KOLDING STADSARKIV

WWW.KOLDINGSTADSARKIV.DK

Koldingbogen

ÅRSTAL: 1998

FORFATTER: Ove Vinkel

TITEL: Kaalund, Holmia og Novadan.

KORT RESUME: Kolding-virksomhederne Kaalunds Sæbefabrikker 1886-1980, plastfabrikken Holmia 1963-69 og fabrikken Novadan fra 1980 til 1998

Scannet af:
SLÆGTSFORSKERNES BIBLIOTEK

Kaalund, Holmia og Novadan

Af Ove Vinkel

Kaalunds Sæbefabriker A/S var en af Koldings gamle virksomheder. Den blev oprindeligt grundlagt af den ansete Kolding-købmand Rasmus Kaalund.

I Kolding Folkeblad fra den 2. januar 1886 står følgende annonce at læse:

Jeg tillader mig herved at bekjendtgjøre, at jeg Dags Dato under Firma KAALUNDS SÆBEFABRIK har etableret en Fabriksvirksomhed, som vil omfatte Haand-, Stang- og bløde Sæber og dermed beslægtede Artikler, hvilken jeg anbefaler til Byens og Omegnens handlende. Kontoret er paa Fabrikken, men Bestillinger modtages i Byen af d' Hrr. S. W. Bruun og Kaalund & Henrichsen samt i Landmandsbankens Afdeling, hvor jeg i reglen vil være at træffe hver Dag fra 12 – 1. Telefon er alle 3 steder til Disposition.

Kolding, den 1. Januar 1886.
Ærbødigst
R. KAALUND.

Rasmus Kaalund, der stammede fra Vejle, havde siden 1862 haft borgerskab som købmand i Kolding og drev forretning i Helligkorsgade 20, hvor Borgerkroen i mange år lå, og hvor nu A Hereford Beefstouw har til huse.

Den 26. januar 1886 fik han næringsbrev som sæbesyder i Kolding Landsogn. Fabrikken lå dengang i udkanten af Kolding mellem nuværende Dyrehavegårdsvej og H. C. Petersensvej. Senere blev fabrikken drevet af firmaet Jürgensen og Nielsen, men det var ingen stor fabrik dengang.

I 1899 overgik virksomheden imidlertid til konsul H. C. Petersen, der var ud af en tobaksfabrikantfamilie fra Horsens. Han satte gang i udviklingen. Han moderniserede fabrikken og ansatte sælgere til at sælge over hele landet. Tidligere havde man kun solgt lokalt.

I 1912 foretog man en kraftig udvidelse af afdelingen for bløde sæber, i 1914 udbyggede man kontorerne, i 1918 etablerede man en sodafabrik, soda var dengang en stor husholdningsartikel, og endelig blev der i 1920 bygget et stort kedelhus.

Der blev installeret en ny, stor dampkedel og to mægtige sæbekedler, hvoraf den ene rummede 25.000 pund sæbemasse, som her kunne dampkoges færdig i løbet af tre kvarter. Fra kedlerne vandrede produktet videre, gennemgik en mekanisk bearbejdning i forskellige stadier – rensning, blanding og tørring ved varme, indtil varen blev emballeret. Dengang havde man tørrestuer, hvor emballagen blev opvarmet. Det var meget vigtigt af hensyn til sæben, at disse baljer, som sæben blev solgt i, var absolut tørre.

I 1920erne var min morfars bror for øvrigt

H. C. Petersen og personalet på Kaalund, ca. 1900.

ansat hos Kaalund. Han forsvandt en lørdag middag, og om mandagen fandt man ham efter sigende i bødkerværkstedet, hvor han havde taget sig selv af dage.

Fabrikken lavede de velkendte gamle sæber. Det var blød sæbe, dvs. grøn og brun sæbe i dritler, og det lugtede ikke særligt behageligt, når de blev fremstillet. Man producerede

også medicinske sæber og håndsæber, der blev sirligt pakket i papir ved håndkraft. De sidste håndsæber, der blev lavet, var Savon Omnibus og EJ-RA Sæbe, som sikkert huskes af mange ældre koldingensere.

