førte til mere avanserte løsninger basert på data. Her var jo samarbeidet mellom Svein Løken og Jan Bjercknes særdeles viktig og med seg hadde de også en fra Amerika som drev sitt eget datafirma der. Dette prosjektet var både komplisert, langvarig og det betydde jo en vesentlig investering å utvikle et slikt dataprogram for produksjonen av brilleglass. Det disse tre gjorde den gangen er det senere

bygget videre på og ligger faktisk i bunnen den dag i dag. Det gjelder utregninger etc. som fortsatt er et grunnlag.

Det skreddersøm-programmet som ble utviklet her i huset tidlig på 1980-tallet ble jo regnet som det mest avanserte i verden den gangen det var ferdigutviklet og flere av de store produsentene ville gjerne ta i bruk dette. Det er jo stadig blitt små endringer i dette programmet, men i store trekk er det samme som da det ble lansert, men hele tiden har det skjedd en forbedring. Etterhvert har man kommet så langt her i huset at oppdateringen av dette programmet skjer internt. Tidligere hadde vi Jan Bjercknes som gjorde det meste av det mens vi nå har Johnny Dildock.

Dette var mulig fordi samarbeidet mellom Svein Løken, Larry, Jan Bjercknes og ikke minst Helge Ulleberg fungerte så bra. Her er det samspillet mellom kunnskapene i datateknologien og kunnskapene om brilleglassproduksjonen som er forenet og som ga dette fine resultatet. Jan Bjercknes brukte jo særdeles mye av sin tid til dette, både fritid og arbeidstid. Ja, kan hende han overdrev noe i perioder. Arvid Lauvlid ble jo også opplært i dette, men da han flyttet til Rodenstock, er det Johnny Dildock som til daglig gjør disse rettingene. Når han kommer til kort, må vi ty til Svein Løken. Det gjelder når vi skal legge inn nye glasstyper og slike ting. Vi har jo for eksempel i begynnelsen av dette året, 1994, oppdaget en del feil i dette systemet som vi nå må rette opp. Den jobben blir gjort av Svein og Johnny. Det er i sliperiet man først ser disse feilene og da er det viktig å sette av så mye tid at disse feilene kan rettes opp.

Når skriverne begynte å skrive ut poser er jeg ikke sikker på, men det er ganske mange år siden. De har forresten sett nogenlunde like ut hele tiden, det er bare opplysningene utenpå som har forandret seg en del etterhvert som mulighetene for det ble bedre.

Plukkemaskinen for lagerglass er av ganske ny dato, den har vel ikke vært i drift mer enn tre år, altså i 1991

tenker jeg. Der var etter det vi vet de aller første i verden som tok i bruk et slikt anlegg innen denne bransjen. og det var jo et helt nytt prosjekt i data-sammenheng. Det var jo særdeles mye mekanikk og elektronikk som skulle fungere sammen.

For å få dette til måtte «gutten» i mange av oss dukke opp igjen. Her var det mye som skulle klaffe slik som pendlinger og det ble jo en del «Petter Smart»- løsninger. For eksempel måtte posen legges i esken før glassene så ikke posen skulle flagre av gårde. I det hele tatt mange forskjellige ting som måtte prøves og feiles på. Det man vel kan si når det gjelder dette prosjektet med plukkanlegget, så var ikke forprosjektet på langt nær godt nok. Tidsforbruket til Svein Løken og meg selv var helt enormt i denne forbindelse. Vi trodde mye var ordnet under planleggingen med pls-styringer og lignende. Mange av problemene måtte løses i EDB-programmet og ikke i de andre programmene. Det førte jo til at tiden, både på Svein Løken og meg ble mange-doblet i forhold til det som opprinnelig var tenkt. Det er jo også en del grunnleggende ting som fortsatt ikke fungerer og spørsmålet i denne forbindelse er, hvor mye har vi i plukkanlegget, antall? De automatiske målingene som er en kombinasjon av plukkanlegget og EDB, og det er vi ikke helt fornøyd med som det er i dag. Det er stadig forsøk med nytt utstyr for å bedre denne situasjonen.

Tidligere hadde vi enkle terminaler som brukte teknologien som lå på de store maskinene. Men etterhvert har PC-ene gjort sitt inntog i denne sammenhengen, og det er vel omtrent 10 år siden de første kom. Her i huset er det vel ikke så lenge siden de første kom og de første her ble tatt i bruk på regnskapsavdelingen for å gjøre beregninger i regneark.

