

# Koldingbogen

<b>ÅRSTAL:</b>	1997
<b>FORFATTER:</b>	N. E. Thrane
<b>TITEL:</b>	Møller H. Merrild og Merrild Kaffe.
<b>KORT RESUME:</b>	Købmand i Kolding fra 1956, kaffegrossist fra 1962-1979.

## Møller H. Merrild og Merrild Kaffe

Af N. E. Thrane

Starten på det, som i dag er med til at "sætte smag på hele din dag", var uhyre beskeden. Det var en idé, der blev plantet på rette tid og sted med indbygget vokseværk takket være midtjysk initiativ og stædighed parret med en stor arbejdsindsats. Uden held og sidenhen også en loyal og dygtig medarbejderstab, som aldrig var bange for at spytte i næverne, hvis det kneb, var det heller ikke gået.

Historien om virksomhedens vækst fra den første, interimistisk indrettede butik i fire falddefærdige garager i Skolegade i Esbjerg til den teknologisk opbyggede og fuldt moderne drevne fabrik på Lærkevej i Kolding, baseret på et omfattende engrosled og et fintmasket net af jyske og fynske detailbutikker, er tillige historien om Møller Hølfod Merrild, der flyttede til Kolding den 7. maj 1956.

To dage forinden var Møller H. Merrild blevet gift og ægteparret lagde al deres energi i at få gang i kolonialbutikken på Enevold Sørensens Vej 18, en forholdsvis ny butik, som var kørt ned af de to foregående indehavere. Der var tale om en decideret kvarterforretning, noget forskellig fra de butikker, Møller H. Merrild tidligere havde drevet.

Møller Merrild, der i dag er 67 år og stadig aktiv erhvervsmand, blev født i Vildbjerg Sogn ved Herning den 7. august 1930. Efter landsbyskolens 7. klasse kom han i lære i en mindre kolonialforretning, som foruden kolonialva-

rer også handlede med isenkram. Et år efter udstået læretid, kom han til Silkeborg som kolonialkommis, og et års tid senere flyttede han til Stjernholms Kolonial i Vejle.

Efter et par år i Vejle blev han tilbudt at blive kompagnon med en ældre købmand i Horsens. Da Merrild på det tidspunkt kun var 20 år, måtte hans far – på grund af myndighedskravet om 21 år – skrive under på næringsbrevet. Startkapitalen var 10.000 kr. De 2.000 lånte han af faderen, resten havde han erhvervet ved forskellige småhandler lige fra kaniner til motorcykler. Ved kompagniskabets indgå-

*Forretningen på Enevold Sørensens Vej, hvor Møller H. Merrild i 1956 startede sin Kolding-karriere.*



else var butiksomsætningen på Borgmestervej 49 i det, der nu kom til at hedde "Petersen & Merrild", ca. 170.000 kr. Godt fire år senere ved partnerskabets ophævelse, var den vokset til lige ved en halv million kroner.

Ved starten på Enevold Sørensens Vej i Kolding i 1956 var den oprindelige driftskapital på de 8.000 kr. vokset til 45.000 kr., hvortil kom en del indbo og en betalt bil.

At det gik rigtig godt med forretningen i Kolding tilskrives Møller H. Merrild, at han var den første kolonialhandler her i byen, som udsendte løbesedler og virkelig lagde an på slagtilbud. Hele vognladninger æbler fra Fyn blev udbudt, og forretningen kunne til enhver tid præsentere et stort udvalg af frisk frugt og grønt. Og det faldt i kundernes smag. På de første to måneder omsatte han for lige så meget, som den tidligere indehaver havde omsat på et helt år. Det første halve år runde omsætningen 250.000 kr. mod den hidtidige årsomsætning på 140.000 kr.

Efter ti år, da butikken blev solgt, kunne han notere omsætningsrekord blandt byens selvstændige købmænd. På kun 62 m<sup>2</sup> omsattes kolonialvarer for et samlet beløb af 1,3 mio. kr.