I H. C. Petersens tid lavede man ud over disse sæber noget, der hed stangsæbe, forgænger-en for sæbespåner, der senere blev en stor artikel. Mest kendt på det tidspunkt var dog VI-TO Kraftskurepulver. VI-TO blev bl.a. solgt i en rød kartonemballage med et billede af en sød lille pige i absolut tækkeligt undertøj og strømper. Ude i Bindeballe Købmandsgård har de forøvrigt stadig et eksemplar af den røde kartonemballage, ligesom vi i sin tid forærede Museet på Koldinghus 2 emaljerede VI-TO skilte, hvoraf det ene var med VI-TO pigen.

Denne lille pige, som var indbegrebet af uskyldighed brugte vi langt senere på etiketten til en bruseshampoo, som blev solgt

til USA. Et reklameindslag i amerikansk TV blev imidlertid forkastet, fordi etiketten var for vovet. Man har indtryk af, at moralbegreberne har flyttet sig noget siden da!

Alle datidens borgere i Kolding kendte Kaalund. Både fra hylderne hos den lille købmand og for de flotte heste og hestevogne, der kørte rundt med sæbe til købmændene. Jeg kan næsten høre lyden for mig af hestevogn og hestehove på de brolagte gader.

I 1927 blev Kaalunds Fabrikker omdannet til et aktieselskab og H. C. Petersen, efter hvem vejen af samme navn i øvrigt er opkaldt, blev direktør med den ansete koldingensiske storkøbmand, konsul Chr. Eff som formand for bestyrelsen. Jeg er ikke helt klar over, hvem der ejede aktierne i starten, men de tilhørte i mange år et konsortium, der også ejede Oliemøllen i København. Også det var en gammel sæbefabrik, hvor man bl.a. fremstillede SNEVIT vaskepulver. Til samme gruppe hørte også Nordisk Film samt nogle flere, der senere blev solgt fra.

Direktør H. C. Petersen efterfulgtes i midten af 1930erne af Peter M. Rolver, der var blevet ansat som bogholder i 1909. Han ledede med stor dygtighed virksomheden under 2. verdenskrig, hvor det var svært at fremskaffe råvarer til sæbeproduktionen, men man fandt alternative produktioner og havde en fornuftig indtjening. Man begik i den periode sandsynligvis den fejl ikke at anvende de optjente penge til investering i mere moderne og rationelt produktionsudstyr, for efter krigen, da de store multinationale konkurrenter dukkede op, var man desværre ikke konkurrencedygtig på det danske marked

Interiør fra Kaalund, ca. 1930.

Dette førte til, at konsortiet indsatte cand.-pharm. Kjeld Laursen som direktør, og han fik til opgave at bringe Kaalund på fode igen. Som et kuriosum kan jeg fortælle, at det var min svigerfar, der blev sendt ned på banegården for at hente Kjeld Laursen og hans familie, da de i sin tid ankom til Kolding. Min svigerfar var ansat på kontoret hos Kaalund fra 1943 til sin død i 1958, og min kone var ansat fra 1971. Vi har således begge både familiemæssige og arbejdsmæssige relationer og dermed også nogle varme følelser for den gamle virksomhed.

Det var i det hele taget en god arbejdslads med et godt sammenhold medarbejderne imellem, og der har været mange runde jubilæer i tidens løb. Midt i 1970erne opnåede en af Kaalunds repræsentanter, Aage Nielsen, kaldet "Kylle", det helt usædvanlige at fejre 60 års jubilæum, de seneste år dog som bud.

I 1963 kom jeg til Kaalund som kontorchef, og da var man forlængst holdt op med at lave stangsæbe m.v. Fabrikken solgte på det tidspunkt bl.a. rengørings- og vaskemidler til mejerier, landmænd, vaskerier og renserier. Damefrisører var også en kundegruppe, man henvendte sig til. Her solgtes produkter som koldpermanent, neutralisering, shampoo og kosmetik. Endvidere solgte man stadigvæk i en vis grad til købmænd.