Andre viktige fakta og begivenheter

Som tidligere nevnt har jeg i denne beretningen lagt størst vekt på å få fram det veteranene Kåre Hedenstad, Helge Ulleberg og Johan Spiten har fortalt fra tiden like før og de nærmeste ti-årene etter siste verdenskrig. Det har selvsagt skjedd mye etterpå også, men det skal vi ikke behandle så inngående i denne beretningen. Det blir bare en kort påminnelse om noen av disse begivenhetene, en del av de blir også omtalt i beretningene fra medlemmene i ledergruppa.

- I 1976 ble Arve Solheim ansatt som økonomi- og personalsjef. Med Solheim ble arbeidsreglement og lønns-systemer innført.

- Like etter at firmaet Anders Spiten ble fusjonert med Aspitt Optikk i 1977, var det ansatt godt over 60 personer. I skrivende stund i 1994 er antallet ansatte steget til godt over 120 personer. Det er noenlunde likt fordelt mellom kvinner og menn.

- I 1977 ble Johan Spiten rammet av et sykdomstilfelle og var av den grunn borte fra ledelsen i firmaet en periode. Arve Solheim ble da disponent og daglig leder for Aspitt Optikk, en stilling han hadde til Johan Spiten

Selv satt jeg for 8 år siden å begynte å gjøre statistikker på en svær PC og det betydde jo et stort framskritt å få det på den måten i stedet for å bruke papir, blyant og regnemaskin. Det er fortsatt grunnlaget for de statistikkene vi driver med nå i dag. Den «eksplosjonen» som har vært innen dette området er helt fantastisk.

Vi begynte å koble PC-ene sammen i nett for fire eller fem år siden, før det var det enkeltstående PC-er. På de fire fem årene sitter vi nå i dag med et PC-nett som håndterer PC-er og printere som er koblet sammen i dette nettet, og jeg tror vi har 58 såkalte modemer koblet i dette nettet. Dette gjør at vi nå kan utveksle dokumenter og ting. Dette nettet er også koblet opp mot Industridata og den maskinen der på Geilo. Det fungerer slik her i huset at vi har mange enkeltstående pc-er, såkalte servere som da er forvokste pc-er hvor programmet ligger og hvor vi behandler tingene. Hvis vi lagrer der, har vi «back up» løsninger som gjør at hvis en pc faller ut, har vi disse «back up»-løsningene å ty til. Disse løsningene vi har nå er ganske gode og vi har to stykker som gjør at hvis den ene serveren faller ut skal den andre ta over og dataene kopiert. Maskinen på Geilo kan også kalles en server, bare en langt større.

Selgerne våre har jo nå en tid hatt bærbare pc-er som er til stor hjelp i deres arbeid. Dette har også utviklet selgerne mye og denne investeringen kan så absolutt forsvares. Flere av de er blitt EDB-mennesker som er blitt meget selvhjulpne innenfor dette med data. Selgeryrket har forandret seg enormt de siste årene. Det inneholder mye mere enn bare å reise med prøve-kofferten og skrive ordrer. De holder jo kurs for flere optikere samtidig, kurs for butikkselgerne osv. Mye av dette er et resultat av samarbeide med Mercur.

igjen overtok som daglig leder igjen tidlig i 1980-åra.

- Fra 1976 har det også vært holdt budsjettkonferanser hver høst.

- Det ble etter hvert vanlig å holde avdelingsmøter hvor de ansatte kunne ta opp forskjellige saker de var opptatt av og som berørte arbeidet på avdelingen.

- Med innføringen av Arbeidsmiljøloven i 1978 kom også AMU (Arbeidsmiljøutvalget) i gang med sitt arbeid i Aspitt. Fra 1979 har lønnsutvalget, hvor lønnsdrøftelser pågår, vært i virksomhet. Samarbeidsutvalget hvor alle de tillitsvalgte og representanter fra ledelsen i Aspitt møter ble innført i 1982.

- Informasjonen til de ansatte i Aspitt har skjedd gjennom avdeiligsmøter, allmøter og oppslag. Fra 1988, også gjennom den månedlige informasjonen «Teamnytt».

- I 1979 startet Gunnar Kværnes med kundedager. Kundene ble invitert til Kongsberg og vist rundt på Aspitt og «tatt vare på» på allerbeste måte. På disse kundedagene ble også rent faglige emner diskutert.

