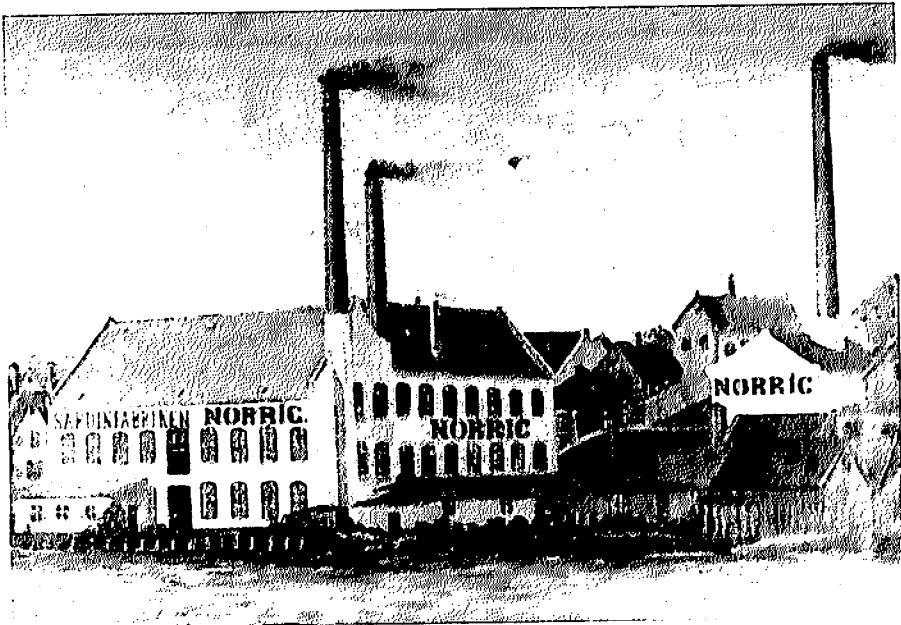


John G. Johnsen

"Sardinfabriken Norrig A.s" gjennom 90 år



"Styret i Norrig Hermetikkfabrikker A.s har etter drøftelser med bedriftens tillitsmenn sendt ut permisjonsvarsel for 55 av sine 58 ansatte i produksjonen i åtte uker fra 14. februar. Samtidig vil man trekke inn to stillinger i administrasjonen."

Denne meldingen preget forsiden til Stavanger Aftenblad 31. januar 1975, og var et kraftig varsel om alvorlige problemer for den gjenværende del av hermetikkindustrien. For Norrig sin del ble driften tatt opp igjen, men tre år senere, i mai 1978, fortalte nye førstesideoppslag i Stavanger-avisene at "Norrige Hermetikkfabrikk legges ned om seks uker". En syttiårig epoke var over for firmaet, en hundreårig epoke for byens hermetikkindustri var på hell. I dag, nesten 20 år etter, er Norrig fremdeles oppegående, med solide resultater og et vitalt bevis på at det var mulig å skape et liv etter hermetikkindustrien.

I denne artikkelen er siktemålet å trekke opp hovedlinjene i firmaets nittiårige historie. En spesiell vekt vil bli lagt på de siste 35 år. Bakgrunnen for dette er at disse årene var særlig begivenhetsrike både for firmaet og bransjen som helhet. Dermed kan Norrig tjene som eksempel både på strukturendringen i 1960-årene og omstillingen/nedleggningene i siste halvdel av 1970-årene.

Gründerne

Hvordan er det mulig å starte en hermetikkfabrikk på mindre enn to måneder? Dette er et nærliggende spørsmål i forbindelse med etableringen av A.s Sardinfabriken Norrig i 1906. Den formelle registreringen av firmaet foregikk 23. juni, og allerede 10. august kunne fabrikktilsynet godkjenne lokalene og konstatere at 14 personer var i arbeid. Svaret på spørsmålet er nok at en del arbeid må ha vært utført på forhånd av initiativtakerne til firmaet. Tomten, på snaut 1000 kvm, var kjøpt i mars av Johan Stavnem, og daglig leder var allerede engasjert da firmaet ble etablert. Men uansett om noe var gjort på forhånd, så krevdes både handlekraft og erfaring for å få en fabrikk driftsklar i løpet av så kort tid.

Initiativtakerne bak firmaet hadde både allsidig erfaring og handlekraft i rikt monn. Ihvertfall dersom vi skal dømme utifra dem som utgjorde bedriftens første styre. Johan Stavnem var den som hadde eiendommen. Han var født i 1869, og som mange av hermetikkgründerne hadde han bakgrunn fra internasjonal skipsfart, bl.a. som styrmann. Med seg i firmaet fikk han Erik

Tittelside:
Maleri av fabrikk fra ca. 1915. Maleren er ukjent.
Norrige a/s

Painting of the cannery ca 1915. Artist unknown.

Stavanger bys industrielle og tekniske utvikling, 1912, hadde følgende presentasjon av firmaet:



A^S SARDINFABRIKEN NORRIG, STAVANGER.

konstitueredes den 23. juni 1906. Direktionen bestaar av d'herter Johan Stavnem, Andreas Fjeldsaa og Jakob B. Natvig. Sidstnevnte er selskabets disponent. Byggearbeidet blev straks igangsatt paa den indkjøpte særdeles heldig beliggende tomt inde i østre bydel, Lervik, og allerede den 13. august samme aar kunde driften paabegyndes med fuld kraft. Hovedartikkelen har været sardiner; men ved siden herav har man ogsaa nedlagt makrel og sild paa forskjellige maater.

Oprindelig var anlægget beregnet paa en produktion av 500 000 æsker pr. aar; men da salget litt efter litt økedes kunde man allerede i 1908 gaa til en større utvidelse av fabriken samt nyanskaffelse av maskiner, hvorved produktionen fordobledes.

Av samme grund foretokes atter i 1910 og 1912 endda større utvidelser. Efter disse er produktionen kommet op i 3/4 000 000 æsker om aaret.

Efter andragende fra Norrig opnævnte den norske regjering ifjor dr. chem. R. Lund som fabrikenes statskontrollør. Man undersøker bl. a. al den olje, der benyttes, og paaser at de sanitære og hygieniske forhold ved fabriken er fuldt tilfredsstillende.

Enhver som i disse dage avlægger sardinfabriken NORRIG et besøk, faar det bestemte indtryk, at fabriken i et og alt staar paa høide med sin tid. Der er store lyse lokaler, de mest moderne maskiner av alle slags samt elektrisk belysning og drivkraft.

Endelig kan noteres, at man ved indkjøp av endel naboeiendomme, der ogsaa har strandlinje, har sikret sig tilstrækkelig grund til betydelige utvidelser.

Ved hyppige reiser i utlandet er det lykkedes at oparbeide et stadig voksende marked for fabrikenes produkter. At disse har fundet megen anerkjendelse, viser bl. a. den stadig økende omsætning, som man kan glæde sig ved.



Presentasjon av firmaet i *Stavanger bys industrielle og tekniske utvikling*, Stavanger 1912.

Presentation of the company in Stavanger (1912)

Bjelland som også hadde fartstid fra skipsfarten, men enda viktigere, han hadde erfaring fra hermetikkindustrien, som formann på en av fabrikkene til sin fetter, Chr. Bjelland. Tilsvarende kompetanse hadde også Andreas Fjeldsaa som opprinnelig var utdannet blikkenslager, og som i kraft av denne nøkkelkompetansen hadde blitt ansatt på hermetikkfabrikken til Carl O. Olsen. I tillegg hadde også han arbeidet som formann hos Chr. Bjelland & Co.

