

# Branche, hvor der ikke er, chance for at falde i søvn

**Horsensianeren, direktør C. O. Løvschal, der har været 40 år i Dansk Esso, kørte ud med sin første petroleum i tankvogn da han kun var fem år**



Direktør C. O. Løvschal.

C. O. Løvschal (62 år) har så at sige fået petroleum ind med modermælken. At det åbenbart har smagt ham godt, er hans 40 års jubilæum i Dansk Esso den 1. november en understregning af. — Det stod faktisk skrevet i stjernerne, før jeg blev født, at jeg skulle ind i oliebranchen. Det var fars mening, at jeg skulle den vej. Sådan blev det, og det har jeg faktisk ikke haft nogen grund til at fortryde, siger den kendte horsensianer, som, selv om han efterhånden har været mange år borte fra sin fødeby, stadig føler sig nært knyttet til den.

Det er muligvis sjældent, at to egenskaber som charme og dynamik kan forenes. I tilfældet C. O. Løvschal er det imidlertid lykkedes til fulde. Hvor han er, skal der altid ske noget. Hvor han er med, er der aldrig kedeligt. Selvom han ikke længere er nogen årsunge, har han alligevel bevaret noget af drengen i sig, og det er en ganske behagelig fornemmelse for hans store venne- og bekendtskabskreds.

## „Der er ikke så langt til Horsens“

Hans forbindelse med petroleum, olie og benzin er altså af gammel dato, meget ældre end 40 års jubilæet fortæller om. Sidst i tyverens begyndte han ved tysk Esso i Hamborg. Han kom hjem for at aftjene sin værnepligt og startede i 1931 ved Dansk Essos hovedkontor som rejsende. I 1934 sendte Esso ham tilbage til Horsens. I 1955 blev C. O. Løvschal afdelingschef i Næstved for Sydsjælland og Lolland Falster.

Tre år senere blev han hentet tilbage til hovedkontoret i København som salgschef. 4-5 måneder efter kunne han skrive assisterende salgsdirektør på sit visitkort, og senere kunne han smide ordet „assisterende“ væk. I 1960 blev han salgsdirektør, og da Esso foretog en ny opdeling af sit virkefelt, fik C. O. Løvschal stillingen som direktør for filial Vest med bopæl i Århus. Her er han bosat den dag i dag. — Så er der jo ikke så langt til Horsens, siger han.

*Skal man se nøjere på hans dagbog, vil man opdage, at han*

*de en hestetankvogn med Niels Lund på bukken, og som 5-årig fik jeg lov til at køre med til Stouby Klub. Det var kroen, men der var den klausul, at man ikke serverede for stedets re, kun for dem, der kom udenbys fra. Jeg fik bolsjer og alle de citronvand, jeg kunne drikke, men så måtte jeg ikke fortælle noget, når jeg kom hjem.*

Det ord holdt jeg. Ellers var jeg aldrig kommet ud at køre med Niels Lund igen. Hans kone havde et bageriudsalg i Lille Nygade. Her fik jeg tit en toøres og af og til endog en femøres kage. Jeg kørte med på hestetankvognen, så tit jeg havde lejlighed til det. Som ung kom jeg i lære i kolonial engrosfirmaet Julius Kysters Eftf. i Århus for at lære handel, og det var et vældig godt lærested. Senere gik turen så til Tyskland, hvor jeg var på kontor, lager og med tankbil på skift. Jeg husker fra den tid svagt, at der var noget, der hed stålhelme, og de ville slås.

— De har stadig 2 år og fire måneder tilbage i Dansk Esso. Er det, som det ofte siges, en hård branche?

— Hvad vil det egentlig sige, at en branche er hård? Oliebranchen er hård arbejdsmæssigt, men om den er det i sig selv, i sine forretningsmetoder, mener jeg ikke. Men der sker noget hele tiden. Nye organisationer skal man sætte sig ind i. Jeg har haft 40 år i Dansk Esso, hvoraf de fleste har været dejlige, enkelte knapt så morsomme. Jeg har aldrig haft chancen for at falde i søvn!

## Noget om lavpriser og „rigtige“ priser

— Og fremtiden?

— Det må være at bevare den markedsandel vi har, og den er forholdsvist stor trods mange konkurrenter. Lavprisselskaberne? Jeg synes ikke, man kan sige, de er dygtigere end de store, men de har chancen for at købe billigt engang imellem, når der er flydende ladninger. Vi andre skal levere alle steder. Lavprisselskaberne kan sætte sig på enkelte gode pladser, men vi er forpligtede til også at sælge, hvor markedet måske ikke er så stort.

*Det er også vores pligt at køre med store lagre, så vi kan tage en krisituation, når det kniber at få forsyninger frem en meget hård vinter. Den slags koster penge. Dertil kommer vort omfattende research-arbejde. Alle vore priser er undergivet monopolrådet, så vore priser er faktisk de rigtige. Man ser måske nogle blive millionærer på kort tid indenfor branchen, men det er ikke altid, det holder. Igenem de 40 år har jeg set nogen dukke op og forsvinde igen, så det er ikke helt let at blive ved med at have heldet med sig.*

Oliebranchen er fascinerende, netop fordi der sker noget ustandselig. Det, der f. eks. var god politik eet år, skifter måske til noget helt andet næste år. Og så skal man være klar til at omstille sig. Tidligere var der mange små købmandsstandere, i dag er der kun de meget store servicestationer. Jeg tror også, der vil gå mange år, før atomkraftværkerne slår igennem for alvor, så det er branchen ikke bange for. Vi har meget store reserver adskillige år frem. Vi er med i forskellige ting i Nordsøen. Det er nok dyrere at hente olien op på den måde, men det gør os mindre afhængige af, hvad der sker i olielandene.