Dette var til stor glede og nytte for våre kunder og var et viktig utspill for at kundene skulle føle tilhørighet hos Aspit som deres totalleverandør.

- I 1981 ble de ansatte innmeldt i en bedriftshelse-tjenesteordning.

- Høsten 1980 stod nytt bygg for produksjonsavdelingene ferdig til innflytning. I oktober flyttet rx-sliperiet for plast-glass, farging og coating mineral inn i disse nye lokalene. I og med dette nye bygget ble det også plass til å montere maskiner og utstyr for coating av plast-glass.

- I perioden fra 1981 til 1984 ble alt utstyret i begge sliperne skiftet ut med nytt utstyr fra LOH. De første CNC-styrte fresene ble satt i drift i 1983/84.

- Innslipningsverksted ble igjen etablert i 1983, etter å ha vært borte i mange år. Dette skjedde i forbindelse med moten som oppstod med «fasset-brillen». På det

meste var det ansatt 6 personer her, mens det i dag er ansatt en i full stilling og en i halv stilling.

- I mai 1985 stod en ny etasje klar til innflytning og inn der flyttet fatninglager, glasslager, utstysavdeling etc.

- I 1988 ble den første sommerfesten for de ansatte og deres familie arrangert, et arrangement som er blitt meget populært. I tillegg blir det arrangert julebord og somme tider teaterturner. Aspit har også hatt et aktivt bedriftsidrettlag i flere år.

- Våren 1988 ble avdelingen for kjemisk herding av plastglass satt i drift.

- Våren 1989 ble rx-sliperiet for organiske glass og rx-sliperiet for mineralske glass slått sammen. Maskiner ble flyttet fra det gamle mineralsliperiet i løpet av påskehelgen og driften gikk omtrent normalt fra 3. påskedag!



Mye gøy for barna på Aspits sommerfest (fra -89).

Den nyere tids historie

Vi avslutter denne beretningen med de siste års hendelser og som nevnt i forordet har jeg bedt de som i den senere tid har sittet i ledergruppa i Aspit å skrive ned hva de mener har vært viktige hendelser i de årene de har jobbet i firmaet.

Det dreier seg om produksjef Terje Madsen, Salgssjef Kai Andersen, økonomisjef Else Irene Haugen Hansen, logistikksjef Arild Johansen, produksjonssjef Torstein Halvorsen og administrerende direktør Thor Egil Sæther.

Produksjef Terje Madsen:



Jeg begynte som optiker i 1981 for å jobbe sammen med Thor Egil som da var produksjef.

Jeg ble produksjef i 1985.

Viktigste beslutning var Johans salg av Aspit Optikk til Essilor i 1987. Det som skjedde da var at vi virkelig så hva som bodde i hver enkelt person, denne opplevelsen må vi aldri glemme.

Etableringen av Rodenstock gjorde at mange trodde at konkurransen skulle virkelig bli hard. For oss var det heldig at ledelsen i det nyetablerte Rodenstock kjørte i gamle «Aspit-spor». "Nye Aspit" ble utviklet basert på Essilor sin profil og våre trofaste kunders ønsker. Vår første oppgave ble å fryse glassprisene samtidig som vi utviklet programmer for å selge kvalitetsglass. Aktiv optikk og "Glass 90" har vært de siste årenes viktigste markedsføringsverktøy. Jeg vil hevde at uten «Glass 90» hadde vi ikke kunnet vise til overskudd de siste årene.

Salgssjef Kai Andersen:



Jeg begynte hos Aspit den 15 januar 1979, på fatning-lageret i annen etasje med Inger Østensen som sjef.

Jeg gikk over i nåværende stilling i 1986.

Det var en spennende tid i begynnelsen av 80-tallet med sterk vekst og høy prisstigning, det var den gang vi priset opp produktene hver gang resultatene ble dårlige. Jeg husker mange budsjettkonferanser hvor vi lagde og endret budsjettet underveis for å få resultatet til å bli godt nok.

Det ble meget store forandringer i vår måte å arbeide på når vi i 1985 startet med skriftlige samarbeidsavtaler med kundene, og at dette har hatt meget stor betydning for vår utvikling er jeg ikke i tvil om. Det gjorde at vi ble noe mer enn «bare» en produktleverandør, vi utviklet kurs, markedsføring og andre aktiviteter som kundene setter pris på.

Den store usikkerheten fram mot 1987 med salget av Aspit til enten Rodenstock eller Essilor var for meg meget spennende og det ble for meg et lykkelig valg. Det var en meget tøff periode fordi vi «mistet» halvparten av produktene og hadde nye selgere innen områder, men som alle vet så klarte vi den perioden meget bra.