### *Merrild 103 til engrospris*

Firmaet "Merrild Kaffe" startede så småt allerede i 1962, idet Møller H. Merrild samtidig med driften af kolonialforretningen i Kolding erhvervede en mindre butik i Middelfart. Den indrettedes efter den tids ideer om en eksklusiv forretning til en kaffe-specialforretning suppleret med tilbehør og specialiteter i the

og kakao. Det var den eneste deciderede kaffeforretning indtil 1964, da Møller H. Merrild sikrede sig de fire faldefærdige garager i Esbjerg under navnet Merrilds Kaffelager for en 15 års periode og en månedlig leje à 200 kr.

I Skolegade i Esbjerg indrettede Merrild sig helt på egen hånd og efter eget hoved. Stilen var "det grove"; – pudsede vægge og cementgulv overstrøet med savsmuld. Podier i rå brædder blev stillet op rundt om i lokalet, og på disse blev der anbragt kaffe i sække og the i originale kasser. Store kaffemøller, som dækkede en hel væg, formalede kaffen, alt imens kunderne stående ved runde borde kunne nyde en kop gratis kaffe med småkager til. Og til børnene var der kakao.

Det var en hidtil ukendt service, men den blev overmåde godt modtaget.

Møller H. Merrild fortæller:

– Og så blev der ellers kørt meget hårdt på med annoncer. Idéen var at sælge kaffe til private til engrospriser. Ud fra mit branchekendskab fandt jeg det helt urimeligt med en avance på en dagligvare på 60-70 pct. i købmandsleddet. Urimeligt, fordi købmanden ingen risiko havde i forhold til at sælge grøntsager eller andre let fordærvelige varer. Altså sænkede jeg priserne, og samtidig indgik det i filosofien, at forbrugerne skulle have en vare af en væsentlig højere kvalitet, end de var vant til. For at differentiere kaffen valgte jeg numre på blandingerne fra 101 til 108, alt efter blanding og ristning. Nr. 103 blev den absolut mest solgte kaffe.

I kaffebranchen brugte man dengang normalt kun navne som Java, Mocca m.m., men for mig at se var de kun med til at forvirre for-



*Kaffeposerne var let kendelige i deres røde farve, og de blev ekstra populære, da de formedes, så de kunne "stå op".*

brugerne. Samtidig valgtes en rød farve til poserne. Den var meget iøjnefaldende, og næsten ingen andre anvendte denne posefarve. I dag bruger de fleste kendte kaffemærker næppe helt tilfældigt den røde farve på emballagen. Samtidig blev kaffeposen formet som en almindelig gammeldags firkantet pose, så den kunne stå op i modsætning til de dengang almindelige "strømpeposer". Udsalgsprisen lå 25 pct. under det normale, og jeg tør nok sige, at det blev en bragende succes med "kvalitetskaffe til engrospriser". Alleerede om fredagen i den uge, vi var startet, måtte vi melde alt udsolgt og ved opslag for-

tælle kunderne, at vi først var leveringsdygtige igen fra mandag.

Efter fyraften og i weekenderne stod Møller H. Merrild selv og ristede kaffen i fyrrummet under kolonialforretningen på Enevold Sørensens Vej. Til formålet havde han formodelst 2.200 kr. købt en mindre ristemaskine i Grenå, og når bønnerne var gjort klar til salg, gik turen til Esbjerg.

Møller H. Merrild fortæller, at han egentlig fik en nem start. Alle kolleger i branchen rystede på hovedet, og var overbeviste om, at det aldrig ville gå, så konkurrencemæssigt lod de ham i fred. Men kaffeforretningen i Esbjerg blomstrede og trak kunder langvejs fra, og for at holde trit med efterspørgslen blev der åbnet endnu en kaffeforretning i den anden ende af Esbjerg. Siden fulgte forretninger i Herning, Holstebro, Ikast og flere andre steder.