Til å lede firmaet ansatte de Jacob B. Natvig, en mann med internasjonal erfaring bl.a. som skipsmekler og fiskeeksportør, og med en stor arbeidskapasitet og virketrang. De neste tiårene kom han til å bruke sin energi både til nytte for Norrig, men også i en rekke tillitsverv innenfor hermetikkindustrien.

En bransje i vekst

I begynnelsen av vårt århundre fikk den norske hermetikkindustrien sitt definitive internasjonale gjennombrudd. Eksportvolumet fra Stavanger økte fra 1,5 millioner kg i 1900 til 37 millioner kg i 1915. En slik eksportøkning var bare mulig gjennom etableringen av mange nye fabrikk. I 1900 var det 16 fabrikkannlegg i Stavanger, femten år senere var tallet 52¹. Mange bedrifter innenfor hermetikkindustriens sekundærnæringer var dessuten kommet i tillegg. Alt dette hadde gjort hermetikkindustrien til byens viktigste arbeidsplass.

Årsakene til denne økningen kan grovt tilskrives to forhold, en rekke tekniske forbedringer i produksjonsprosessen og en dyktig internasjonal markedsføring av bransjens produkter.

På det tekniske området ble det utviklet utstyr og maskiner som muliggjorde masseproduksjon av hermetiske produkter. Viktige stikkord i denne sammenheng er:

Falsmaskiner for påsetting av lokk.

Tredebord for raskere treding av fisken på teiner.

Hodeklippemaskiner som erstatning for klipping med saks.

Stansmaskiner for utpressing av bokser og lokk.

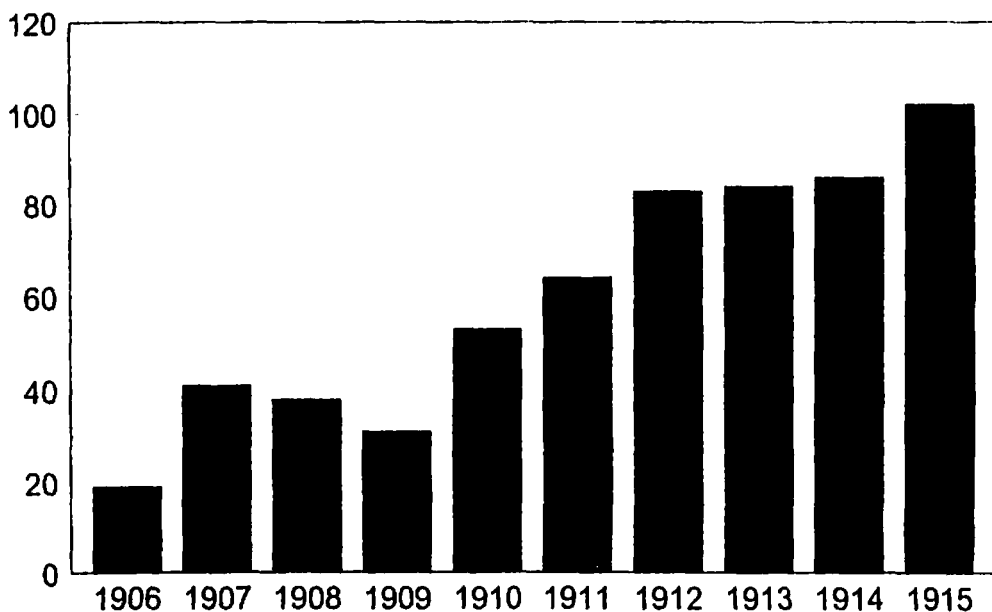
Disse oppfinnelsene forandret hermetikkproduksjonen fra håndverk til industri. En konsekvens av bl.a. masseproduksjonen var et betydelig prisfall, fra kr 0,40 pr. boks i 1900 til kr 0,17 i 1912.² Dette var med på å forbedre konkurransesituasjonen for norske sardiner på det internasjonale markedet. Likevel kan nok ikke dette tilskrives hovedæren for den betydelige omsetningsøkningen. I ettertid er det imponerende å se det salgs- og markedsføringsapparat som hermetikkprodusentene utviklet i begynnelsen av vårt århundre.

For sardinindustrien hadde det også betydning at en av deres viktigste konkurrenter, de franske produsentene, i disse årene opplevde en betydelig svikt i råstofftilgangen. Dette svekket deres konkurransesituasjon og forbedret den norske.

De første år (1906-1920)

Sardinfabriken Norrig ble etablert i starten på denne utrolige ekspansjonsperioden. Dermed fikk firmaet nytte godt av den drahjelp som konjunkturutviklingen innebar. Dette betydde imidlertid ikke at bedriftens første år var uproblematiske.

Antall arbeidere forteller om en forsiktig start. I gjennomsnitt lå tallet på ansatte på 35 personer og den årlige produksjonen på en halv million sardinbokser (5.000 kasser à 100). Muligens var det svake regnskapstall som lå bak Erik Bjellands salg av aksjer i firmaet. Dette skjedde allerede i 1907, og det er uklart om han solgte aksjene til de andre eierne.



Sysselsatte Norrig, 1906 - 1915.

*Fabrikktilsynets protokoller

Employees of Norrig 1906 - 1915. Company records.

Lønnsomheten bedret seg imidlertid raskt, og likningsprotokollene forteller om gode overskudd allerede fra 1908.

En viktig årsak til firmaets positive utvikling er utvilsomt den innsats som særlig Natvig la ned for å markedsføre firmaets produkter internasjonalt. I 1909 foretok han bl.a. forretningsreiser både til USA og England, og firmaet registrerte en rekke varemerker for å markedsføre sine produkter. Flere av disse, f.eks. Novega, Crystal Sea og Sundog, vitner også om et samarbeid med store utenlandske importører. Firmaet ble en av pådriverne i markedsutviklingen, noe som også tillitsvervene som Natvig fikk i hermetikkindustriens organer vitner om.

Den vellykkede markedsføringen krevde også raskt utvidelser av firmaets produksjonskapasitet. Første utbygging skjedde allerede i 1908, neste i 1910, og ved utvidelsen og moderniseringen i 1912 var den årlige produksjonskapasiteten kommet opp i 4 millioner sardinbokser (40.000 ks).

Natvig, og styret, hvilte imidlertid ikke på laurbærene. I hele perioden fram til 1920 kan vi se en bedrift i stadig søken etter nye produkter, nye tekniske løsninger, nye markeder og nye samarbeidsmuligheter. Spesielt dette siste er et tydelig trekk fra 1912. Natvig engasjerte seg det året i arbeidet med å sikre felles minstepriser. Han ble medlem av "Den permanente Komite" som skulle kontrollere at Prisoverenskomsten ble overholdt. I tillegg ble Norrig også med i A.s Norwegian Canners Export Office. Dette var en sammenslutning av mellomstore og små hermetikkfabrikker som skulle ivareta deres felles internasjonale markedsføring. De deltagende bedriftene kunne selge sin hermetikk enten direkte eller gjennom eksportkontoret.



attesterer, at det nedenfor opklæbete varemerke er indført i

VAREMERKE - REGISTRET

saaledes som den paa omstaaende side meddelte avskrift
av registret utviser.

