

En krønike om Knud Hansen selskaberne og
folkene der aldrig siger nej

På landevejene med kulde og varme



og Knud Hansen, at de ikke kom retur. Det var simpelthen for fristende for d'herrer wholesale'ere at bruge de danske kølecontainere som gratis lager.

Trods alle vanskeligheder virkede hele konceptet. Men Knud Hansen måtte som så mange andre opfindere opdage, at når man får en god idé, så griber andre den. Slagterierne syntes, at det var den rigtige løsning, men samtidig for stor en mundfuld for vognmanden fra Hellerup og Kruså. De måtte hellere selv klare resten. Det gjorde de så og købte Knud Hansens seks containere. Siden blev det til mange containere og roll-on-roll-off skibe.

- Jeg fik ikke en krone for at få idéerne og gennemføre forsøgene, erindrer Knud Hansen. Og jeg kan ærligt talt ikke huske, om jeg ærgrede mig. Jeg tror nu nok, jeg var ret skuffet. Men det kan jo også være, at jeg ganske enkelt havde for travlt til at sørge. Det var nemmere at få nogle nye idéer og prøve dem af. Stærkt gik det jo dengang i 50'erne, siger vognmanden, der opfandt Nordsøens container-system.

Fra morgen til midnat

I starten kørte hele firmaet fra Yuki og Knud Hansens private bopæl. I kælderen var der et lille kontor. Der stod fjernskriveren, der sad kassedamen, to disponenter og Knud Hansen selv - i det omfang han ikke styrtede omkring ude i byen. Sidenhen blev der bygget til ude i haven. Men da naboerne begyndte at snakke om et »negerkvarter«, blev det i 1969 til moderne lokaler i Vallensbæk. Og så var der jo værkstederne ovre i Kruså.

Andre i branchen koncentrerede hele virksomheden ved grænsen. Men Knud Hansen så på omkostningerne. I de tidlige 50'ere kostede en ekspressamtale fra København til Jylland fem kroner - eller det samme som ti liter sødmælk. En københavnsk frugtimportør sad ikke og ringede rundt til virksomheder i Sønderjylland. Det var ikke bare for dyrt. Der kunne

Hus med automatisk lineskift på maskinen

Knud Hansen har aldrig været nervøs for at sætte tingene hurtigt i værk og leve med lidt specielle vilkår. Som f.eks. da han i 1951 etablerer afdeling i Kruså. Det er nødvendigt at være nær ved grænsens speditorer. Og lige ned mod tolden ligger der et meget, meget gammelt hus. Det er faktisk nær ved at vælte. Men her kan Knud Hansen komme til. Hellerre etablere sig i et skævt hus og være på det rigtige sted end kun at sidde pænt i den anden ende af landet uden kontakt med grænsen og dens problemer.

Huset er så skævt, at skrivemaskinerne skal stables op på en helt speciel måde. Ellers løber valsen automatisk over i den ene side. - Men hvad, konstaterer Knud Hansen tørt. Så skal folkene derovre da ikke spille så megen tid på lineskiftene.

Kruså-afdelingen bliver forøvrigt det første kontor på det sted, hvor der er telex. På den tid en kæmpefordel. I løbet af dagen får hovedafdelingen i København styr på alt, som bilerne læsser rundt omkring på slagterierne. Tallene går pr. telex til Kruså. Og når vogne kommer frem, ligger papirerne klar. En sensation i de tidlige 50'ere.

Folkene ved telex- og skrivemaskiner kommer dog ikke til permanent at arbejde på



skråplanet. Knud Hansen indretter sig på Krusågård, hvor svinestalden bliver til to lejligheder, kostalden til værksted, og laden til lager for bl.a. bananer og æbler. Siden kommer der en hal til 18 lastbiler. Og at Knud Hansen ikke som aftalt siden hen kan overtage det hele til en rimelig pris, ærgrer ham i dag. Der var et løfte, der ikke blev holdt. Men hvad - Knud Hansen har tidligt fået færten af, at den dansk-tyske motorvej vil komme. Han ved også hvor. Så han har købt grund i Padborg. Her står alle maskiner og PC'ere i dag aldeles lige. Lineskiftet foregår kun efter ønske. Men, der var engang!



Det går rigtigt godt for Knud Hansen ved starten af 70'erne. Overalt på Europas store veje ser man de blå vogne med KH-mærket. Har en chauffør problemer, kan han stort set bare vente. Der kommer med garanti en kollega forbi. Her ligger en DAF lunt i svinget ved østrigske Villach.