Vår overgang til dataverdnen og som arbeidsverktøy har også ført med seg mye positivt i min hverdag, spesielt utviklingen innenfor statistikk, kunderapporter

og informasjon. Tilgjengelighet via mobil telefoner og personsøkere er også meget viktig for meg i min arbeidssituasjon og for alle som er ute på veien.

Glass 90 programmet som ble utviklet er et av de beste hjelpemidlene vi på salg har til å hjelpe oss med. Dette har bidratt til at snittprisen på brilleglass har steget fordi vi har solgt mer høyverdige produkter, flere tilleggsbehandlinger og flere progressive glass. Reduserte leveringstider har styrket vår konkurranseevne overfor våre norske konkurrenter.

Økonomisjef Else Irene Haugen Hansen:



Jeg begynte i Aspit Optikk 1. september 1986. Planen var at jeg i løpet av et årstid skulle gjøre meg kjent med firmaet og rutinene for å ta over jobben som økonomisjef etter Hagbart Eriksen.

Men læretiden varte bare 6 uker. Da fusjonerte firmaet til to selskaper. Hagbart gikk over i nytt selskap og jeg tok over som økonomisjef i Aspit.

Det var turbulente tider med utskillelse av eiendom og andre eiendeler. Verdiansettelse og mellomværende mellom selskapene ble fastsatt. Samtidig pågikk forhandlinger med to interessenter til aksjene i firmaet. For å gjøre en lang historie (og slitsom periode) kort, da Essilor kjøpte aksjene i 1987 var stort sett alle formaliteter på plass for Aspit's vedkommende. Det krevdes kun få enkle endringer i regnskapssystemet for å tilpasse oss nye rapporteringsrutiner til Essilor. Litt ubeskjedent sagt kanskje, men Essilor anser oss som et firma med sjeldent god orden og gode systemer for oppfølging. Det er sikkert hovedårsaken til at samarbeidet mellom oss og Paris går relativt lett, en kontakt som er nesten daglig.

Fusjon og overgang til nye eiere gjorde at den finansielle situasjonen i firmaet ble endret. Da vi startet året 1987 hadde firmaet to år med negative resultater etter skatt bak seg, egenkapitalen var fallende og vår gjeld til banken var 13 millioner. På tross av at vi hadde relativt store fordringer var den finansielle tilstanden negativ. I tillegg forsvant halve varelageret ut av huset og ble erstattet av nye varer. Det ville være en overdrivelse å si at firmaet var særlig kostnadsorientert. Det er kanskje merkelig å påstå at dette var et fornuftig tidspunkt å innføre frysing av salgsprisene på glass. Den beslutningen støttet jeg helhjertet av to årsaker. Det var viktig å begynne tilpasningen til prisnivået for vår bransje utenfor Norges grenser. Kortsiktig var det like viktig at det ledet til en bevisstgjøring om kostnadpådraget innen huset. Antageligvis er det litt ufint sagt, men «Livet er en fest» - mentaliteten var ikke ukjent. Det var for romslige tilstander i forhold til den økonomiske situasjonen. Heldigvis er det sånn at nesten alle festmennesker har tæl og optimisme, så også her i huset. Ved god innsats av ansatte med rasjonaliseringer av rutiner og kostnadsbesparelser hadde vi etter ytterligere to år med negative resultater snudd skuta såpass at vi igjen var på rette sida av streken. Tilpasningen har fortsatt siden som en kontinuerlig prosess.

At vi allerede hadde satt i gang omleggingen gjorde at vi antagelig kom lettere igjennom kriseårene i norsk økonomi enn mange andre firmaer. I 1991 betalte vi det siste av den langsiktige gjelden. Siden da har vi klart å finansiere investeringer selv, som f. eks. transportsystemet i 1988 for 0,9 mill, herdeavdelingen for 3,3 mill fra 1988, plukkanlegget for 1,8 mill i 1990.5. v. Fra 1987 og til og med 1993 har vi finansiert investeringer selv for totalt 22 mill.

Logistikksjef Arild Johansen:



Jeg ble ansatt i Anders Spiten Februar 1973. Etter 3 mnd. med opplæring på Kongsberg overtok jeg Oslokontoret i Akersgata. Enmannskontor, lite kunnskap og for meg en stor utfordring. Det var dengang vi begynte å selge plastglass i Norge. (ORMA 1000 pakket kun i esker.)