### *Flere kaffeforretninger*

I 1966 måtte Merrild erkende, at nok var han købmand, men han var dog først og fremmest kaffemand. Han solgte købmandsforretningen på Enevold Sørensens Vej og beskæftigede sig herefter udelukkende med kaffe, fordi det interesserede ham mest. Allerede i Horsens havde han eksperimenteret med kaffe, og han havde også været på flere rejser til Columbia og Brasilien. Bl.a. havde han været i Brasilien i 1975, hvor der netop havde været en længere frostperiode. Kaffeplanterne var totalt svedet af som ved en brand, og misvæksten bevirkede de næste par år store prisstigninger.



*Ingen var i tvivl om, hvor Merrild havde sine kaffebutikker. Facaden ligefrem trak kunderne til. Midt i 1970'erne var det blevet til 25 specialforretninger, heraf de 23 i Jylland.*

I de følgende år skød stadig nye kaffebutikker op, og i løbet af ganske få år frem til 1972 var der ialt 25. Det var særligt i det midtjyske og ved Vestkysten, der havde kundernes store bevågenhed. Kunderne var så mange, at der blev indført nummersystem, og i butikken i Holstebro stod ikke færre end 10 damer dag efter dag og vejede kaffe af. Medens jeg en dag, fortæller Møller H. Merrild, stod og ventede i butikken, blev jeg prikket på skulderen af en mandlig kunde, som bemærkede: – “Det var dog fantastisk dette her. Hvem mon dog ejer den guldgrube”?

Kaffen trak mest, men også thesalget var eksplosivt. 34 forskellige blandinger blev udbudt, og som det gjaldt for kaffen, benyttede Møller Merrild sig også af at rejse ud og knyt-

te de nødvendige kontakter i thelandene, så han til enhver tid var i stand til at levere kvalitetsvare til specialpris.

#### *Fabrikken på Lærkevej*

Samtidig med salget af købmandsforretningen flyttede Møller H. Merrild ind i Burcharths gamle farve- og lakfabrik i Vestergade. Her indrettedes lager, distribution og administration.

Da forholdene efter tre år blev for trange, flyttedes virksomheden i 1969 til et 800 m<sup>2</sup> stort nybyggeri på en hjørnegrund ved Lærkevej.

– Efter vores behov dengang, var det alt for stort, siger Møller Merrild. Jeg fik kaffen ristet på forskellige mindre risterier, bl.a. Dansk Kafferisteri i Munkegade, og reelt set var Merrild Kaffe på det tidspunkt kun et handelsfirma. Faktisk byggede jeg på Lærkevej med det for øje, at jeg om ikke andet kunne udleje en del af lokalerne til campingvogne, som dengang var meget oppe i tiden. Det blev nu ikke nødvendigt. Tværtimod. Allerede sidst på året fik vi monteret vort første automatiske riste anlæg, der dengang var blandt de mest avancerede i Nordeuropa. Og nu begyndte det rigtigt at gå stærkt. Omsætningen steg enormt, og det kom hurtigt til at knibe med pladsen. I 1973 blev virksomheden derfor udvidet til det fire-dobbelte – 2.400 m<sup>2</sup>. Men Merrild Kaffe var nu blevet så populær, at det snart igen blev påkrævet at foretage dels en udbygning af teknikken, dels en udvidelse af lokalerne. I 1974 erhvervede Møller H. Merrild nabogrunden, Bollerups Planteskole på 2.000 m<sup>2</sup>, hvor der



blev opført en 1000 m<sup>2</sup> stor lagerbygning. Sidenhen blev der købt yderligere jord til på H. C. Ørstedvej, og i 1976, da Møller Merrild kunne fejre 25-års jubilæum som selvstændig, var det samlede areal under tag nu bragt op på mere end  $\frac{3}{4}$  tønde land. Ved jubilæet kunne Møller H. Merrild glæde sig over, at der hver dag året igennem blev drukket omkring 2 mill. kopper Merrild Kaffé.

Allerede året forinden var kaffefirmaet vokset til at være landets tredje største med en omsætning på over 100 mio. kr. Inkl. de 25 kaffespecialforretninger, hvoraf de 23 befandt sig i Jylland, var den samlede medarbejderstab i 1976 på ca. 250.

