

”Forretninger er som et ægteskab – man indgår en aftale og det skulle helst holde”

Erik Bank Lauridsen er flasket op med forretninger på sodavandsfabrikken Baldur og har lige siden haft gode menneskelige relationer som den røde tråd i de mange og vidt forskellige investeringer – måske også snart som hotelkonge i Esbjerg



”Jeg lægger stor vægt på, hvordan mennesker er. Jeg vil aldrig kunne drive forretning med nogen, jeg ikke kan lide”

Profilen

Flaskerne blev hans skæbne. Men der er løbet meget andet gennem karrieren end Baldur og Cocio for forretningsmanden Erik Bank Lauridsen.

Han har grundlagt formuen på sodavand og cacao-mælk. Siden investeret i en meget

bred vifte af virksomheder. Og den nærmeste fremtid gør ham – måske – til ny hotelkonge i Esbjerg.

Han kunne også bare drive den af i sit hus ved Fuen-girola og dase komfortabelt med en egenkapital på sol-siden af en kvart milliard. Men det ville kede ham.

”Jeg vil gerne se tingene gro. Jeg synes jo også, jeg har en forpligtelse som erhvervsmand. Man skal ikke bare sidde på sin flade røv og nyde det, men fortsat præstere,” siger den 65-årige Erik Bank Lauridsen fra Hjørring.

Han er ellers lige kommet hjem fra 14 dage på Solkysten og har da også sans for at nyde livet og frugterne af mange års hårdt arbejde. Den sympatiske mand er uden tvivl godt selskab i det gode liv med gode venner, som han og hustruen Dorte sætter højt.

Men de er ikke kommet sovende til noget. Hårdt arbejde samt iværksættergenet og evnen til at se nye muligheder er han bogstaveligt talt flasket op med.

Under Besættelsen måtte hans far opgive at rejse kapital til et byggemarked og produktion af køkken-elementer. Så den entreprenante tømrer kastede sig i stedet over brygning af hvidtøl, der siden blev til sodavandsfabrikken Baldur i Esbjerg.

Opflasket med arbejde

”Han havde mange gode ideer. Han var en viljekraftig herre, som godt kunne være lidt hård ved sine omgivelser, men også på en god og humoristisk måde. Men han var også kærlig, og vi havde det godt, selv om vi ikke altid var enige om forretninger. Han vidste, hvad han ville,” lyder skudsmålet fra sønnen, som har arvet faderens sans for åbne øjne og nye muligheder.

Erik var midt i 20-erne, da han vendte tilbage til familievirksomheden efter uddannelse og seks års arbejde som revisor.

”Der var jo ikke råd til at have mig siddende på kontoret, så jeg startede som chauffør. Så det var ud

med lastbilen kl. fem om morgenen med sodavand og nogen gange også hjem og hjælpe med produktionen om aftenen. Det var sgu hårdt arbejde,” fortæller Erik Bank Lauridsen.

Dengang foregik distributionen med salgsvogne, der kørte rundt – også til de helt små kunder og private hjem – og sønnen kom, så og spurgte til det hele med friske øjne. Strategien blev ændret fra salgsvogne til afsætning på kontrakt med store kæder som Fakta, Løvbjerg og Brugsen.

En hård skole

”Jeg var nok foregangsmand for det med distributionen, og her var min far og jeg ikke altid helt enige. Det var jo også store investeringer i bl.a. emballage der skulle til, og det var vældig dyrt dengang. Den gamle kunne godt være bange for, om bukserne kunne holde. Men det gik jo, for vi arbejdede hårdt.”

Markedet var også hårdt med bittesmå marginaler og slagtilbud med f.eks. en kasse sodavand til en ti'er.

”Men det er også noget, man lærer af – hele den i opvækst i en branche, hvor man får klø, hvis man ikke gør det ordenligt. Jeg fik et bredt kendskab til produk-

tion og distribution af fastmoving consumer goods. Det er noget, jeg sidenhen har haft glæde af.”

Det var en hård skole for den håbefulde søn, som mistede sin bror og kompagnon få år efter, de havde overtaget Baldur. Kurt Bank Lauridsen, der var teknisk uddannet og stod for produktionen, døde i 1980 – ’alt for tidligt’. Men Erik drev familievirksomheden videre til nye højder.

Da de overtog, blev der produceret omkring 5 mio. flasker om året, og da han i 1997 solgte den sidste andel til Albani, blev der tappet 100 mio. flasker sodavand og øl.

Erik Bank Lauridsen stiftede sit holdingselskab, da de første 2/3 af Baldur blev solgt i 1992.