Kaalund var på det tidspunkt begyndt at sælge shampoo, skumbad m.v. til supermarkeder o.lign. Det var vældigt populært dengang midt i 1960erne med store 1 liters flasker, jo større og billigere jo bedre. Forskellen på shampoo, skumbad og autoshampoo var ikke så stor, det var vist mest farven, parfumen og etiketten, der gjorde forskellen. Disse produkter blev i stor stil også eksporteret til Norge, Sverige og Finland.

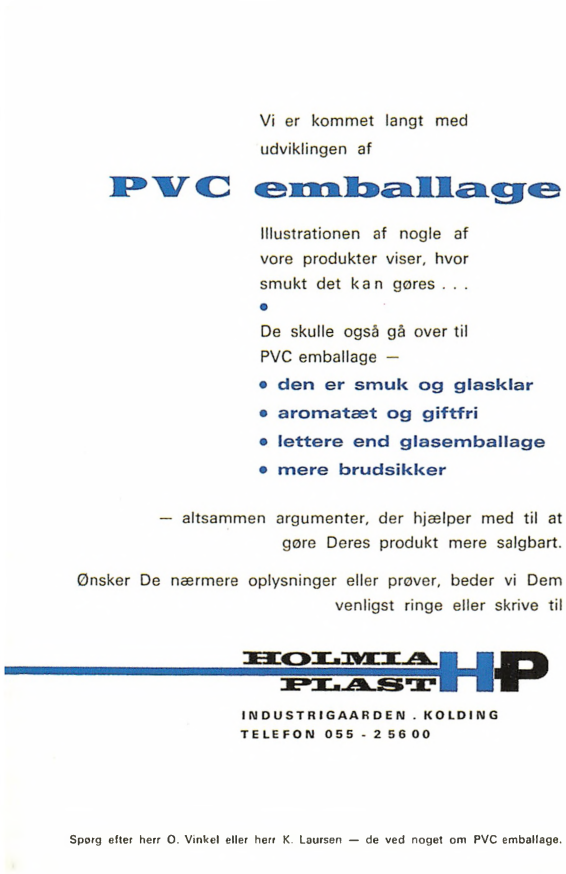
Holmia

Det store forbrug af emballage dannede grundlag for at starte egen fabrikation af

plastflasker, som havde mange fordele frem for glas. Det var billigere for producenter og forbrugere, og plastflasker splintredes ikke som glas, når de gik i stykker. Starten på Holmiaplast fandt sted i Christiansfeld i en bygning, som erhvervedes fra Brødremenigheden. Det var en spændende bygning med bl.a. hvælvede kældergange, som tidligere havde huset en mindre sæbefabrik, hvor man havde lavet ægte Christiansfeldersæbe.

Mit job hos Kaalund var fra starten rent administrativt. Jeg tog mig af regnskab, personale, etc., og så fik jeg endvidere et lille bijob med Holmia. Troede jeg. Det var i plastens barndom, og starten var svær. Det var pionerarbejde dengang. Vi var i starten 4-5 medarbejdere, men efter begyndervanskelighederne kunne vi fuldt ud dække vort eget behov og begyndte også at sælge flasker til Oliemøllen.

I de kommende år tog tingene fart. Flere og



flere producenter foretrak plast frem for glas, ganske som vi kender det i dag, og fabrikken voksede støt og roligt. Som de første i Skandinavien lykkedes det os at producere pvc-flasker (flasker af polyvinylchlorid), hvor man tidligere havde brugt polyethylen, som gav flasker, der var matte og uigennemsigtige. Pvc-flaskerne derimod var glasklare og fremhævede indholdet.

Det varede ikke længe, før vi var Danmarks andenstørste flaskeproducent – den største var Haustrups Fabrikker i Odense. Eksporten var stigende, og inden vi så os om, var pladsen i Christiansfeld blevet for trang. Vi flyttede så fabrikken til Bramdrupdam, hvor den ligger endnu. Jeg tror, det var af typehusfirmaet Typodan, vi i slutningen af 1960erne købte bygningerne.