### *3000 forhandlere og catering*

Fra starten lå det fast, at der ikke skulle foretages engrossalg, men i 1968 begyndte en brancheglidning i detailhandelen, således forstået, at eksempelvis bagerbranchen, som hidtil iflg. næringsloven ikke havde måttet forhandle andre end deres egne produkter, nu måtte begynde at interessere sig for bl.a. kaffe. – Der kom, fortæller Møller H. Merrild, henvendelse fra bagere i bl.a. Herning og Esbjerg med anmodning om at måtte forhandle vores kaffe. I starten sagde vi nej. Vi havde jo kunderne i vores egne detailforretninger, men siden gik vi med til at oprette et forhandlernet uden om vore egne detailbutikker, og et par år senere endte det med, at vi måtte begynde at distribuere kaffen med salgsvogne, og hertil blev indkøbt otte meget flotte og præsentable salgsvogne. Sælgerne lavede udstillinger for forhandlerne med skilte og blikfang, og herefter “kørte” vi nu en ren engrosline og en



*Fabrikken på Lærkevej. På modsatte side ses råvarelageret.*

ren detaillinie. Selv om vi nu også indførte betaling fra besøg til besøg som noget helt nyt, var der tale om et stadigt stigende salg til bagerforretningerne, idet kaffe og brød jo hænger naturligt sammen.

Engroslinien på bagerisektoren fik siden tilslutning af en koloniallinie baseret på supermarkeder. Købmændene kunne på deres markedsandele se, at Merrild Kaffe blev solgt fra bagerne, og de henvendte sig og bad om også at blive forhandlere. De opnåede en mindre avance, men blev til gengæld støttet med reklamefremstød. I 1975 kunne Merrild Kaffe notere omkring 3.000 forhandlere spredt over hele landet. Heraf tegnede bagersektoren sig for det største antal.

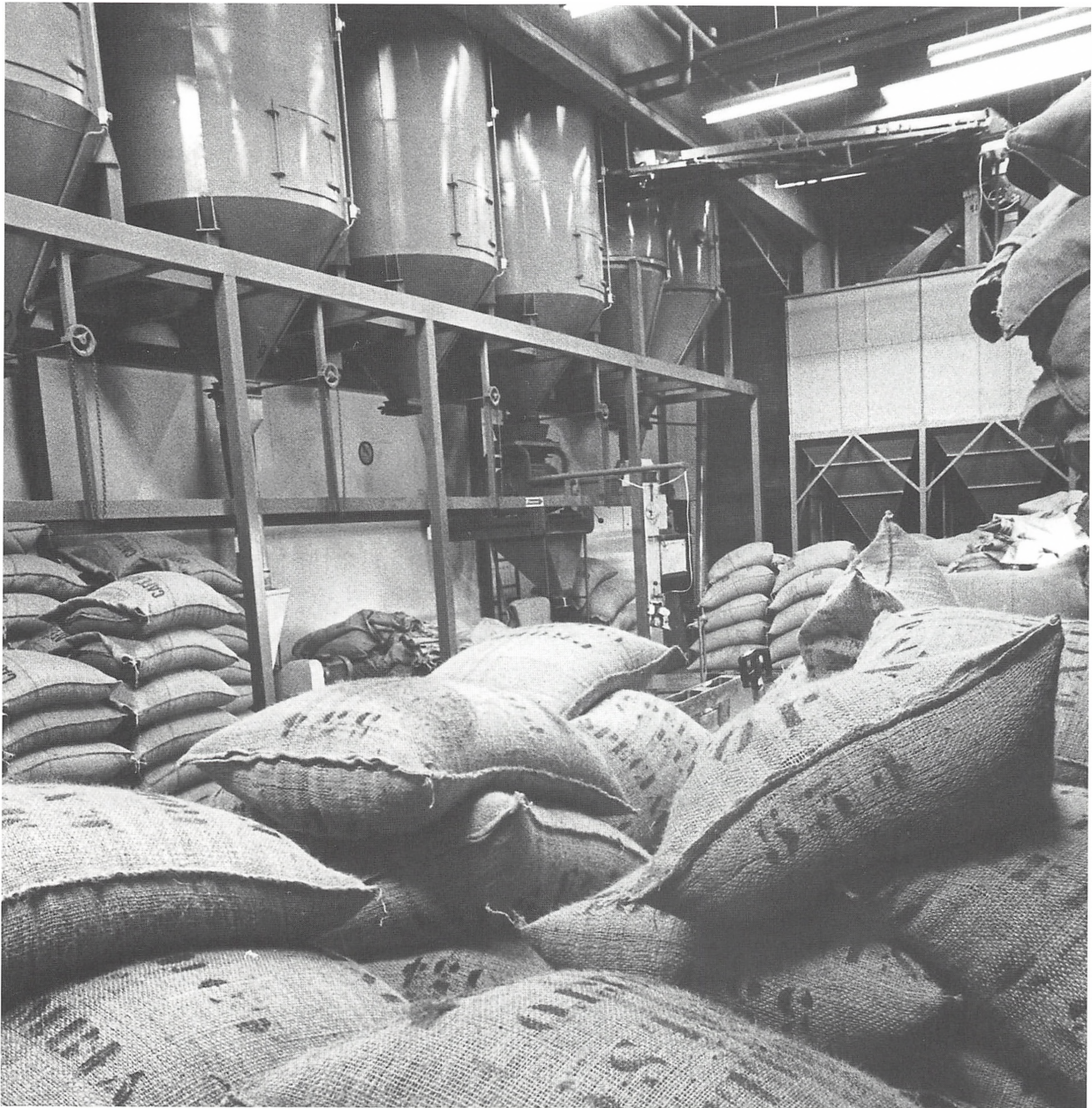
Det store salg hos bagere og supermarkeder