”Tanken var at sprede aktiviteterne og se, om vi

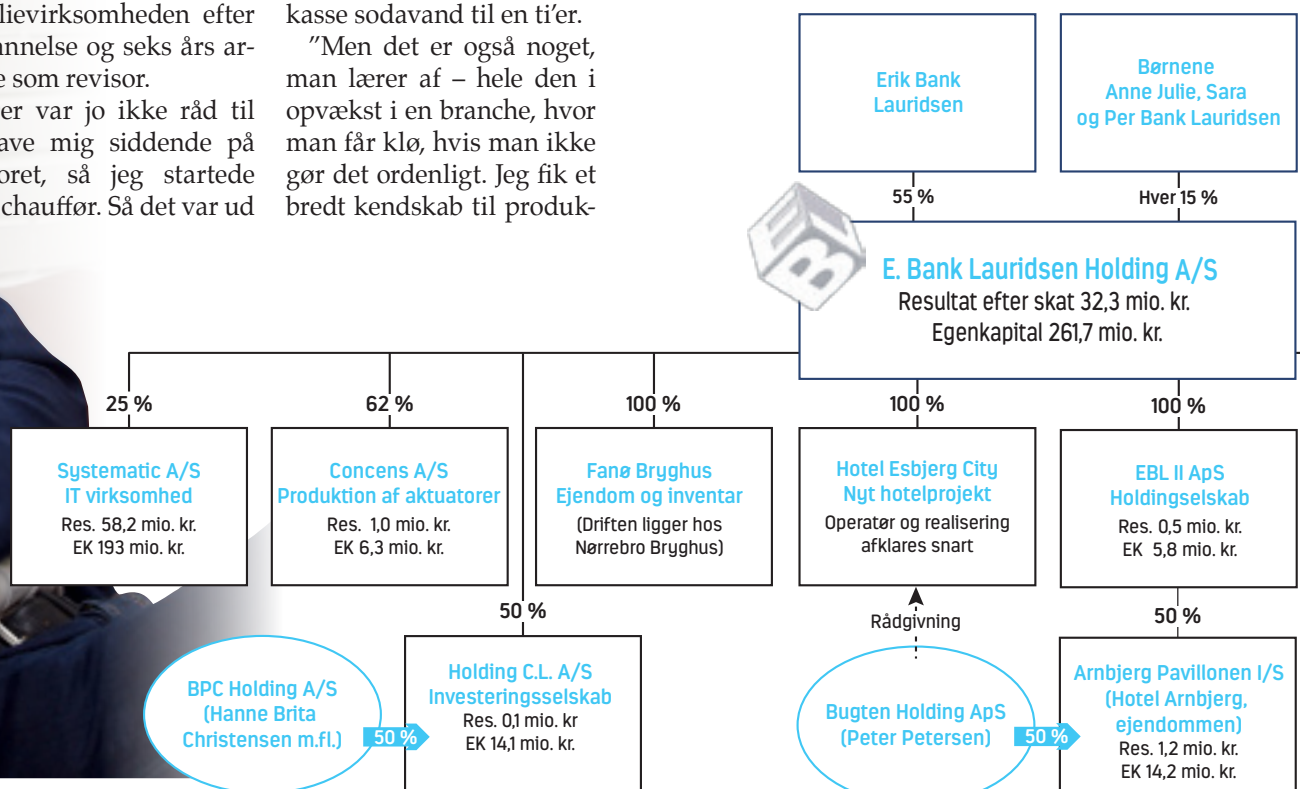
kunne opbygge tre forretningsben: Værdipapirer, ejendomme og aktive erhvervsinvesteringer. Det har hele tiden været min strategi, og den har vi faktisk fulgt lige siden.”

Og investeringerne blev spredt. Også i dén grad. Lige fra IT og ejendomme over produktion af aktuatorer, brillestel og light pommes frites til f.eks. vedvarende energi, eksklusive fødevarer og reparation af forsikringskadede biler i Polen.

Set fra sidelinjen kan det være svært at se den røde tråd. Men der er i hvert fald én – den menneskelige dimension og relation.

”Det er lysten til at skabe noget sammen med andre,” forklarer Lauridsen selv.

”Jeg lægger stor vægt på, hvordan mennesker er. Jeg vil aldrig kunne drive





Skæbnen for det 13 etagers nye hotel i centrum af Esbjerg bliver afgjort indenfor de næste tre måneder.

forretning med nogen, jeg ikke kan lide. Jeg tror simpelthen, at hvis man har det godt sammen, så præsterer man bedre. Det er en af mine grundfilosofier."