Jeg tok imot ordrer på alle mulige og umulige ting. Eksempel en pose dioptrier, antagelig bestilt av Bjarne.

Alle kundene i Oslo ringte til Oslokontoret istedenfor å ringe riks til Kongsberg. Ordre på alt annet enn plastglass måtte jeg viderebestille i Kongsberg. Jeg farget glassene, skrev pakksedler, pakket og slikket frimerker. Avslutningen var å gå på Posthuset med pakkene. Selvfølgelig måtte jeg etterbestille lagerglass fra Franrike. Mange av kundene kom opp på kontoret å ventet mens glassene ble farget. Kundene i Oslo ble jeg derfor meget godt kjent med.

Etter noen mnd. skulle vi begynne å farge glassene med to eller tre farger og gradal. For å lære det måtte jeg reise til Finland sammen med Johan og Helge U. Meget spennende å reise med sjefene for en nyansatt.

Etter 2 års drift var vi 4 personer ansatt. Da solgte vi såpass med lagerglass at man startet plastsliperi på Kongsberg. Etterhvert ble det for tungvint å ha lagerglass i Oslo og RX på Kongsberg. Oslokontoret ble dermed nedlagt og jeg ble med på flyttelasset fra Oslo. Yngve Skoglund som nettopp var ansatt ble også med. Dermed var jeg på glasslageret fra årskiftet 75/76.

På grunn av konkurransen om Oslokundene ble Osloruta opprettet når kontoret ble nedlagt. En jobb som Helge Muggerrud hadde i mange år. På glasslageret var det mye moró med Tore Schømer som sjef. Når Tore sluttet overtok jeg jobben som avdelingsleder.



Helge Muggerrud kjørte Osloruta i mange år.

I årene som fulgte ble det mere og mere edb. Vi strakk kabler og satte opp terminaler og ble mere og mere tekniske. Med flere og flere terminaler og skrivere ble det etterhvert trangt om plassen på glasslageret.

Glasslageret var der hvor Kjemisk Herding er i dag. I 1984 tegnet jeg derfor forslag til den nye 2 etg. med god begrunnelse. Johan sa ja og jeg fikk også ansvaret for byggingen. Vi bygde på 4,5 mnd. og fullførte en perfekt flytting i løpet av en helg. De fleste var fornøyd, men jeg har vel aldri fått så mye skryt og kjeft på en gang.

Mange fikk i allefall en mye bedre og triveligere arbeidsplass.

Logistikksjef ble jeg vel i 1988, og da hadde jeg vært systemsjef i 2 år. Da hadde vi jobbet godt med rutinene våre fra 86. I tiden framover ble det mye edb, kommunikasjon og rutiner.

I ledergruppa har jeg nå vært i 3 år. Oppgavene er mange, morsomme og krevende så det gjelder å være fleksibel. Den største utfordringen er hele tiden framtiden, og jeg ønsker å påvirke den i mange år framover.

Produksjonssjef Torstein Halvorsen:



I 1979 tok Johan Spiten en avgjørelsen om at bedriften skulle ekspandere. Planene for det som siden er kalt «nybygget» ble lagt, og troen på at plast materialet i brilleglass ville overta for glass var definitiv. Dette skyldtes blant annet at problemene med anti refleks på plast glassene så ut til å være løst i flere land på dette tidspunkt. I Norge var det imidlertid ingen som hadde noe kunnskap om anti refleks på plast glass. Når daværende ledelse tok avgjørelsen om å satse på dette produktet, var det av konkurransemessige grunner viktig å holde dette hemmelig. Man kunne da heller ikke utlyse denne jobben, men enten Johan Spiten eller Arve Solheim kontaktet avdelingsleder på regulerings-teknisk avdeling ved Kongsberg Ingeniørhøgskole og ba om referanser på noen aktuelle kandidater til denne jobben.

Jeg var på dette tidspunkt elev i avgangsklassen, og stilte til intervju med Arve Solheim og Helge Ulleberg. Vi ble enige om alle formaliteter, og jeg startet med et prosjektarbeid som dreide seg om å automatisere en eldre coating maskin. Ideen var at jeg på denne måten skulle kunne benytte deler av skoletiden til å sette meg inn i virkemåten til coating maskiner og prosessene som utføres i dem selv om skolen først sluttet i mai-juni 1980. I ansettelsespapirene står det at jeg hadde to års prøvetid.