Merket er vernet fra den dag, da krav om vern er
indgit.

Kristiania den

8. juni 1914.
C. J. Sandberg



Varemerket «Veranda» ble registrert i 1914, sannsynligvis for bruk på det franske markedet. Slike registreringer var viktige for å hindre at konkurrenter skulle bruke samme navn og eventuelle illustrasjoner.

*Norrig a/s

The trademark «Veranda» first Norrig a/s registered in 1914, most probably for the French market. These registrations of tradenames were important in that they prevented competitors using the same names and illustrations.

Norrig gikk også tidlig inn for å samarbeide med andre firma for å sikre seg tilstrekkelig råstoff. I første omgang med direkte avtaler med andre firma, men i 1913 ble dette formalisert ved opprettelsen av Brislingbørsen hvor 9 fabrikker var medlemmer.

I jakten på nye markedsandeler valgte Norrig også å satse på et nytt produkt, "urøgede norske sardiner". Dette hadde tradisjonelt vært den franske sardinindustriens spesialprodukt, men da denne industrien opplevde flere dårlige år med bl.a. svært lite fisk, åpnet dette for nye konkurrenter. Norrig valgte å gå inn i dette markedet, og spesielt i perioden fram til 1915 økte eksporten av "urøgede sardiner".

Selv om firmaet i utgangspunktet spesialiserte seg på produksjon av "sardiner", kan en i denne perioden også se eksempler på at de satset på sildesalting. Til dette formål ble det bl.a. kjøpt flere eiendommer i Kalhammaren. Firmaet hadde også båter som deltok i sildefisket og silde-saltingen i Nordland.

Gode økonomiske overskudd må ha inspirert til denne enorme aktiviteten. Deler av dette overskuddet ble investert i et datterselskap, Gannsfjord Preserving Co. A.s i Sandnes. Som disponert ble tilsatt sønn av Andreas Fjeldsaa, Lars A. Fjeldsaa. I tillegg ble det også kjøpt en rekke eiendommer i Lervik som skulle benyttes til arbeiderboliger.

Det regnskapsmessige uttrykket for firmaets suksess kunne en lese ut av protokollen fra firmaets generalforsamling 9. april 1920. Aksjekapitalen ble da forhøyet fra 20.000 til 500.000 ved overføringer fra bedriftens fondsavsetninger. Året før hadde regnskapet vist en skattbar inntekt på 363.000 og en formue på 634.000. På samme generalforsamling ble firmaets navn vedtatt endret til "A/S Hermetikfabriken Norrig".

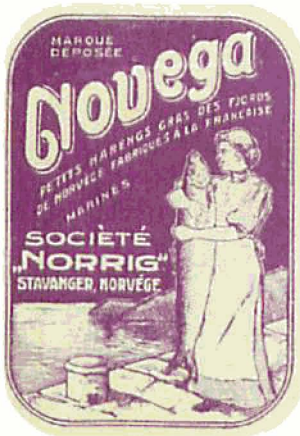
Det første vendepunktet (1920-1925)

Etterkrigskonjunktorene rammet hermetikkindustrien hardt og brutalt allerede de første årene etter krigen. For Norrigs vedkommende kom tilbakeslaget i begynnelsen av 1920-årene. Den direkte årsaken skal ha vært en uheldig spekulasjon i et stort parti olivenolje. Når dette kom samtidig med en generell svikt for hele industrien, ble resultatet desto mer alvorlig. Råstofftilgangen var dårlig, og i 1921 var det gjennomsnittlige antall arbeidsdager i hermetikkindustrien 86. Dette hadde også sammenheng med storstreiken dette året. Lønnsomheten gikk disse årene radikalt ned, og egenkapitalen ble gradvis spist opp. Styret var nødt til å ta konsekvensen av dette, og i 1922 ble aksjekapitalen besluttet skrevet ned fra kr 500.000 til kr 100.000. Året etter ble filialen i Sandnes slått konkurs. Jacob Natvig var på dette tidspunkt gått av som leder av firmaet, men han satt fremdeles i bedriftens styre. Disponent i disse vanskelige årene var den opprinnelige arkitekten bak firmaet, Johan Stavnem.

For ham, og resten av styret, kan det ikke ha vært noen lett avgjørelse å beslutte å avvikle firmaet i begynnelsen av 1925. Dette kommer tydelig fram gjennom de forviklingene som oppsto etter at kjøpekontrakten med de nye eierne var underskrevet. Sven Forgaard og Hjalmar Fugelli kjøpte bygninger, lagerbeholdning og inventar. Det oppsto imidlertid strid om retten til det gamle firmanavnet. I et brev datert 24. mars 1925 skriver de gamle eiernes advokat, Trygve Wyller:

"Jeg tør imidlertid henstille til Dem at opta med Fugelli spørsmålet om firmanavnet.

Selskapet vil jo nu efter al sandsynlighed faa en aktiekapital i behold, og spørsmålet



Etiketter fra firmaets eldste periode. På krabbeetiketten finner en den opprinnelige firmabetegnelsen, Sardinfabriken Norrig. Navnet er på «Lord Roberts» endret til A/S Hermetikfabriken Norrig, noe som skjedde i 1919.
*John G. Johnsen

Early labels from the cannery. The crab label uses the original company name of Sardinfabriken Norrig. The name on «Lord Roberts» is changed to A/S Hermetikfabriken Norrig, this took place around 1919.



Loreley og Norrig er eksempler på utkast til nye varemerker. Det er ikke kjent at disse ble tatt i bruk.

*Norrig a/s

«Loreley» and «Norrig» are examples of suggestions for new trademarks. It is not known if these were ever used.

SARDINFABRIKEN NORRIG A.S.
STAVANGER - NORWAY
Disponent: JACOB B. NÆVIG
Cable address: NORRIG

The factory NORRIG

The home of the NORRIG SARDINES

Situated on the back of the beautiful Stavangerfjord

ONE OF NORWAY'S BEST AND MOST MODERN ESTABLISHMENTS

ALL THE LATEST IMPROVEMENTS IN MACHINES

WORKED BY ELECTRIC POWER

WE PACK:
NORWAY SMOKED SARDINES
NORWAY BLOATER MACKEREL
NORWAY KIPPERED HERRINGS
NORWAY TOMATO HERRINGS

UNSMOKED SARDINES
FRENCH STYLE

All our goods are packed under official supervision and are guaranteed to keep in all seasons and climates

THELMA
NORRIG
A.S.

Annonse fra 1917.

*Tidsskrift for Hermetikindustri

Advertisement from 1917. Norwegian Journal of Canning.

om en fortsatt virksomhet vil bli aktuelt. Paa den anden side kan vel Fugelli og Forgaard kun vanskelig faa registrert firmanavnet.³

Utspillet fra de gamle eierne var nok i første rekke en følelsesmessig reaksjon på et livsverk som måtte forlates, ihvertfall forsvant dette stridsspørsmålet raskt ut av brevvekslingen.

Salgsforviklingene var imidlertid ikke bare knyttet til navnespørsmålet. Generalforsamlingen i "gamle Norrig" nektet først å godta salget, deretter nektet Johan Stavnem å forlate sitt disponentkontor og fortsatte virksomheten etter at de nye eierne skulle ha overtatt både bygninger og lagerbeholdning. Saken endte med at salget måtte avgjøres gjennom en voldgiftsdom. Denne støttet de nye eierne på alle vesentlige punkter, dermed var det duket for eierskifte. I juli 1925 besluttet det gamle styret å oppløse "A.s Hermetikfabriken Norrig". Noen få måneder etter gjenoppsto firmaet med nesten likelydende navn:

"A.s Hermetikfabrikken Norrig". Aksjekapitalen var på kr 100.000, likt fordelt mellom de to svogrene Hjalmar Fugelli og Sven Forgaard.