## Ungdommen i dag

— Hvad betyder lukningen af Suezkanalen?

— At vi skal nedenunder Afrika. Som følge deraf investeres der mange penge i meget store tankskibe. Vi har tankskibe på over 500.000 tons. Jeg tror, der er planer om tankskibe på helt op til 1 million tons, men

hvornår det gennemføres, kan jeg ikke sige i dag.

— Der er startet en funktionærforening indenfor Dansk Esso.

— Ja, sidste år i december, fordi man også hos os har fundet det fornuftigt at organisere sig. Det er ikke nogen fagforening, men en forening der sammen med ledelsen arbejder til gavn for funktionærerne og selskabet. Fra starten har den fungeret i den retning, som var målet. Der har aldrig været tale om, at det skulle være en pressionsgruppe, men en organisation til gavn for begge parter.

— Ungdommen i dag?

*— Efter min mening har hovedparten af de unge indenfor forretningsverdenen en fin uddannelse. Det var rart, om de havde lidt mere praksis - eller at der var en bedre fordeling mellem unge og de lidt mere erfarne i forretningslivet. I gamle dage var man nok i den groft, at det hele skulle klares på erfaringen. Men det kan man ikke i dag - og naturligvis heller ikke uden erfaring. Det er mit håb, at firmaerne lærer at holde sig på midtervejen, så man kan udnytte de unges bedre uddannelse sammen med de lidt ældres erfaring. Det er nødvendigt, jo mere besværlig forretningslivet bliver.*

Jeg synes, at handelsungdommen er ualmindelig god til at dygtiggøre sig. På handelshøjskolerne møder man heller ikke alt det vrøvl, som man finder andre steder. Jeg har tillid til den ungdom, der har et passende antal erfarne folk til at støtte sig.

## „Horsens vil også fængsle Dem“

• I en årrække var De en meget energisk formand for Turistforeningen for Horsens og Omegn?

— Det var et interessant arbejde. Jeg kan huske, at vi stod overfor at skulle have en ny plakat. For første - og eneste gang i mit liv gav jeg udkast til en plakat. Den forestillede et fængselsgitter, og teksten var „Horsens vil også fængsle Dem“. Men bestyrelsen turde ikke gå ind for ideen. Da vi skulle lave en ny brochure, fik vi kontakt med den tidligere Horsens-journalist Viggo Barfoed, og han priste som „Ærbødiest“ Horsens i vers.

Det var også morsomt at være med til at starte den såkaldte høflighedskampagne, som blev berømt. Horsens er fortsat den by, jeg føler mig mest knyttet til. Her har le<sup>s</sup> de fleste af mine venner. Jeg ved ikke, hvad det er med Horsens, men der er en særlig atmosfære. Et af de mennesker, je<sup>s</sup> satte størst pris på i min Horsens-tid, var borgmester Robert Holm. Jeg forsømte aldrig no<sup>s</sup>en leilighed til at kigge ind til ham, når jeg efter min fraflytning af og til kom til by<sup>en</sup>. Og hver gang jeg fik en udnævnelse, lå der telegram fra Robert Holm.

Drengene i fødebyen var også festlige. Den gang fandt der kampe sted mellem drengene i Villavej og Gasvej. Det var en slags principalsag. Drengene skal jo slås engang imellem. Jeg boede ganske vist ikke i nogen af gadern men Eigil og Ove Hede Nielsen rekvirerede mig når det gik løs mod drengene fra Villavej. Det var nu ret fredsomligt. De knipler vi brugte var sammerullede aviser, så der var ing en fare ved det.

Fra min pure ungdom erindrer jeg, at en mand ved navn Røigaard kørte taxa med en Gideon bil bygget hos Kramper i Horsens. Det var en af den slags med udvendigt balthorn. — Erindringer fra oietiden?

— Vi havde en forpagter i Slagelse, som vores distriktchef vede at overtale til at pudse bilvinduene, når kunderne kom ter benzin. Da han to måneder senere kom og spurgte, hvordan det nu gik, svarede forpagteren:

*Jo, service var der skam, selv om det var på en lidt anden måde. Han havde været en tur i Flensborg og købt nogle særlige svampe. Dem solgte han til kunderne, så kunne de selv pudse ruderne. Han syntes, at det gik mægtig godt.*

Der var også en mand, der drev en meget stor forretning. Service var der til gengæld ikke noget særligt af I gængs forstand, men forretningen var åben døgnet rundt, og der stod altid en kande kaffe klar. Det benyttede ikke mindst lastbilchaufførerne sig af. Hvoraf man ser betydningen af, at sælger og kunder kan godt sammen.

— Reklamens betydning?

Det er mit indtryk, at kampagnen med dyrebillederne er det bedste, vi nogensinde har lavet. De har flyttet kunder fra konkurrenterne til os. Man kan altså se, hvor meget børn kan bestemme. De vil nemlig have billederne, slutter direktør Løvschal. På jubilæumsdagen vil der være åbent hus i hjemmet i Skåde Bakker, Arnakvej 76, Højbjerg. Huset er stort — den dag måske ikke stort nok.

P. N.