Fra dette tidspunkt arbeidet jeg sammen med Helge Ulleberg. Først var det mange byggemøter i forbindelse med ferdig stillingen av nybygget. Bygget skulle skreddersys for alt utstyr som skulle inn der. Jeg var i Liechtenstein flere perioder for å bli kjent med vaskeanlegget og vår første BAK 760 coating maskin. Inntrimmingen av maskinen tok ca to mnd. Det var et møysommelig arbeid siden segmentene ikke var formet til en sfærisk

kalott som i dag, men var rette for å kunne vennes. Dermed kunne vi kjøre to sider i samme syklus.

I denne første tiden besøkte jeg også andre firmaer som den gang kunne mere enn oss, for å studere rutiner og arbeidsmetoder.

Avdelingen coating organisk hadde sin første produksjon 2. oktober 1980. Vi var på markedet med dette alene i ca 6 mnd. før konkurrenten Antony Gabrielsen startet opp med en liten Metaluxmaskin.

I perioden januar 82 til mai 84, fulgte jeg studiene på grunnskolen for optikk og fullførte hele optometristudiet på KIH, samtidig med jobben på Aspit. Det skal innrømmes at dette i perioder var meget slitsomt.

Min nåværende stilling gikk jeg gradvis over i ettersom Helge Ulleberg fant det ønskelig og forsvarlig å overlate ansvaret. Vi arbeidet svært tett en lang periode, og jeg lærte mye av han. Jeg vil benytte anledningen til å takke Helge for det eksemplariske generasjonsskiftet han la opp til, og gjennomførte. Hvis vi skal definere et tidspunkt så tror jeg det må være riktig i sette det til 1. januar 1985.

Det er mange ting jeg har lyst til å nevne, men det er vanskelig å gjøre det kort. I stikkords form må det bli noe slikt:

- Loh CNC freser på sliperiene i 84.
- Skreddersøm programmet og Ny Standard 82-84.
- Tilgangen på Seiko High indeks og herdede plast glass 84.
- Endringene omkring Arve Solheims avgang 85.
- Oppsigelsen av den «ikke oppsigbare» lisens kontrakt med Balsorz 85.
- Utvidelsen av nybygget med andre etasje 84.
- Felles ordre mottak for glass og fatninger 84.
- Proessen rundt Johan Spitens forberedelser til salg av Aspit 86.
- Salget 87, og konsekvensene av dette.
- 30 oppsigelser etter Rodenstocks oppstart.
- Tilgangen til ny og etterlengtet teknologi, supra og superdialfal 87-88.
- Titmus over til Rodenstock.
- «Fusjon» med Spektrum 87.
- Topcon inn, kikkerter ut 87-88.
- Lønns og prisloven.
- Intern transport 88.
- Sammenslåing av sliperiene, påsken 89.
- Forbud mot bruk av freon, høsten 89.
- Plukkanlegget 90-91.

Det er selvfølgelig mange andre ting som også har vært viktig, men spesielt vil jeg nevne alle konsekvensene som salget av Aspit i 1987 medførte og åpnet for på godt og vondt som den desidert viktigste begivenhet. I den anledning er det naturlig å bemerke at jeg bestandig har vært svært fornøyd med avgjørelsen selv om konsekvensene ble: lange dager, søvnløse netter magesår og frustrasjon for flere enn meg.

Hva oppfatter du som det viktigste som har skjedd i det markedet vi skal betjene i denne tiden? Forklar her noen av begivenhetene og tidfest dem.

Administrerende Direktør Thor Egil Sæter:



Dette er vanskelig stoff, for det er litt for enkelt å gå direkte på enkelt hendelser. Enkelt hendelser fremkommer bestandig på grunn av forhold og muligheter i tiden. Når man så i ettertid skal analysere det som skjedde og hvorfor så er det lett å gå seg litt vill i tåka, men la meg forsøke litt like vel.

På 80 tallet var vi langt inne i en akselererende inflasjonsperiode som gav mulighet til å ta ut gode fortjenester. Det så ut til at alle problemer kunne løses på sikt ved hjelp av inflasjon, økende priser og lån som i forhold til skattesystemet oppfordret til avsværsløshet. Vi hadde ingen reell arbeidsløshet, og få og makelige aktører i bransjen, med relativt liten konkurranse i forhold til nabolandene.