Det var nogle spændende år, hvor vi fortsat havde vækst, ikke mindst på bekostning af glasflasker. Således endte det da også med, at vi havde generet Kastrup-Holmegaards Glasværker så meget, at de i 1969 fremsatte et købstilbud, som vore aktionærer ikke ønskede at sige nej til. Det var naturligvis ikke efter mit hoved, efter at jeg havde været med lige fra Holmias start i 1963 med nogle få medarbejdere og frem til 1969, hvor vi var 112 ansatte.

Hos Kaalund igen

Efter et år som regnskabschef i Kastrup-Holmegaard – en stilling som jeg fik tilbudt i forbindelse med deres overtagelse af Holmiaplast – tilbød Kjeld Laursen mig en stilling hos Kaalund med et væsentligt bredere ansvarsområde. Den tog jeg imod, og jeg vendte således tilbage til mit gamle firma.

I de følgende år arbejdede vi støt og roligt med at modernisere forretningsgangene. Vi tjente fornuftigt, og vi voksede – specielt inden for salg til mejerier og vaskerier. Vi havde også en konfektionsfabrik, der syede kitler og erhvervsbeklædning. Den blev dog senere solgt fra.

I 1976 tilbød aktionærerne, som efterhånden var oppe i årene, at Kjeld Laursen og jeg sammen kunne købe Kaalunds Fabriker. Vi nåede gennem forhandlinger frem til fornuftige vilkår for køb af fabrikken, men så – i sidste øjeblik – tilbød en af vore største konkurrenter, Thors Kemiske Fabrikker A/S, København, at købe virksomheden kontant og til en væsentligt højere pris. Resultatet blev – naturligvis – at Kjeld Laursen og jeg ikke blev ejere af Kaalund. Ærgerligt nok!

Købernes intention var i første omgang, at Kaalund skulle fortsætte i Kolding, men allerede året efter blev fabrikken i Kolding nedlagt. En epoke var forbi. Kjeld Laursen stoppede som direktør og blev i stedet tilknyttet som konsulent med bopæl i Kolding. Min kone fik tilbudt jobbet som indkøbschef og jeg som salgsdirektør i Kokkedal, så vi solgte vort dejlige hus og flyttede til Sjælland. Bortset fra en række af Kaalunds sælgere blev resten af medarbejderstaben opsagt.

Det var rent arbejdsmæssigt ikke den mest spændende tid. I slutningen af 1970erne købte man endnu en konkurrent og påbegyndte et stort, prestigebetonet byggeri uden samtidig at udvide produktionskapaciteten. Dette var mere, end firmaets økonomiske fundament kunne bære, og i april 1980 trådte Thors Kemiske Fabrikker i betalingsstandsning, og

dermed sluttede Kaalund så for vort vedkommende. Navnet Kaalunds Fabriker samt aktiverne fra Thors Kemiske Fabrikker blev senere solgt til BP Kemi, som havde det i tre år, hvorefter det blev solgt til det tyske Henkel. Kaalund nåede at blive lige knap 100 år på danske hænder.

Novadan

Min kone og jeg havde i den tid, hvor vort firma var i betalingsstandsning, ofte talt om selv at starte en lille sæbefabrik. Baseret på vore erfaringer, gode såvel som dårlige. Vi talte med tre af de gamle, gode sælgere fra Kaalund, og vi blev enige. Jeg tror ikke, vi gjorde os helt klart, hvilket vovestykke det var at tage kampen op med de veletablerede konkurrenter, bl.a. de multinationale koncerner.

Det var i hvert fald godt, at vi ikke vidste, hvad der i grunden ventede os. Det var ikke småting. Bl.a. skulle vi selvfølgelig bruge en bankforbindelse. De første to, vi spurgte, viste ingen synderlig interesse for at låne os penge, og vi var ved at få røde ører, men jeg kendte direktøren for den daværende Handelsbank i Kolding, og vi fik over telefonen et forhåndstilsagn til den nødvendige kassekredit.

Fabrikken i Gravens, 1980.

Vi var enige om i starten at satse på rengørings- og desinfektionsmidler til mejerier og mælkeproducenter samt vaskemidler til vaskerier. Vi var ligeledes enige om at etablere os i Jylland, for det var her landbruget og køerne også dengang var. Trekantområdet var centralt placeret med gode vejforhold, og vi havde også en idé om, at vi skulle kunne få fat i nogle af de gamle medarbejdere fra Kaalund.