Et kortvarig mellomspill (1925-1927)

Firmaets nye eiere var allerede etablerte i hermetikkbransjen. De hadde i fellesskap startet og drevet Stavanger-Fjord Packing fra 1913, og satte nå sine sønner inn som ledere av dette nye firmaet. Bortsett fra striden med de gamle eierne, er det lite vi vet om denne perioden i firmaets historie. Ikke uventet gikk Norrig med underskudd det første året, men et større lån vitner om vilje til å satse i det nye firmaet. Våren 1927 valgte imidlertid de to svogrene å skille lag, Fugelli beholdt Stavanger-Fjord Packing, mens Forgaard overtok Norrig. Denne avtalen ble stadfestet av en ekstraordinær generalforsamling, 2. juni 1927. Dermed innledes en ny fase i firmaets historie.

Den store dagnadsperioden (1927-40)

Sven Forgaard var drøyt 60 år gammel da han overtok Norrig som eier av 98% av aksjene i 1927. Selv om han satt ved roret og var enestyre i firmaet helt fram til sin død i 1941, er det et typisk kjennetegn ved Norrig at det var, og forble, et familieforetak. Alle hans fem barn gikk inn i bedriften, sønnene med størst tyngde, men også datteren Signy arbeidet i perioder på kontoret i Norrig og fortsatte senere i styret.⁴ Nest eldste sønn, Erling, begynte i firmaet i ung alder. Han ble aksjonær allerede i 1925 og senere merkantil leder. Harald, den eldste av sønnene, tok agronomutdannelse og tilbrakte flere år i USA. Han gikk senere inn i firmaet og ble driftsleder. Hans stilling ble senere likestilt med Erlings. De to yngste, Trygve og Sven A., ble ledere for henholdsvis emballasjeavdelingen, Rogaland kassefabrikk, og markedsavdelingen i firmaet.

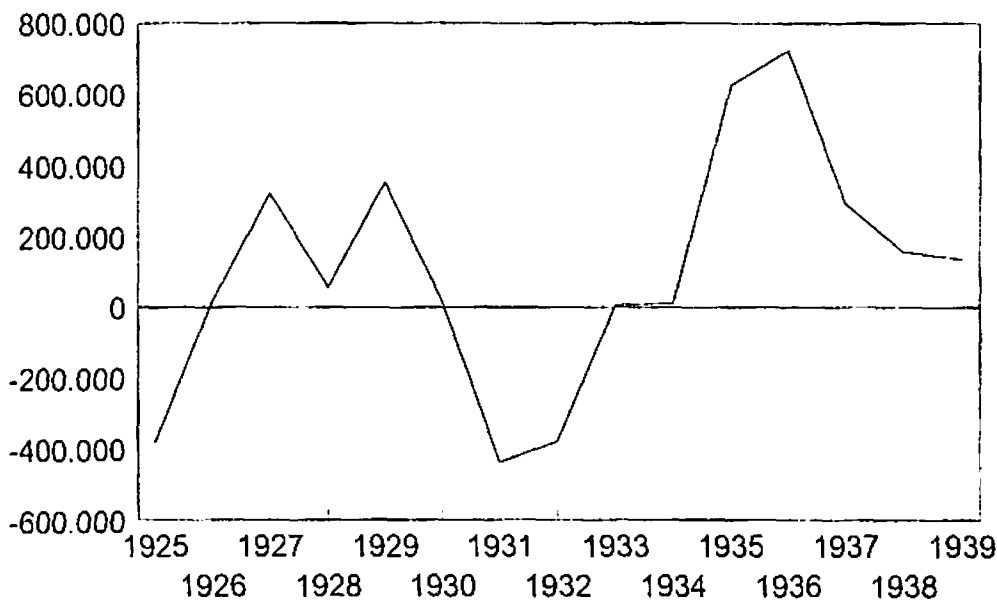
Det er få skriftlige kilder om brødrene Forgaard. Sven A. Forgaard døde 10.11.1948, bare 41 år gammel. Trygve, som ble valgt inn i styret i 1952, døde 01.02.1959 i en alder av 50 år. Harald ble heller ingen gammel mann. Han døde 10.08.1963, 62 år gammel.

I Norrigs arkiv foreligger ingen dokumenter som forteller om den strategi Sven Forgaard hadde for utviklingen av bedriften. Vi blir dermed avhengig av å tolke de beslutninger som ble iverksatt. Disse beslutningene kan tyde på følgende målsetning:

1. Utvide produksjonskapasiteten.
2. Sikre råstofftilgangen.
3. Utvide og sikre markedsandelene.

Den første utvidelsen av produksjonskapasiteten skjedde allerede to uker etter det formelle eierskiftet. Da ble Ths. Ottesen og Sønners Hermetikfabrikk i Kvitsøygt. 100 kjøpt for kr. 110.000. Fabrikken var relativt stor, selv hadde Ths. Ottesen hevdet i en brosjyre at fabrikken kunne produsere over 30.000 kasser pr. år. I tillegg hadde eiendommen gode utvidelsesmuligheter.

Kjøpet ga både større råstoffrettigheter og produksjonskapasitet, men i tillegg ga den store bygningsmassen også muligheter til å utvide virksomheten med nye produkter. Dette skjedde i 1931 med opprettelsen av datterselskapet Rogaland Kassefabrikk, med produksjonslokaler i



Regnskapsmessig resultat 1925-39. Omregnet til 1994-nivå.

Economic performance 1925 - 39. Expressed in 1994 kroner.

Kvitsøygt. Kasseproduksjonen reduserte både egne kostnader til denne typen emballasje, og samtidig åpnet det også for muligheter til å sysselsette deler av arbeidsstokken utenfor hovedsesongene. Regnskapene for kassefabrikken viser en virksomhet som balanserer, uten vesentlige overskudd.

Norrigs totale produksjonskapasitet ble også styrket gjennom forbedringer og utvidelser av lokalene. Kommunens byggesaksarkiv gir inntrykk av en stadig byggevirkosomhet enten på fabrikk nr. 1, eller på nr. 2 i Kvitsøygt. Slutten av 1920-årene og storparten av 1930-årene var en tøff tid for hermetikkindustrien, med lav lønnsomhet og mange konkurser. Norrigs investeringer blir i denne sammenheng litt atypiske, også fordi virksomheten de fleste årene gikk med overskudd. For tidsrommet 1927-1939 var bedriftens samlede overskudd drøyt kr 90.000, omregnet til 1994-nivå tilsvarer dette et samlet overskudd på kr 1,9 millioner. En annen viktig side ved disse investeringene var at firmaet dermed sto godt rustet til å utnytte framtidige muligheter.

En kollektiv familieinnsats synes å ligge bak utviklingen i denne perioden. Eventuelle overskudd ble værende i firmaet og alle sønnene ble medeiere ved å få en aksjepost på 10% hver.