gjorde, at disse forretninger blev konkurrenter til de oprindelige kaffeforretninger, og derfor blev det besluttet at nedlægge dem. Det skete over en periode sidst i 1970'erne.

Cateringsalget i Merrild Kaffe startede oprindeligt i 70'erne med det, man i firmaet betegnede som "storsalg", og på den måde, at sælgerne – to for Jylland/Fyn og senere to i København og omegn – besøgte hoteller, storkøkkener og kantiner. Det var i begyndelsen meget svært at komme ind på dette marked, men det lykkedes med tiden, og det blev til en separat afdeling i firmaet.

### *Kvalitetskaffe*

Den oprindelige prispolitik med kvalitet til lavpris fastholdt firmaet gennem de mange år,







*Merrilds salgsvogne lavede op i gadebilledet.*

bl.a. ved selv at blive importør. Herved kunne den tidligere mellemandleravance konverteres til forhandlerne, således at kunderne fortsat blev sparet for fordyrende mellemlid.

Møller H. Merrild fortæller, at det længe var svært at få forbrugerne til virkelig at forstå, at man arbejdede med en så høj kaffekvalitet, som man gav udtryk for, men det blev klart for

enhver, da man gik over til at benytte oplysningerne hos Danmarks Statistik, for her kunne man aflæse, hvad der samlet importeredes til landet af de forskellige kaffesorter. Det viste sig, at Merrild Kaffe stod for ca. 26 pct. af importen af de bedste kvaliteter, medens gennemsnittet for landet som helhed lå på under det halve. Samtidig kunne vi aflæse, at "robu-

staen”, den dårligste kaffekvalitet, som vi overhovedet ikke anvendte, i gennemsnit blev brugt for 13 pct.s vedkommende af vore konkurrenter. De gode blandinger betød også, at der skulle bruges færre skefulde til en god kande Merrild Kaffe.