På et ret tidligt tidspunkt kom vi i kontakt med De Danske Mejeriers Fællesindkøb, som dengang lå i København, men som senere er flyttet til Kolding. Fællesindkøbets oprindelige formål var at skaffe mejeriartikler, bl.a. kemikalier til de mange små andelsmejerier, der lå i hver eneste landsby, og som var for små til selv at købe fornuftigt ind.

Sammen med direktøren for Mejeriernes Fællesindkøb, den nuværende formand for DA i Kolding, Per Bak, fik vi bragt aftalen i stand. Fællesindkøbet fik 25% af aktierne, og vi fire private delte de 75%. Det var en lidt atypisk majoritetsfordeling, især set fra Fællesindkøbets side, og vi fik da også indført i vores aftale, at vi fire ikke måtte stå hindrende i vejen for en naturlig økonomisk udvikling med hensyn til investeringer og vækst. Det blev senere heldigvis aktuelt.

Navnet Novadan var et rent fantasinavn. Noget skulle barnet jo hedde. Nova betyder på latin ny, og dan skulle illustrere det danske.

I Gravens, der ligger mellem Kolding og Vejle, fandt vi et gammelt nedlagt mejeri, og derude startede vi under meget ydmyge forhold. Vi købte bygningerne af Plumrose, men de var meget forsømte.

Vi startede den 8. oktober 1980. "Vi", var min kone og mig, en driftsleder, én mand i produktionen, som for øvrigt stadig er ansat i firmaet, og så de tre medstiftere som sælgere. Desuden havde vi i nogle år den tidligere direktør fra Kaalund, Kjeld Laursen, som freelance kemiker! Jeg var både direktør, piccolo, bud og kontorassistent. Det var hårdt. Hver dag til klokken elleve eller tolv om aftenen. Telefonen startede vel at mærke med at ringe hver morgen klokken syv.

Det første år havde vi et underskud langt større end budgetteret. Jeg kan huske, at en af medstifterne i ramme alvor foreslog, at vi skulle passe vore jobs om dagen og arbejde på fabrikken om aftenen og producere varer for derved at spare en eller to medarbejderes løn. Det blev nu ikke til noget.

Det var som sagt et stort slid, og det skal ikke være nogen hemmelighed, at vi var nervøse. En af vore konkurrenter ringede mig op en dag og fortalte, at de lige var blevet bevilliget et større millionbeløb af deres bestyrelse til at knække halsen på os. Jeg husker, at jeg, efter at have fået den besked, gik ud til min bil og kørte en lang tur på de små veje omkring Gravens. Heldigvis mærkede vi aldrig noget særligt til dem.

Allerede i 1981 fik vi et lille overskud, og derefter er det faktisk gået støt og roligt frem. I 1984 kunne vi se, at rammerne ville blive sprængt i Gravens, og vi blev enige om at

Kjeld Laursen, Karin Vinkel og Ove Vinkel i Gravens, ca. 1981.

Novadan i Gravens. Foto: Benny Nielsen, Vejle Amts Folkeblad.

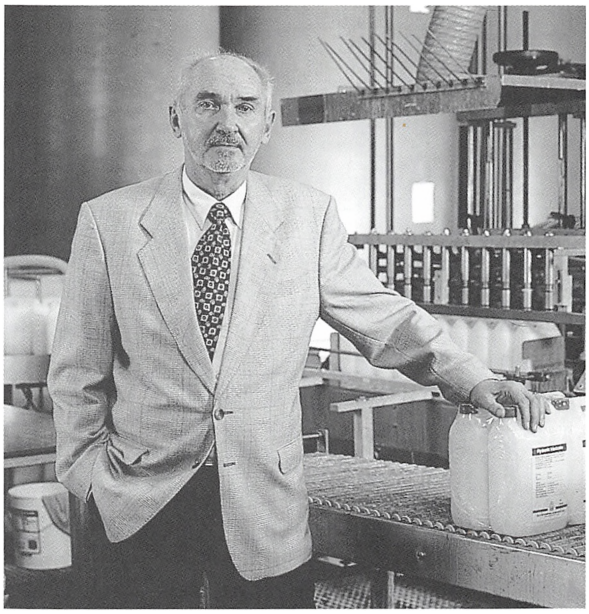
bygge på en grund, der tilhørte Mejeriernes Fællesindkøb på Platinvej inde i Kolding. Men Gravens havde været en god rugekasse for os, hvor vi kunne vokse os store og stærke. Vi lærte alting fra bunden, det, tror jeg, har været til gavn siden hen.