Om igen Mercedes

I de tidlige 60'ere var det slut med forslugne benzinatorer til kølekompressorerne. De første dieselmotorer kom fra Mercedes til Thermo King i Minneapolis, hvor man skilte dem ad, sleb krumtapakslen, justerede og samlede dem igen. Alt sammen fordi en kølemaskine ikke tåler for kraftige vibrationer. De ufejlbarlige Mercedes-folk rystede på hovedet. Og da de ikke ville lytte til fornuft, måtte Thermo King selv gøre det fornødne.

Det var måske lidt dumt af Mercedes. Efter fem år

Et bankskift

Transportbranchens tradition for hurtige afgørelser og klare udmeldinger har sat deres præg på Knud Hansens handlinger. Også når det gælder forholdet til den danske storfinans. Fra den beskedne start ude i Hellerup er firmaet kunde i en af de store banker. For den har en afdeling rundt om hjørnet. Det går udmærket igennem alle årene med vækst og en stadigt stigende grad af soliditet. Så stor er Knud Hansens forbavselse, da han engang i 70'erne bliver inviteret til møde i bankens hovedsæde.

Der bliver han overraskende præsenteret for den administrerende direktør. Han har en kontorchef med, der ifølge direktøren lider under det problem, at vognmand Hansen ikke vil aflevere et budget. Og når han nu ikke vil det, så må Knud Hansen jo forstå, at kontorchefen ikke kan afgive de udtalelser, der er nødvendige for, at der »fortsat kan føres forhandlinger på det niveau, hvor han befinder sig«.

Knud Hansen spørger pænt, om han ikke kan vende tilbage om en dag eller to? Det er i orden. Men han lader bilen stå, går lige rundt om hjørnet og op i den nuværende Den danske Bank, og spørger efter den ordførende direktør, som Knud Hansen kender fra nogle selskaber. Han er desværre ikke hjemme. Men Knud Hansen kan da komme til at hilse på en fra finansafdelingen. Og ind kommer en yngre mand, der lige er blevet udnævnt til finansdirektør. Knud Hansen sætter ham ind i situationen, han er kommet i efter at have haft den samme bank i 25 år og pludselig bliver afkrævet et budget. Han for-



Den senere ordførende direktør i Den danske Bank, Knud Sørensen, er kendt som en god lytter. Og han kan bestemme sig hurtigt. Knud Sørensen er manden, der på stedet forstår Knud Hansen, da denne henvender sig for at foretage et omgående bankskifte. De to gange Knud taler samme sprog, og banken får en ny og tilfreds erhvervskunde. (Foto: Kgl. Hoffotograf Klaus Møller).

klarer kort og kontant, at han da ikke aner, hvad han skal køre med i næste uge. For firmaet transporterer jo slagteriprodukter, altså hvad der er at sælge her og nu. Om det bliver Nordtyskland, Grækenland, Spanien, Italien eller Frankrig og hvor mange tons? Jamen, det vil være rent gætteværk at konstruere et budget.

- Jeg skylder ikke noget væk. Men selvfølgelig er jeg nødt til at have en bank. Pengene kommer ikke jævnt ind. Og kassekreditten kan da løbe med en halv million på hver side af nullet. Der går to-tre minutter, så siger Den danske Banks Knud Sørensen:

- Det er i orden. De kan bare flytte Deres konti over til os.

Og så er der ikke mere at sige om den historie. For sådan bliver det. Og samarbejdet har siden været aldeles gnidningsløst.

sag slut. Helt slut! Flere chauffører, der på grund af det muntre liv de små listige steder undervejs har været så uheldige at miste kørekortet, får en ny chance af Øgendahl. De kan arbejde på værkstedet, hvor de som noget helt nyt må høre på Øgendahl hver dag. Det er rigeligt straf for de fleste.

»Kongen af Kruså« har det som landbetjenten af den gamle skole: Han når aldrig at slide en blyant op. Ting skal huskes og klares mundtligt. Og folk, man ikke kan få en hæderlig aftale med, er alligevel ikke værd at have med at gøre. Han har det hele oppe i hovedet og har specielle aftaler med alt og alle i det hæsblesende transportmiljø ved Kruså. Når Øgendahl handler, foregår det, som var det på Hjallerup, Kliplev eller Kloster Marked. Han kan blande alt mellem himmel og jord ind i en forhandling og alligevel bevare overblikket og komme godt frem til en aftale.

Robert Øgendahl er svær at blive klog på. Han kan råbe og regere. Men samtidig fornægter drengen fra den store børneflokk ved Lemvig sig ikke: Han er bibelstærk og kan et korrekt citat til enhver lejlighed. Han har sin helt egen moral, som f.eks. da han fnysende arrig har grebet en chauffør i at stjæle en italiensk pære fra en netop ankommet kasse:

- Hvis du endelig skal stjæle, så burde du i det mindste tage hele kassen. Nu lander den kasse, hvor der mangler en pære, hos en lille købmand. Og hele hans fortjeneste på de 24 pærer lå måske i den ene, som du har spist. Vil du virkelig være bekendt at gøre det over for en lille købmand?

