

G. S. Udvald

Jeg vil få lov til med denne anledning
å komme med en kortfattet
historikk

Ikke helt identisk
med den trykte Månekevers
profil i ESSO trykt

987

Den måte hvorpå jeg for 50 år siden ble
knyttet til Østlandske Petroleums Compagni
viser nok at det gamle kompani i like høy
grad som dagens ESSO forsto betydningen av
å være foran i konkurransen - selv om metodene
kanskje var litt annerledes.

Høsten 1913 - da jeg var 18 år gammel -
overtok jeg agenturfirmaet Harald Karud i
Fredrikstad, hvor jeg inntil da hadde vært
alt fra visergutt til kontorsjef - i egenskap
av firmaets eneste funksjonær. Dette firma
representerte Norsk-Amerikansk Petroleums
Company som den gang var Østlandske eneste
konkurrent i distriktet. Jeg kom til å
interessere meg sterkt for denne del av
forretningen - og det lyktes meg å få brakt
omsetningen godt opp - ved å ta en rekke
store kunder fra Ø.P.C.

En dag i mai 1914 fikk jeg telefon-oppringning
fra daværende kontorsjef Kalleberg som spurte
om jeg ville komme til et møte hos Ø.P.C. i
Oslo, han kunne ikke i telefonen si hva det
gjaldt.

Jeg reiste til Oslo - og etter en 2 timers
samtale med direktør Andresen var vi blitt
enige om at jeg i fremtiden skulle represen-
tere Ø.P.C. i Fredrikstad ~~og~~ ^{med Olevegs Samtidig} og være

ansvarlig leder for tank-anleggene.

Man snakker om at man nu lever i de unges tidsalder, men jeg tviler på at mange selskaper idag ville våge å satse på en 19-åring til en slik stilling - den var tross alt ikke så liten - det første året hadde vi en omsetning på ^{ap. 5} 3000 fat. Det vakte heller ikke så liten oppsikt i byen når annonsene kom i Fredrikstad Blad om at jeg hadde overtatt.

Forretningen var forøvrig den gang ^{lett} vinternasjonal - vi hadde helt frem til begynnelsen av 1920-årene et stort petroleums-salg fra Ø.P.C.'s Fredrikstad kontor til ^{Strömstad} ~~XXXX CCXXXXXX~~ m/omegn som fikk sine leveranser fra Tankodden.

Jeg begynte - som selskapet har gjort et stort antall ganger senere - med å effektivisere og rasjonalisere distribusjonen.

I mine gjemmer har jeg funnet det første salgsbrev jeg sendte - det het i enkelhet "Meddelelse", men det var nu et salgsbrev det var, slik lyder det :

|| Fra juni 1914 og helt til den første lastebilen kom i 1922, travet to hester foran tankvogner

4

ansvarlig for, og følte seg ansvarlig for at det brede publikum fikk olje til sine lamper, og det var den gang minst like viktig som besin til bilene er idag.

I 1914 var det riktignok elektrisk lys i Fredrikstad by, men det var fremdeles mange hus som var avhengig av petroleumslamper, og i land-distriktene var det bare lamper. Etterhvert som forsyningssituasjonen ble vanskeligere, ble presset fra kundene og fra publikum sterkere.

Jeg husker julen 1916. Vi hadde den gang stått uten petroleum i lengre tid, og fikk først forsyning 3 dager før jul. Da var situasjonen meget prekar, vi hadde press fra befolkningen som vanskelig kan beskrives, for alle var engstelig for at de ikke skulle få petroleum, og at de måtte feire julen i mørke. Da petroleum'en endelig kom holdt vi det gående i 3 døgn, og 1.juledags morgen fikk vi det siste lass ut. I disse 3 døgnene sto folk i kø hos kjøpmennene både natt og dag - men alle fikk nu lys til sine lamper den julen også.

Etter krigen og utover 20-årene ble også land-distriktene stadig mer elektrisifisert - og lampe-petroleumets betydning for vårt salg gikk nedover.

5
Motoriseringen av fiskeflåten og lyst-flåten var da allerede i full gang, som i Fredrikstad distriktet var av vesentlig betydning for olje omsetningen, og den som har stått på Cicignon i Fredrikstad en søndag aften og sett og hørt motorbåtene komme opp Glomma, kan forestille seg hva bare lyst-flåten i Fredrikstad distriktet sluker av brensel.

I 20-årene begynte også de som etterhvert skal bli våre aller største kunder å vise seg - billistene - og med dem tok bensin-omsetningen fart.