Kigger på personen

Hvordan udvælger du investeringsemner?

"Jeg vil gerne have, at folk selv har hånden på kogepladen. Vi behøver ikke være majoritetsaktionærer – vi vil faktisk helst være minoritetsaktionærer. Og vi vil ikke efterlade et hul – der er ikke én eneste, der har tabt en krone på nogle af de investeringer, vi har foretaget."

Hvad kigger du efter i et nyt projekt?

"Jeg kigger selvfølgelig på projektet, men også på manden. Og så bruger jeg meget mine omgivelser. Mange af de beslutninger, vi har taget gennem årene, er taget hjemme ved køkkenbordet med Dorte som sparringspartner."

Hvad kigger du på hos manden med ideen?

"Jeg kigger på mandens natur. Det gælder jo for os

allesammen i en eller anden udstrækning. At drive forretning er som et ægteskab – man indgår en aftale, og det skal helst kunne holde."

Sådan var det også, da han i 1993 investerede i IT-virksomheden Systematic. Forløbet ligner både en forelskelse og et særdeles givtigt fornuftsægteskab.

De 25 pct. ejerskab har udviklet sig til koncernens helt store guldæg, siden den daværende direktør for afdøde Varde Bank inviterede Lauridsen med til Aarhus for at kigge på en virksomhed, der manglede kapital.

Guldæg med visioner

"Jeg har ikke en skid forstand på IT, men jeg kunne godt se noget i menneskene bag – specielt hovedaktionær Michael Holm. Hans visioner og tilgang til andre mennesker har jeg været begejstret for lige siden. De er grunden til, at han nu har en virksomhed med 1000 mand."

Systematic er i dag det

største privatejede IT-hus i Danmark og har i år annonceret flere store ordrer, bl.a. en aftale med USA's militær til en værdi af 1,5 mia. kr.

Det er et ædrueligt gæt, at E. Bank Lauridsen Holding A/S skal sætte endnu flere penge i arbejde de kommende år – alene fra Systematic-indtægterne.

Det bliver dog næppe til en tredje tur med flaskerne. Lauridsen gjorde i 1999 comeback på området ved at købe 2/3 af Esbjerg-ikonet Cocio fra en amerikansk koncern med det lokale IAT Holdning som medejer af resten.

"Jeg savnede jo nok klirren af flasker, selvom det er gået ud under hørelsen undervejs – eller også var det rockmusikken i mine unge dage," griner han. Forklaring følger.

Godt salg af Cocio

Cocio var nedslidt – både som brand og i produktionen – og fik den helt store tur. En helt ny, toptunet fabrik blev indviet i Kjersing i 2002, hvor Arla overtog halvdelen af ejerskabet.

"Det var ud fra en strategisk betragtning om, at hvis Cocio virkelig skulle udvikle sig, skulle vi have basalt styr på leverancen af mælk. Arla kunne se noget i vores produktionsanlæg og synes, det var en superfabrik. De ville gerne købe sig ind, og så kunne vi også producere Mathilde chokolademælk i flasker og på den måde eliminere en konkurrent," lyder det pragmatisk om den hurtige exit, der blev fuldbyrdet i 2008, hvor Arla købte resten. På ti år var værdien tildoblet til knap 400 mio. kr.

Nu plejer han sin kærlighed til produktion ved daglige besøg hos datterselskabet Concens, der producerer aktuatorer (små elektro-fættre, der f.eks. driver hæve-sænke borde) og praktisk nok bor i samme bygning som kontoret på Øresundsvej.

Den allernærmeste fremtid skal bruges på en afklaring for projektet Hotel Esbjerg City, hvor bølgerne i den offentlige debat er gået næsten lige så højt som de planlagte 13 etager.

"Jeg kan ikke se, hvorfor

"Vi skal finde en hotelkæde, der kan tilføre Esbjerg noget nyt. Kan vi ikke finde en god løsning, så må vi lægge det på hylden"

Esbjerg ikke skulle være på lige fod med andre byer og være åben overfor udviklingen. Jeg er selvfølgelig ikke tilhænger af højhuse placeret uden logik, men jeg synes helt klart byen skal være visionær og have nogle pejlepunkter," siger investoren.

Han har hidtil holdt lav profil i debatten, hvor partneren Peter Petersen fra Hjerting Badehotel har været idé- og talsmand. Petersen er nu trådt ud som investor, men er fortsat rådgiver på projektet, som – måske – snart går i gang.