I Gravens havde vi 1700 m² med bestyrerboligen, og i Kolding byggede vi 3000 m². I forbindelse med byggeriet, der kostede et tocifret millionbeløb, blev vi enige om at lade Fællesindkøbet købe vore aktier. Alle medarbejdere fortsatte i deres jobs, og jeg fortsatte som administrerende direktør.

Det var i 1987, vi flyttede til Kolding, og siden er det gået rigtigt stærkt. Vi har heldigvis været i stand til at øge omsætningen år for år, og vi har løbende udbygget virksomheden, således at vi i dag råder over 11.000 m² og beskæftiger godt et par hundrede medarbejdere.

Hvor vi for atten år siden startede med en omsætning på nul, har vi nu en omsætning på ca. 300 millioner. Vi har også været så heldige i den anledning at blive kåret til danmarksmester i vækst af Børsens Nyhedsmagasin. Vi har været på top-ti listen fire år i træk. Det kan vi ikke bruge til noget særligt, men vi kan sige, at det ikke er helt galt, hvad vi har lavet. Jeg bliver somme tider spurgt, hvorfor det er gået så godt for Novadan, for markederne bliver jo ikke større, snarere tværtimod. Jeg siger hver gang, at jeg ikke har noget entydigt svar herpå, men jeg tror, det primært skyldes, at vi i sin tid lavede nogle målsætninger. Det var bl.a., at vi ville samle på gode medarbejdere, selvfølgelig fagligt dygtige, men også motiverede og glade medarbejdere. Vi ville være en god arbejdsplads, vi ville være troværdige over for forretningsforbindelser, myndigheder og medarbejderne. Jeg plejer at sige, at hvis man ser på en virksomhed, så er det en stak mursten, nogle maskiner og nogle mennesker. Dine konkurrenter har stort set tilsvarende mursten og maskiner, men menneskene er forskellige.

I dag er vore forretningsområder stadig mejerier, mælkeproducenter og vaskerier. Det, vi i sin tid grundlagde virksomheden på. Siden er der kommet andre områder til. Heriblandt hospitaler, plejehjem og andre offentlige institutioner, drikkevaresektoren, herunder bryggerier, samt auto-transportbranchen, dvs. midler til rengøring af lastbiler, tog osv. Herudover har vi en stor import af råkemikalier, som vi videresælger til mange forskellige industriområder herhjemme. Endelig laver vi en del lønarbejde for vore konkurrenter og