Eksterne investorer i inn og utland begynte og fatte interesse for bransjen. Gruppering og aliansebygging er en blanding av proteksjonisme og aggressivitet. Grupperinger som har mettet eget marked med sitt forettningskonsept, søker til andre markeder, fortrinnsvis der det er god tilgang på fagpersonell i kombinasjon med høye marginer.

Dette betyr at vi fremover vil få sterkere fokusering omkring pris som virkemiddel. Alle vil sikkert ikke være enige i at bransjen har vært grådig, men det jeg mener er at det er vel gode tider for grossister som budsjetterer etter uten kritiske spørsmål og justerer prisen til man når ønsket resultat grad, med maksimale avskrivninger, markedsledende lønninger og romslige markedsføringsbudsjetter.

Etter en tid med slike tilstander må kursen dreie kraftig for at konsekvensene ikke skal bli for store. Seks år med fast frysing av prisene har vært nødvendig. De som ikke har vært enige i det lider trolig mest.

Jeg er dessverre redd for at demokratiets folkevalgte, som er mere opptatt av gjenvalg enn å fatte nødvendige upopulære beslutninger, må ta hoveddelen av skylden for den øvrige del av befolkningens atferd. Det brede lag av folket er ekstremt tilpassningsdyktig selv om de fleste naturlig motsetter seg forandringer i en periode. Med dette som utgangspunkt og friskt i minne venner jeg litt tilbake til noen av bransjens begivenheter i denne periode.

Den mest markerte endring i forhold til Norsk Lov, er naturlig nok den brå overgangen fra å være en blanding av håndverker med mesterbrev via ingeniør i optometri og funksjon som kvakksalver, til det å bryte alt bånd med håndverket og bli autorisert offentlig helsepersonell.

Dette hadde mange kjempet for svært lenge. Jeg er glad det skjedde, men tror ikke at verden hadde sett svært annerledes ut selv om dette hadde blitt trenert enda en stund av sosialdepartementet. Dette skjedde i april 88, med to års frist til å ordne alle formaliteter.

Viktig begivenheter innen utdanningen var innføringen av 3-årig optometriutdannelse og dobling av kapasiteten. Det må også nevnes den store overvekt av jenter som etterhvert preger studiet.

Jeg vil også nevne Brillelands bidrag til økt markedsføringsinnsats og større konkurranse.

Oppstart i Aspit. Oppgaver. Nåværende stilling.

Som siste oppgave i Siviløkonomstudiet skulle jeg skrive en hovedoppgave. Rett før dette ble jeg kontaktet av Arve Solheim og gjort oppmerksom på at Aspit ville styrke sitt team på brilleglass og han spurte om jeg var interessert i å søke. Denne styrkingen var et resultat av en konsulentrapport som ledelsen hadde bestilt. Denne rapporten var bakgrunnen for tilsettelsen av Terje, Torstein og meg selv.

Jeg søkte etter nøye overveielse jobben som markedsføringsjef på brilleglass og fikk denne. I min hovedoppgave valgte jeg Aspit Optikk som bedrift og studerte varestrommen gjennom bedriften. Jeg så dette som en fin mulighet i å lære bedriften noe å kjenne før jeg tiltrådte stillingen.

Markedsføring av brilleglass var nesten et ukjent begrep og jeg husker godt Helge Ulleberg som var min overordnet, reagerte sterkt men positivt da det første budsjettet ble lagt frem.

Fra markedsføringsjef på brilleglassområdet gikk det videre til produktsjef på brilleglass, markedsføringsjef for hele huset, markedsjef og til sist altså stillingen som øverste leder fra 1991.

Viktigste begivenheter generelt og innen ansvarsområdet.

Nylanseringen av Varilux 2 i begynnelsen av 80-tallet, med utvikling av markedsføringsmatriell, opplæringskursene rundt omkring i landet først sammen med Øyvind Jacobsen, Jan Istad og senere Terje. Sistnevnte

kom inn på heltid og jeg har ikke tall på hvor mange kurs vi har kjørt sammen.

Overgangen til markedsorientering på midten av 80-tallet, med rapportutvikling, samarbeidsavtale og selger-trening. Vi ville skille oss ut fra de andre, våre representanter skulle være gode samtalepartnere, ikke bare brilleselgere. Således innførte vi distriktssjef-modellen med større ansvar, knyttet direkte mot kunden.

Den store utviklingen på overflateteknologi i begynnelsen av 80-årene. Jeg husker særdeles godt Torsteins opphold i Lichtenstein hos Balzers og det uhyret av en maskin han fikk ansvaret for å installere.