Nyt stort hotel - måske

"Lige nu drejer det sig om at få alle ender bundet sammen, få den endelige byggetilladelse og finde en operatør til driften. Vi skal finde en hotelkæde, der kan tilføre Esbjerg noget nyt – det er visionen. Kan vi ikke finde en tilfredsstillende løsning, så må vi lægge det på hylden," lyder

det dog nøgternt nu – med en dør på klem for andre projekter på grunden.

"Det er ikke ensbetydende med, at vi løber fra nogle aftaler – heller ikke der. Vi har sagt, at vi vil investere i et parkeringshus sammen med kommunen – og vi løber ikke fra vores ord".

"Men vi håber stadig på det hotel, for vi synes, det er et rigtig godt sted for Esbjerg at have et godt hotel med en fantastisk udsigt fra alle etager."

Projektet har fyldt meget de sidste tre-fire år – 'alt

for meget'. Og der skal ske en afklaring indenfor de næste tre måneder. I givet fald kan man gå i jorden, så snart vejret tillader det til foråret. Investeringsbudgettet på ca. 150 mio. kr. kan man sagtens løfte, men det hele bliver ikke 'smækket på rødt'.

Satser ikke for hårdt

"Vi har selvfølgelig en god egenkapital og en god indtjening, men der skal også mange penge til, hvis det går skævt. Det går godt i Esbjerg i øjeblikket, men det er jo ikke sikkert, at det gør det om et år eller to eller tre. Man er nødt til lave noget, der kan holde."

Hans personlige fremtid skulle gerne byde på lidt mere fritid til bl.a. huset i Spanien, hvor han og Dorte nyder at lege håndværkere samt interessen for golfspil og gode biler.

"Jeg kan også godt lide god vin og gode venner. Det er fanme dejligt – det

er dét, der gør livet værd at leve, og det har vi både herhjemme og i Spanien."

Og så er der jo lige guitareren, hvor han også spiller med sønnen Per, der har lært det af den gamle. Han spiller helst klassikere fra bl.a. Procol Harum, Eagles og Beatles, men er egentlig for generet til at spille offentligt, påstår han.

Som ung revisorelev havde han sjovt nok både Beatles-hår og bijobs ved halballer og anden kalas, hvor han på en aften tjente lige så meget som en uge på kontoret...

Ny generation i gang

Det familiære samspil fungerer også fint på kontoret, hvor generationsskiftet, så småt er i gang. Per og datteren Sara arbejder allerede i kompagniet, mens Anne Julie læser IT og kommunikation i Aarhus.

"Men jeg gør alt, hvad jeg kan, for at narre hende til Esbjerg," griner faderen, som afslører en bagtanke med koncernens tre forretningsområder:

"Så kan der blive noget til hver, hvis de ikke kan blive enige."

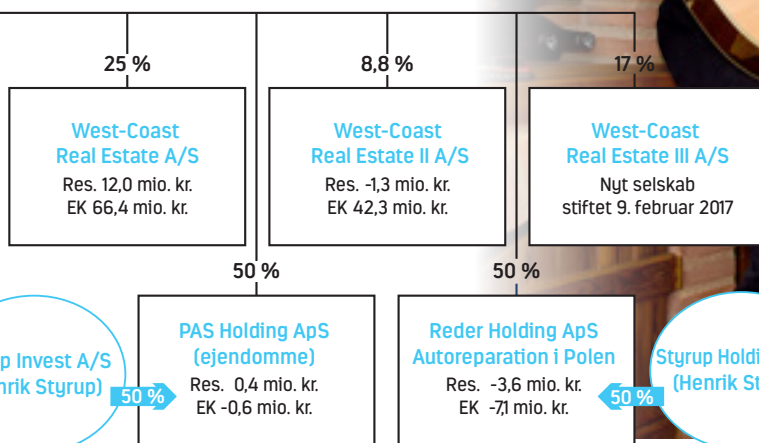
Hvad driver dig ud af sengen om morgenen – og hvor længe gider du blive ved?

"Det er sgu da Dorte, der skubber mig ud," griner Erik Bank Lauridsen.

"Jeg havde engang en leverandør, der kaldte os Hr. og Fru Myre – nok fordi han mente, vi var myreflitte dengang. Men jeg gider blive ved, så længe det er sjovt. Den dag, hvor det ikke er det, skal man finde på noget andet."

Tekst og foto: Kurt Henriksen

Uddrag af selskaber
Kilde: 2016-regnskaber/CVR
og E. Bank Lauridsen Holding



Som ung revisorelev spillede Erik Bank Lauridsen bl.a. til halballer, og han spiller nu mest med sønnen Per – her hjemme i vinkælderen.