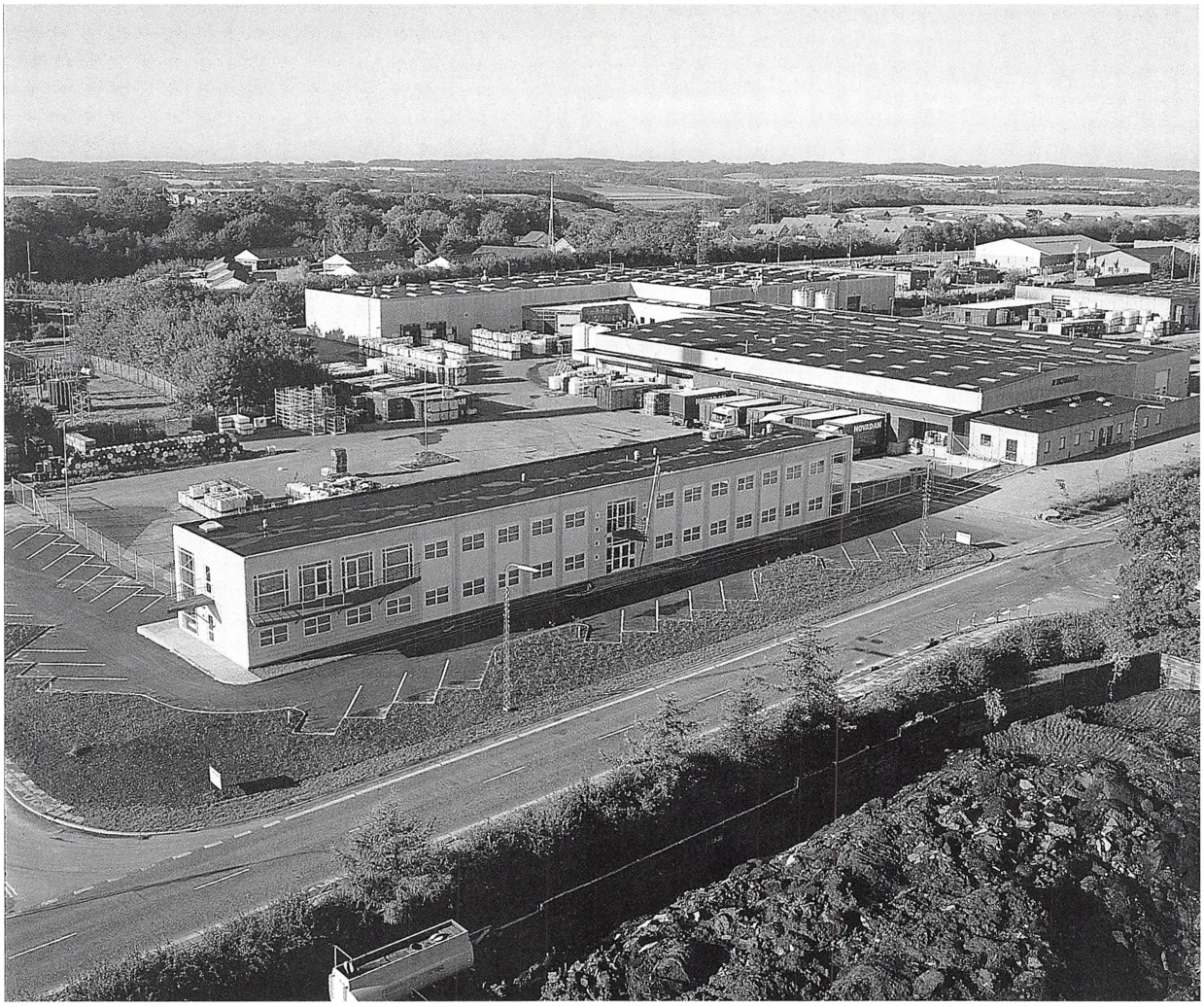
Ove Vinkel på Novadan, 1998.

kolleger inden for branchen, markedsført under deres eget navn.

Hvad eksporten angår, satser vi på de nære markeder. Vi eksporterer i stigende omfang til Norge, Sverige, Finland, Polen og det tidligere Østtyskland. Af lidt fjernere destinationer kan nævnes Grækenland samt visse områder i Fjernøsten.

For et par år siden opkøbte vi en af vore konkurrenter inden for branchen, Perfection A/S, København, der nåede at blive godt 100 år gammel. I 1997 blev samtlige aktiviteter overført til Kolding.

Meget har ændret sig siden 1886. F.eks er træbaljer blevet erstattet af plastemballage, produkterne har ændret sig, og miljøet bliver i dag også mere tilgodeset end dengang. For-



Novadan på Platinvej, 1998. Foto: Jysk Teleskop Foto.

målet er imidlertid det samme – idag som dengang – at levere rengøringsmidler til de til enhver tid bestående kundeområder.

Det har været spændende at være med til – ad forskellige omveje – at slutte ringen ved på en måde at genskabe den gamle koldingvirksomhed, Kaalunds Fabriker. Nu i form af Novadan A/S.