Lite er kjent om de markedsføringstiltak som ble iverksatt i den samme perioden. Det eneste skriftlige materialet er registreringsdokumentene for nye varemerker. Pågangsmot og optimisme er også et fellestrekk på dette området. Dette ser en tydelig av varemerket "Norrige" som ble registrert våren 1928. Illustrasjonen på dette varemerket gir klare assosiasjoner til Leiv Eriksson og hans oppdagelse av Amerika. Det er nærliggende å tolke dette som et uttrykk for satsing på det amerikanske markedet. Den norrøne stolthet og pionerånd trer også fram i vare-



Etiketter fra 1930- og 1940-årene
 *John G. Johnsen

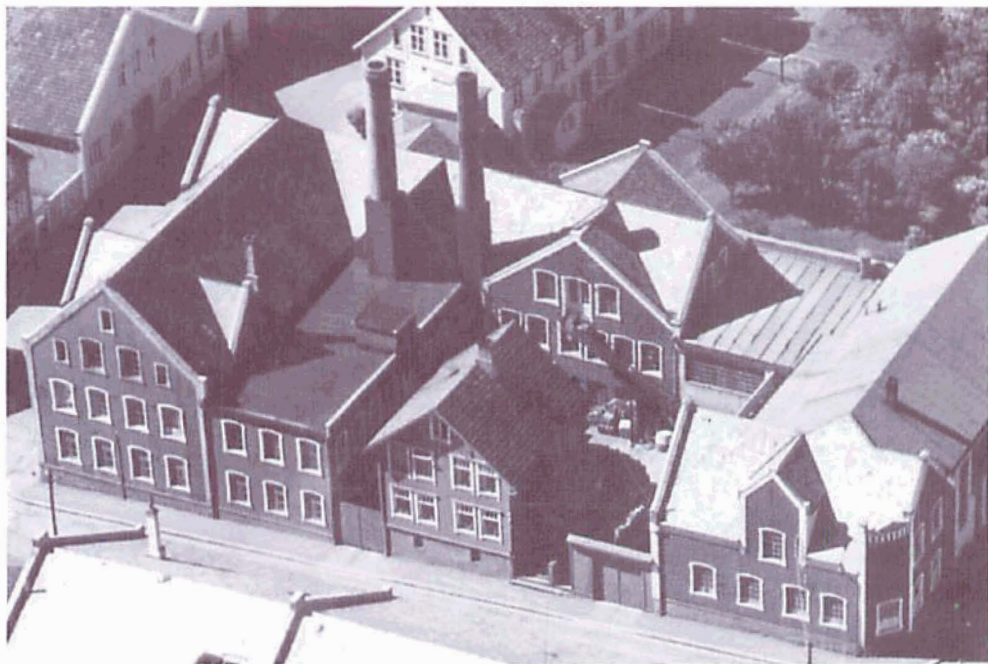
Labels from the 30's and 40's.

merkene King Ragnar fra 1932 og Norrig Høvdingkvalitet fra 1934. Dette siste, med bilde av en stilisert viking-høvding, ble senere firmaets logo. Et annet, og egentlig svært spesielt varemerke fra denne perioden, er Skating King fra 1932. Den svartkledde skøyteløperen gir klare assosiasjoner til Ivar Ballangrud, eller andre av samtidens idrettshelter. Et godt blikkfang i et olympiaår.



Kjøpet av Ottesens hermetikkfabrikk i Kvitsøygt. ga en betydelig kapasitetsutvidelse.
*John G. Johnsen *Byarkivet

The purchase of Ottesen's Cannery in Kvitsøygt. gave much needed production capacity.



Krigsår og generasjonsskifte (1940-45)

I mai 1941 døde Sven Forgaard, og Erling Forgaard overtok som firmaets disponent og styreformann. Harald ble teknisk leder og viseformann i styret. Tidsskrift for Hermetikkindustri hadde følgende omtale av Sven Forgaard i forbindelse med hans bortgang:

112

TIDSSKRIFT FOR HERMETIKKINDUSTRI

Mai 1941



Fabrikkeier
SVEN FORGAARD

Fabrikkeier Sven Forgaard, Stavanger, er død, 75 år gammel.

Som ung gutt gikk Forgaard til sjøs, og før i flere år som maskinmester. I 1913 kom han inn i hermetikkindustrien, og stiftet da Stavanger-Fjord Packing Ltd. sammen med Hjalmar Fugelli.

Forgaards pagaende arbeidskraft, hans tekniske innsikt og utpregede praktiske skjønn ga ham et utmerket grunnlag for den driftsmessige ledelse av en hermetikkfabrikk, og hans fabrikk har derfor alltid pre-stert fremrakende ting.

Stavanger-Fjord Packing Ltd. overtok i 1925 også Hermetikkkabriken Norrig, og da kompaniskapet oppløstes i 1927, overtok Sven Forgaard A.s Hermetikkkabriken Norrig som eneeiendehaver.

Allerede i 1928 ble firmaet betydelig utvidet ved innkjøp av Ths. Ottesen & Sonns store fabrikk.

Sven Forgaard var som hermetikkkabrikan en drivende arbeidskraft og interessert for sin bedrift langt utover det vanlige. Han var førstemann i fabrikkledelsen hver eneste morgen og tok personlig del i fabrikkledelsen som fa. Han utbygde sine bedrifter til et høyt teknisk nivå.

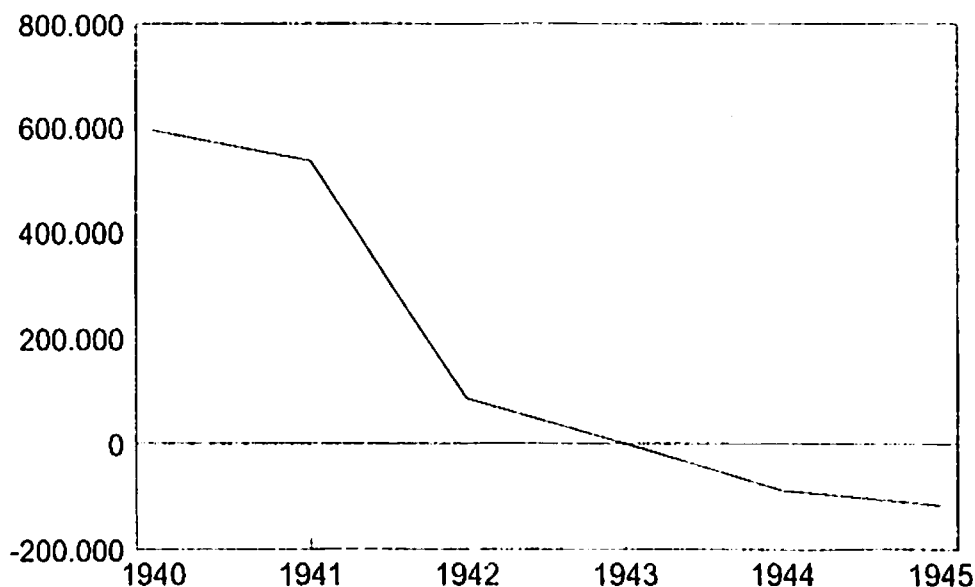
Det er betegnende at Forgaard i sitt siste leveår gikk igang med en omfattende modernisering av rokeriene ved sine fabrikker, idet der installertes Kvarner automatiske røkeovn ved begge anlegg.