– Det har, understreger Møller H. Merrild, været væsentligt for os, at vi har kunnet holde kvaliteten. Det har simpelthen været sjælen i firmaet, og jeg tror, at en af årsagerne til, at vi har kunnet ekspandere så kraftigt, som tilfældet har været, er den, at vi til enhver tid har kunnet håndhæve kvaliteten. En anden er, at ingenting startes, uden at der ligger meget arbejde bag, og jeg har haft den glæde, at have gode medarbejdere, som aldrig har været bange for at gøre en ekstra indsats.

### *Konkurrenter på kaffemarkedet*

Fabrikken på Lærkevej, som forestod den samlede kaffeproduktion, havde fra råkaffens indgang over ristningsprocessen til pakningen i aromatætte aluposer, en produktionskapacitet på 3 tons i timen. Ud over de kendte Merrild Kaffe blandinger produceredes og solgtes også under mærkerne Møllekaffe og Tivolikaffe. De blev medtaget som konkurrencemærker og var af billigere kvalitet end Merrild Kaffe.

Specielt i 1975 var der krig på kaffemarkedet. Den tyske Jacobs Café ville ind på det danske marked, og havde bl.a. købt en konkurrent De forenede Kaffekompanier, som solgte under navnet Ali Kaffe. En anden stor udenlandsk udbyder var Gevalia, men Merrild Kaffe stod konkurrencen igennem, og

kunne år for år vise betydelig omsætningsfremgang.

Hovedparten af kaffen eller de ca. 65 pct. blev hjemtaget fra Brasilien. Henved 22 pct. kom fra Columbia og resten bl.a. fra Costa Rica, Venezuela, Guatemala og Angola. Kaffen ankom til Danmark med skib, og blev oplagret i Århus, hvor der til enhver tid lå en reserve svarende til en hel skibsladning. Fire gange om ugen blev kaffen hentet hjem til Kolding. Den blev “sækket af” i en rensemaskine, og gik derfra til siloanlægget, som kunne rumme 81 tons. Fra siloerne blev kaffen i den ønskede blanding trukket over til de fuldautomatiserede og hulkortstyrede ristemaskiner. Her opholdt bønnerne sig i ca. 9 minutter under ca. 220 graders varme, inden de atter automatisk blev lukket ud i et kølesold, hvor der skete en hurtig og effektiv nedkøling. Derfra gik bønnerne så via luftstrømme videre til andre siloer eller til pakkeriet, hvor kaffen blev formalet i store vandkølede kværne, og derfra videre til de fuldautomatiske pakkemaskiner med en kapacitet på 500 pakker i minuttet.

### *Salg til det hollandske Douwe Egberts*

Møller H. Merrild afhændede i 1979 Merrild Kaffe. – Forlængst havde jeg, fortæller han, besluttet, at jeg ville pensionere mig selv som 50-årig, så da det tyske Jacobs Café og Douwe Egberts i Holland henvendte sig for at købe Merrild Kaffe, besluttede jeg efter lange forhandlinger at sælge til Douwe Egberts, som var Europas største kaffefirma. Ingen af de danske kaffefirmaer magtede på dette tidspunkt at overtage Merrild Kaffe. – Jeg vil godt



*Et kikk ind i pakkeriet, hvor de fuldautomatiske kaffemaskiner havde en kapacitet på 500 pakker i minuttet.*

i dag indrømme, at det var en meget følelsesladet beslutning at skulle sælge sit livsværk og sige farvel til firmaet og alle de loyale medarbejdere, som havde været med til at arbejde Merrild Kaffe op til et af de største i Danmark med en omsætning i nærheden af en kvart milliard kr. I salgsaftalen indgik, at jeg de følgende halvandet år fortsatte som firmaets administrerende direktør.

#### **Note**

Møller H. Merrild bor i dag privat på "Jagtgården" i Fromsøier Plantage i Vorbasse, og fra sin forretningsadresse i Søndergade 8 i Kolding arbejder han bl.a. med opbygningen af en fabrik i Hjørring, hvor der produceres og hvorfra der sælges vildtfuglefoder til hjemmemarkedet, til de nordiske lande samt store dele af Europa.