Diskusjonen om Rodenstock eller Essilor. Den første avtalen med Rodenstock i 1983/84. Det ankom 60000 perfalt fra Rodenstock og Helge Ulleberg tok ansvar og sendte hele partiet tilbake. Vi bad om godt vær i Paris og Gerard Cottet fulgte opp med ny avtale på plastglass fra Essilor.

Kontakten med Detaljisthuset og Magne Aaby i 1985. Aktiv Optikk ble implementert i vår markedsføring. Senere videreførte Thorleif og Terje dette og vi fikk fargekonsept og senere Glass 90.

Overgangen til Essilor i 1987 og all den dramatik som fulgte i kjølevannet av dette. Interne interessekonflikter og etableringen av Rodenstock. Jeg mottok personlig 17 oppsigelser og dette var en knallhard belastning. Sterke personligheter i Aspitt tok ansvar og i løpet av 1-2 år klarte vi å skape stabilitet i organisasjonen og beviste at vi fortsatt var bransjens sterkeste team.

Skifte av toppleder i bedriften. Johan var en institusjon både i bedriften og i bransjen. Under hans ledelse hadde vi alle våre roller og det var ikke enkelt å endre dette mønstret. Men det gikk på et vis og jeg føler at vi i dag har mestret det ansvaret som ble pålagt oss. Johan bidro positivt i denne prosessen.

I nyere tid føler jeg at forholdet til Essilor er viktig. Organisasjonen har forandret seg og distribusjonsstrukturen i Europa står foran en endring. Ledelsen har brukt mye ressurser på å sette Norge på kartet i Paris. Vi er opptatt av å sikre arbeidsplassene i bedriften på lang

sikt og dette gjøres best ved at vi skaper et godt inntrykk i Paris.

Viktigste som har skjedd i markedet i disse årene.

Opp gjennom 70-årene var det stor vekst i nye forretninger. Pris som konkurransemiddel var ukjent og marginene gode. Studenter fra KIH fikk lett tilgang på finansiering og etableringskostnaden var lave. Bransjeorganisasjonene var sterke og det var nok av ressurser.

Brilleland kom inn i markedet på midten av 80-tallet og da ble pris som konkurransemiddel innført. Vi fikk salg i bransjen, det ble kjedeetablering og markedsføringssinnsatsen ble annerledes og sterkere. Egne interesser ble prioritert foran fellesinteressene og det ble en noe mere kritisk holdning til organisasjonene.

På midten av 80-tallet ble generasjonsskiftet i bransjen mere synlig og optikere utdannet i slutten av 70-årene ble de nye beslutningstakerne i bransjen. Sterkere segmentering førte til tøffere forhold mellom kollegaer og mellom optikere og leverandører.

I begynnelsen av 90-årene kom innkjøpsgruppen for fullt og i dag er mere enn 50% av kundene organisert i en eller annen form for frivillig samarbeid. Direkte import økte og som en følge av dette presset på leverandørene. Norske optikere begynte virkelig å føle konkurransen fra Brilleland.

Landsmøtet i Trondheim i 1992 representerte et veskilte. En kritisk medlemsmasse ønsket endringer i organisasjonene og disse endringene vil komme i 1994 og 1995. Leverandørleddet må som en følge av dette også endre seg dersom de fortsatt skal være med. Nye samarbeidsformer og distribusjonsmåter tvinger seg frem som en følge av kravet til konkurransedyktighet. Samarbeid over landegrensene forsterkes.

I de neste 5 årene vil endringene i markedet bli store. Dagens aktører er i ferd med å posisjonere seg og nye er på veg inn. De store blir større og noen må således bli borte siden veksten i markedet vil være ubetydelig. Nye samarbeidsformer vil oppstå og nye allianser vil bli dannet. Essilor Norge vil som markedsleder være en sentral aktør i denne endringsprosessen.



*Ledelsen i Aspitt sammen med styret som har sittet de to siste årene. Styremedlem Eva M. Taxt var ikke tilstede.
Foran fra venstre: Torstein Halvorsen, Else Irene H. Hansen, Johan Spiten, J. L. Bayssac. B. De Lime (rep. for moderselskapet i Frankrike) og J. M. Daudingnon (også rep. for moderselskapet i Frankrike).
Bak fra venstre: Terje Madsen, Thor Egil Sæter, Arild Johansen, Kai Andersen, Øyvind Thorsby og Johan Bergve.*