Også i sin økonomiske ledelse av foretaket viste Sven Forgaard en utpregt sans for realverdier, og lot ikke stemninger fa herredømmet over sin sunde og solide dommekraft. Derfor står også A.s Hermetikkkabriken Norrig i dag velrenommert, teknisk vel utrustet og økonomisk solid fundert.

Personlig var Forgaard en rolig og omgjengelig mann; det hang sammen med hans sterke virkelighetsans at han hadde lite tilbovers for foreningsmøter og diskusjoner, og han deltok derfor ikke aktivt i foreningsarbeide. Han var en i beste forstand handlingsmann, og vidde sin store arbeidskraft helt til sitt arbeid, som han skjøttet med en beundringsverdig flid og arbeidsomhet.

Innen hermetikkindustrien var Sven Forgaard aktet og avholdt, og man vil savne hans staute skikkelse. Vi lyser fred over hans minne.

Skiftet i ledelsen innebar ingen radikale endringer i firmaets virksomhet. Dette kan ha sammenheng med den spesielle situasjonen under okkupasjonen, men den viktigste årsaken er nok at brødrene i en årrekke hadde vært involvert i firmaets drift, og dermed selv representerte



Regnskapsmessig resultat 1940-45. Omregnet til 1994-nivå.

Economic performance 1940 - 45. Expressed in 1994 kroner.

den kurs som var staket ut. Kjøpet av Fjermestad Canning Co. og senere Finnø Sardine Co., var derfor en naturlig fortsettelse av denne politikk.

Bakgrunnen for disse overtakelsene var ønsket om å få større råstoffkvoter. På grunn av reguleringene i bransjen kunne dette bare skje ved fabrikkovertakelser. Dette er spesielt tydelig i forbindelse med overtakelsen av Fjermestads fabrikk i 1941. Denne ble kort tid etter ekspropriert til utvidelse av jernbanens område. Norrig søkte da om å få utvide sine anlegg i Lerviksveien med henvisning til brislingkvoten fra Fjermestad-anlegget. Opprusting og utvidelser er forøvrig et karakteristisk trekk for Norrig under hele okkupasjonsperioden. Firmaet sto dermed godt rustet til å møte den nye hverdagen etter krigen.

Nye utfordringer, men gamle strukturer. (1945-1960)

Etterkrigs-Norge sto overfor en rekke utfordringer både nasjonalt og ikke minst internasjonalt. For hermetikkindustriens del gjaldt dette bl.a. de mange reguleringer på vareomsetningen som ble opprettholdt i en rekke land. For fabrikkene var imidlertid markedsføringen ikke hovedsaken, deres hovedoppgave var å ivareta produksjonen og levere varene til hermetikksentralene.

Moderne lokaler, godt utstyr og en stabil og dyktig arbeidsstokk var viktige faktorer for å oppnå gode produksjonsresultater. Mange av tiltakene ved Norrig kan sees i lys av disse faktorene. Dette gjaldt ikke minst opprettelsen av egen barnehage i 1946. Dermed kunne firmaet til-



Norrig var en av de få fabrikkene som hadde barnehage.
*NTB.

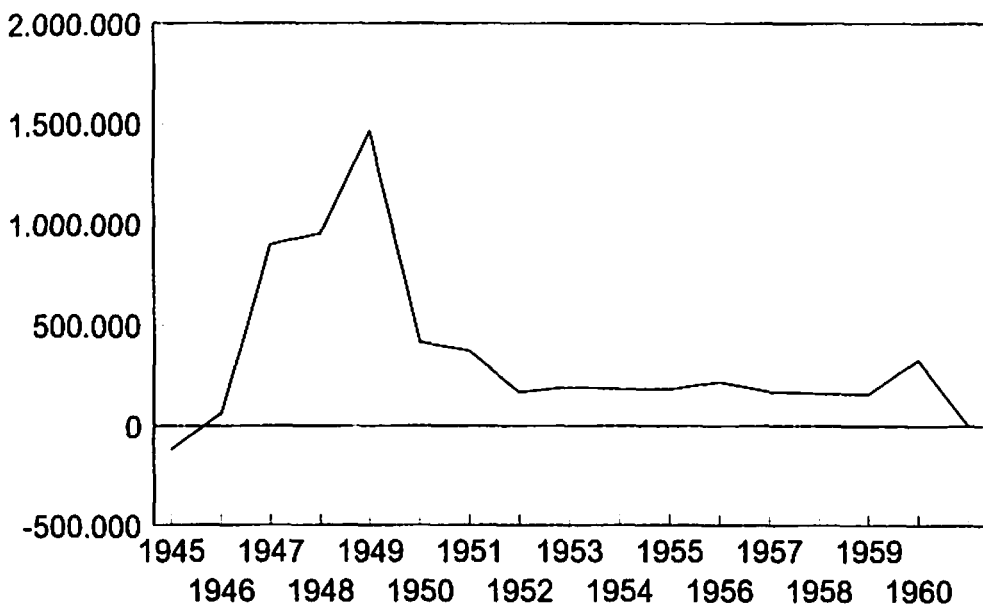
Norrig was one of the few factories to have their own kindergarten.

by sine ansatte en sikker plass for deres barn i arbeidstiden. Mulighetene for kvinner til å ha fast lønnet arbeid ble dermed vesentlig forbedret.

Norrig var også blant de første fabrikkene som tok de nye tredemaskinene i bruk i begynnelsen av 1950-årene. Dette skjedde ved fabrikken i Kvitsøygt. I 1955 utvidet firmaet sine råstoffkvoter ytterligere ved å overta Stavanger Sardine Co.

En annen måte å utvide produksjonen på var gjennom nye produkter. Norrigs spesialitet i så måte var hermetisk nedlagte høns. I tiårene etter krigen ble det årlig produsert nesten 100.000 bokser med høns, storparten av dette ble eksportert til England. Andre tilleggsprodukter i disse årene var tomatketchup, småmakrell og melke. Hovedproduktene var imidlertid hele tiden de tradisjonelle, sardinhermetikk og kippers.

Lønnsomheten i det første tiåret etter krigen var svært god, men samtidig var det klare signaler om at bransjen måtte innstille seg på nye utfordringer, både på de internasjonale markedene og ikke minst i forhold til bransjens rammevilkår i Norge. Flere tok i 1950-årene til orde for oppheving av de mange bransjereguleringene, organisert gjennom ulike typer av omsetningssentraler både for råstoff og hermetikk. Betydelige midler ble også benyttet for å utvikle en mer rasjonell drift basert på frossent råstoff og helårlig produksjon. I en årsoppgave i øko-



Regnskapsmessig resultat 1945-1960. Omregnet til 1994-nivå.

Economic performance 1945-1960. Expressed in 1994 kroner.

nomisk geografi ved Bedriftsøkonomisk Institutt i 1958, beskrev og drøftet Per S. Forgaard hermetikkindustriens situasjon i Stavanger. Oppgaven gir en bred presentasjon av bransjens utvikling i 1950-årene og trekker i konklusjonen bl.a. fram følgende utfordringer som spesielt viktige:⁵



"Hvorledes industrien i fremtiden skal skaffe seg tilstrekkelig kvinnelig arbeidskraft er et av industriens store problemer, men for å møte dette problem er industrien alt er igang med en omorganisering til større og mer rasjonelle enheter" (s. 31).

"Eksperimenter med frysing av råstoffet, for derigjennom å sikre industrien en jevn tilførsel og drift, har vært drevet, og det er grunn til å tro at dette problem vil finne sin tilfredsstillende løsning om ikke altfor lenge (s. 33).