Robert Øgendahl er helt sig selv. Han gør tingene på sin egen måde. Kruså-afdelingens samlede liv og aktiviteter er lagret oppe i hans hoved, der kører i intens døgn drift, medens han råber til højre og venstre, så selv de mest larmende ældre dieselmotorer bliver overdøvet. Da han i 1975 får en hjerneblødning, har firmaet svært ved at finde ud af noget som helst i Kruså. Han kommer stærkt igen. Men selv de

stærke har deres tid. Og da Knud Hansens vognmandsfirma i 1978 bliver solgt til Sv. Aa. Barsøe, vælger han at sige stop og forsøger at slippe af. Robert Øgendahl huskes fortsat blandt Knud Hansens medarbejderne fra de gamle dage. De omtaler ham stadig med ærefrygt. Og de mindes kun en gang, hvor han for alvor gik i knæ. Det var den dag, hvor han blev ramt af en forhammer.

To stærke naturer og to stærke profiler: Knud Hansen og værkfører Robert Øgendahl, »Kongen af Kruså«. Billedet er fra en udstilling i Ålborg i 1965, hvor de for en sjælden gangs skyld begge to er i det pæne tøj - Knud Hansen dog uden slips. De har deres helt egen respekt for hinanden. Når Knud Hansen melder sin ankomst til Kruså, sørger Øgendahl for, at alle rydder op, så der er pænt og ordentligt, når chefen ankommer i sin elskede Ford Lincoln. Ingen kan jo lide at skuffe Knud Hansen. Andre gange dukker Knud Hansen pludseligt og ganske uanmeldt op for et øjeblik senere at stå inde på værkstedet iført kedeldragt og den sædvanlige sixpence for at arbejde på en vogn sammen med en lærling. Så er det uofficielt, og der snakkes ikke særligt om det besøg. Men Knud Hansen har iøvrigt ry for altid at være den samme kontante og umiddelbare mand, hvad enten han har mørkt tøj eller kedeldragt på. Robert Øgendahl har det lige sådan på sin facon. Han er ens og helt sig selv hver eneste dag.



sagde kølefolkene fra Minnesota til dieselfolkene fra Stuttgart: Vi kan ikke bruge jer mere. Da havde de fået deres egen motor - fremstillet i Japan. Den var også firecylindret. Men her var alt afvejet. Der var ikke en stump, der ikke holdt vægten på gram. Motoren gik fuldstændigt stille og roligt. Det gør de japanske maskiner forøvrigt stadigvæk.

Midt i 70'erne udgjorde kølemaskinerne nær ved tyve procent af Knud Hansens samlede omsætning. Det voksede helt naturligt, medens han fik flere og flere hjul i gang ud over Europa. Den tanke havde aldrig strejft Knud Hansen, at det var kølemaskinerne alene, der skulle sættes på. Han var jo vognmand med hovedet fuldt af tanker om, hvor hvilken vogn var nu, om lasten havde det godt, hvordan chaufføren klarede det, og om der var en ny kunde, han skulle kigge forbi hos.

Det hele kørte på skinner, og forretningen havde trods sin størrelse et omfang, hvor Knud Hansen stadig selv kunne overskue det meste og vide, hvad der foregik. Ude i Vallensbæk lå en fin ny administrationsbygning, hvor de store veje mødes. I Padborg blev der bygget nyt i 1976. Det passede med, at motorvejen kom, og det fælles dansk-tyske toldområde åbnede to år senere. Administrationen lå i København og alt med reparationer, service osv. var ovre ved grænsen, hvor de fleste af vognene kom forbi. De første tanker om en udbygning med filialer

En nødhjælpstransport til de jordskælvramte i Marokko afgår fra Bengtassevej i Hellerup i 1960. Den daværende TV-Avis, TV-Aktuelt, er mødt frem med det fine Ariflex 16 mm kamera. Og flere journalister fra de københavnske dagblade skriver om transporten, der er blevet lagt i Knud Hansens sikre hænder. I forgrunden ses Richard Nyaa - igennem mange år kendt som vognmandsbranchens bedste prokurist. Han er en af de allerførste ansatte hos Knud Hansen, og han lever fuldt og helt for sit firma. Han arbejder lige som sin chef fra morgen til midnat. Og først i vognmandsfirmaets seneste tid i 70'erne begynder han at slappe lidt af. Da går han allerede hjem ved otte-tiden om aftenen.