De første årene solgte vi bensin på fat og kanner gjennom en del kjøpmenn. I 1925 fikk vi våre første bensin-stasjoner - de var primitive men likevel litt av en severdighet den gang, og med dem fikk vi vår første tankbil.

Konkurransen ble hårdere etterhvert da andre selskaper hadde etablert seg, og prøvet på å vinne innpass. Det gjalt derfor som aldri før å vise den største aktpågivenhet.

Selv om våre produkter i 1920 og 1930 årene nådde frem til stadig nye forbruker-grupper, og omsetningen steg, var det i disse årene også mange vanskeligheter. Den økonomiske situasjon i etterkrigsårene og frem til begynnelsen av 1930 årene, med industri som sto stille, banker som gikk overende, konkurser, arbeidsløshet og pessimisme, satte oss alle på en hård prøve - og den gjorde det nødvendigt å vise den største aktpågivenhet med alt som het kreditt-salg. Heldigvis gikk vi ut av denne perioden uten å ha tapt et øre på vareleveringer.

6

I november 1934 begynte vi på et nytt og interessant kapittel: Da begynte vi med å markedsføre oljebrennere for boliger og industri. Det kom straks fart i salget av fyringsolje etterhvert som brennersalget øket. I 1935 kom salget av fyringsolje opp i 400.000 liter, og stigningen øket jevnt hvert år. I 1939 viste salget 2,8 millioner liter, Disse tall virker ikke store idag, men den gang var det meget i betraktning av at folk flest ennå stillet seg skeptisk til bruk av olje til oppvarming.

Da den økonomiske krise etterhvert gikk over, kunne vi for fullt utnytte den bredde vårt marked i virkeligheten hadde. Forbruket hos fiskere og motorbåt-eiere, hos billister, i industrien og i hjemmene steg med stigende velstand - og selskapets ekspansjon i Fredrikstad-distriktet var voldsom. Da krigen brøt ut i 1940 hadde ESSO alt salg av fyringsolje, mellom 70 - 80% av bensin-salget, og av de øvrige mineralolje-produkter hadde vi også 80 - 85%. Tankanlegget på Tankodden var sprengt, og selskapet sikret seg i 1938 en tomt på Gressvik for å bygge et tidsmessig landfast anlegg.

Men nok en krig satte en stopper for dette og for utviklingen forøvrig. For mitt eget vedkommende holdt jeg meg så godt jeg kunne til bransjen - i to år satt jeg som formann i Statens Gassgenerator-styre i Østfold - og i likhet med -vår felles venn- Fredrik Blom kunne jeg på denne måten også i krigstiden holde kontakt med våre stasjoner og med våre viktige kunder blant transportørene.

Også i de snart 20 år som er gått siden den annen verdenskrig sluttet har selskapets utvikling vært nærmest eksplosiv - men vi har nok i større grad måttet finne oss i å

7

ikke være alene på markedet. Konkurrentene har kjørt hårdt, med nye og forbedrede stasjoner og nye metoder for å få det de vel betrakter som sin rettmessige markedsandel - og det er vel ikke mer enn rimelig at de har fått den også i Østfold, men noe mer enn denne andelen har de ikke fått, og det er min oppfatning at de ikke bør få det heller.

Mange mennesker har jeg møtt i disse 50 årene - og mange gode venner har jeg fått. Det er nok Frithjof Lind og Odd Hauan jeg nu i mere enn en menneske-alder har hatt den nærmeste kontakt med. Vi minnes sikkert alle tre de mange ganger som vi har tråkket sammen fra kunde til kunde - og selv om vel ikke Frithjof og Odd nu har et så inngående kjennskap til kundenes økonomi og familieliv som de engang hadde, og selv om våre kontakter etterhvert ikke har vært så daglige som de en gang var, så har jeg alltid hatt følelsen av at den personlige kontakt i fullt monn har vært tilstede, og det setter jeg stor pris på.

Mange, mange andre har jeg hatt gleden av å arbeide sammen med mot et felles mål. Jeg vil gjerne få takke dem alle for all vennlighet, godvilje og støtte.

Det distrikt jeg nu forlater, Østfold, er et rikt distrikt, og et distrikt i sterk utvikling. Den bransje jeg forlater - bølgebransjen - er en uhyre interessant, men også en hård og krevende bransje. Det er mitt ønske for dem som nu skal overta, at de alltid vil finne bransjen like interessant som jeg har funnet den, og at de vil finne Østfold å være et distrikt som byr rike muligheter for den som vil satse for å utnytte den.

8

Og for Norske Esso som jeg hele mitt voksne
liv har vært så nær knyttet til, og som jeg
alltid vil føle meg bundet til - vil jeg
ønske all den fremgang som selskapet fortjener.