Det arbeides med å innføre tredemaskiner i større grad, og å gjøre den kostbare røkeprosessen billigere (s. 33).

Gjennomføringen av et europeisk frihandelsområde gjør at hermetikkindustrien vil få et større marked, og dette vil igjen stille større krav til konkurransedyktigheten" (s. 33).

Disse utfordringene og løsninger som kom til uttrykk i 1958, synes ikke å være langt unna de vurderinger som lå til grunn for styrevedtaket i Norrig 15. desember 1959. I følge dette vedtaket skulle bedriften iverksette en radikal omstrukturering, produksjonen skulle samles på en fabrikk, nr. 1, og det skulle tas nødvendige skritt for å bygge om denne fabrikk og kjøpe inn nytt utstyr. Utfordringene var de samme for alle produsenter, men i ettertid kan vi se at Norrig var i forkant av utviklingen, og ikke minst, de var villige til å satse for å tilpasse seg den nye konkurransesituasjonen for bransjen som en nå forutså.

	<h1>NORRIG</h1> <p>HERMETIKKFABRIKKER A-S STAVANGER — NORWAY</p>	
<p>ASSOCIATED A.S STAVANGER SARDINE CO. STAVANGER - NORWAY</p>		
<p>Packers and Exporters of Norwegian Canned Goods</p>		<p>TELEGRAMS: SARDINCOMP. ESTABLISHED 1906</p>
<p>SPECIALITIES: BRISLING & SMALL SILD-SARDINES IN OIL AND TOMATO, HERRING IN TOMATO KIPPERED HERRING, MACKEREL, ETC.</p>	<p>Reg. trade mark</p>	<p>BANKERS: ROGALANDSBANKEN A.S. CORRESPONDENCE SOLICITED FROM IMPORTERS AND REPRESENTATIVES</p>

Omstruktureringens tiår (1960-1973)

I februar 1963 ble Erling Forgaard portrettert i avisen Stavangeren. Omstruktureringen var da godt i gang, og avisen karakteriserte Norrig som "En av de bedrifter som akter å være med fortsatt." Artikkelen ble innledet med en kort karakteristik av bransjens situasjon hvor følgende forhold ble framhevet:

Det foregår noe i hermetikkindustrien. Det går ikke lenger på den gamle måten med en mengde småfabrikker hvor en stor arbeidsstokk jobbet i korte sesonger og med et produksjonsutstyr som for årtier siden. Sentralsystemet med kvoter og minstepriser og leveringsrett til sentrale virket beskyttende, men var på samme tid en hemning for en moderne utvikling med fri konkurranse, rasjonalisering, konsentrasjon og spesialisering, og i fjor ble det som kjent avskaffet.⁶

For Norrig's del innebar denne omstruktureringen, i tråd med styrevedtaket fra 1959, at nye tredemaskiner ble installert. Dette krevde utvidelse av røykekapasiteten, og en ny Kværner automatisk røykeovn var nylig blitt montert i 1963. I tillegg var også produksjonslinjene blitt omorganisert. Erling Forgaard uttrykker en tydelig tilfredshet i intervjuet, fjoråret hadde vært et rekordår hvor den ene gjenværende fabrikken nå pakket mer enn de to tidligere tilsammen.

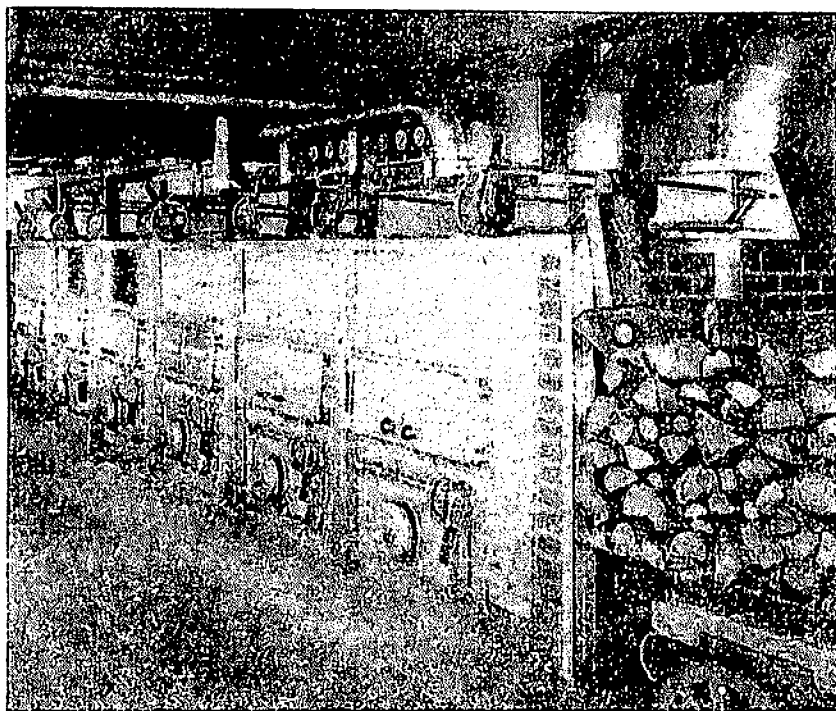
Våren 1963 hadde Norrig enda ikke tatt fryseteknikken i bruk for å sikre kontinuerlig drift. Ombyggingen av kjølelageret var imidlertid i gang, og et nytt, fullt utbygd fryseanlegg sto ferdig våren 1966. Året etter ble røkeriet ombygd til propanfyring og bruk av eikespon. Dermed tok Norrig det siste steget inn i den moderniserte hermetikkindustriens verden.

Norrigs og hermetikkindustriens hverdag var imidlertid ikke skyfri. Erling Forgaard uttrykte i intervjuet bl.a. bekymring over svikt i råstofftilgangen, høyere priser på innsatsvarer som f.eks. olivenolje og dessuten skuffelse over bruddet i forhandlingene om medlemskap i EEC. En annen alvorlig bekymring var forbundet med tilgangen på kvalifisert arbeidskraft.

De forhold som her er pekt på, forble firmaets største utfordringer de neste femten årene. Men omstruktureringen var også krevende økonomisk, de fleste årene på 1960-tallet gikk driften uten regnskapsmessig overskudd. Verst i så måte var 1968, dette året blir i årsberetningen vurdert som det verste etter krigen. Spesielt dårlig var resultatet av kippersproduksjonen som nærmest ble betegnet som en fiasko. En viktig årsak til problemene er svikt i råstofftilgangen i

Norge. År etter år måtte behovet for både brisling og sild dekket gjennom import av frossenfisk fra utlandet, i første rekke Øst-Tyskland og Skotland.

En industri saneres



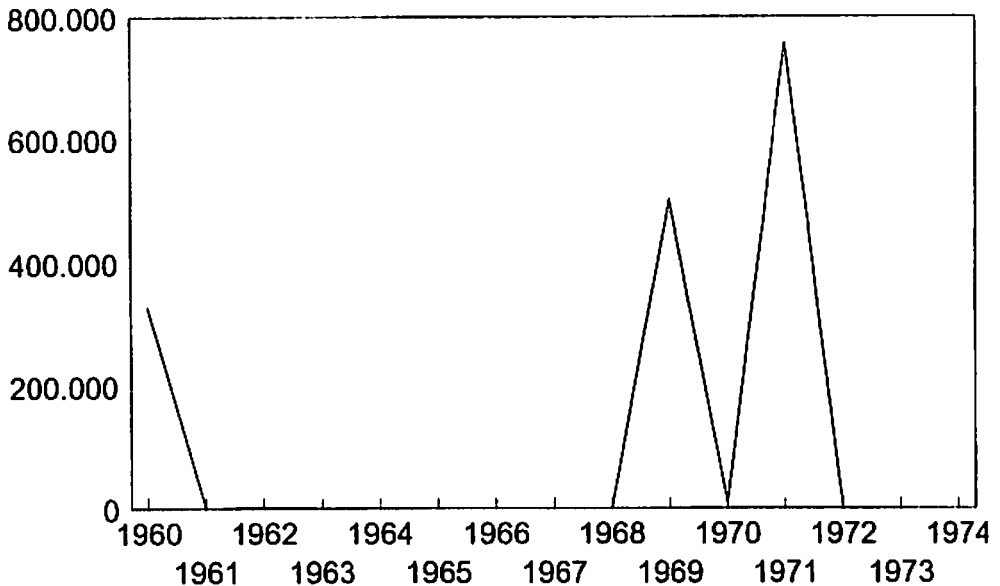
Det ser ikke noe særlig spennende ut, dette, men det er et viktig ledd i anlegget i en hermetikkfabrikk, nemlig røykeriet. Her er det brislingen og andre ravarer får den fine røyksmaken. Det må der etkeved til, vi ser litt av den på trallen til høyre. Rammene med fisken plasseres i den ene enden av anlegget og passerer gjennom det under bestemte temperatur- og røykforhold, og det hele går automatisk for seg.

Billedet er fra hermetikkfabrikken Norrig, som vi forteller om i bedriftsartikkelen i dag. Lø stiller Erling Forgaard mange spørsmål om problemer og utsikter i en bransje hvor mye skjer, og får vite litt av hvert.

Moderniseringen av hermetikkfabrikkene fikk betydelig omtale i avisenes spalter.

*Stavangeren 16.02.63

The modernisation of the canneries Stavangeren received a lot of column space in the media.



Regnskapsmessig resultat 1960-1973. Omregnet til 1994-nivå.

Economic performance 1960-1973. Expressed in 1994 kroner.

Perioden var også krevende mht. firmaets markedsføring. Nå kunne en ikke lenger slå seg til ro med leveranser til brislingsentralen, firmaet måtte ut i verden for å følge opp kontakter og sikre faste leveranser på de ulike markedene. Et viktig tiltak i denne sammenheng var å utarbeide et nytt design for firmaets gamle varemerke "Good Things". Dette fikk en ny utforming, men det viktigste var at en skapte et felles design for hele varespekteret. Dermed fikk en nå en langt mer helhetlig profilering av firmaets produkter.

Hovedmarkedet i begynnelsen av 1960-årene var fremdeles Storbritannia med Angus Watson som den viktigste kunden. I tillegg hadde Norrig deltatt i den felles-norske satsingen for å selge økte mengder sild-sardines til landet. Det nye satsingsområdet i 1960-årene var imidlertid USA. Fra 1964 ble dette markedet besøkt regelmessig for å etablere nye, og vedlikeholde eksisterende kundeforhold. I ettertid kan det se ut som om en burde ha startet denne satsingen tidligere, allerede ved inngangen til 1960-årene. Resultatet av disse forretningsturene var imidlertid vellykket. Kontakten med to betydelige matdistributører, Nozaki Associates og Epstein & Sons, som de nærmeste tiårene forble to av Norrigs viktigste kunder, ble betydelig utviklet, delvis gjennom introduksjon av nye sardinvarianter. Nye markedsmetoder ble introdusert, og selskapet deltok ved flere anledninger i den direkte eksponeringen av disse firmaenes varemerker, Geisha og Season.

De fleste firmaene i bransjen sto overfor de samme utfordringene og flere valgte å samarbeide både om produksjonen og den internasjonale markedsføringen. Norrig valgte i første omgang å stå utenfor dette samarbeidet.

Med overføringen av produksjonen til et anlegg, fabrikken i Lervig, måtte en også ta stilling til framtidig bruk av eiendommen i Kvitsøygt. De første årene valgte en å leie denne ut til ulike

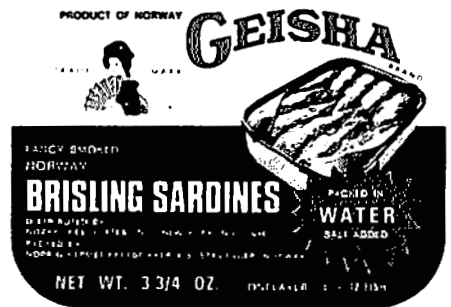
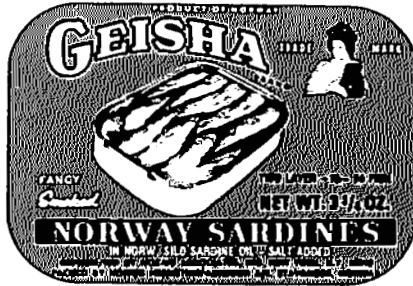


Designet på varemerket «Good Things» fikk en betydelig ansiktsløfting i slutten av 1950-årene.

*John G. Johnsen

The design of the trademark. «Good Things» was revamped at the end of the 1950's.

leietakere, men dette ga dårlig forrentning, og styret gikk derfor i 1970 inn for å selge både Kvitsøygt. 100 og Støperigt. 48. Den frigjorte kapitalen, kr 810.000, kunne brukes til utvidelser og fornyelse i Lervigsveien. De samlede kostnadene for dette byggeprosjektet ble kr 1,3 millioner. Planene for nybygg ble vedtatt på samme styremøte som salget ble besluttet, og omfattet bygging av nytt fryselager, ferdigvarelager og kontor. Samtidig ble det besluttet å kjøpe andeler i frysebåtrederiet "A/S Fellesfrost" for kr 125.000, med tegningsrett på 25.000 skjepper pr. år.



Nye samarbeidspartnere og nye varemerker.
*John G. Johnsen

New partners and new trademarks.

Sjokkselgere var et nytt virkemiddel for å selge sardinene i de amerikanske supermarkedene.

*Norrig A.s

Shock sales tactics were a new method of selling sardines in the American supermarket trade.



Forskalingen er reist for nybygget i Lerviksveien.

*Norrig A.s

Scaffolding is completed for the new building in Lervigsveien.



Nybygget og ombyggingsarbeidene var ferdige i begynnelsen av 1972 og innebar en betydelig satsing for firmaet. De vitner samtidig om en gjennomført vilje til å takle nye utfordringer ved hjelp av moderne teknologi og ikke minst stor lagerkapasitet både for frossent råstoff og ferdigvarer. På slutten av Erling Forgaards periode som leder av firmaet, er det derfor ingen ting som tyder på at viljen til fortsatt satsing på hermetikkproduksjon var svekket.

Erling Forgaard døde 25. februar 1973 og ble omtalt på følgende måte i Tidsskrift for Hermetikkindustri:

ERLING FORGÅRD



En meget aktiv personlighet innen norsk hermetikkindustri er gått bort. Fabrikkeier Erling Forgaard døde 25. februar, vel 68 år gammel.

I ca. 50 år hadde Erling Forgaard arbeidet i familiebrevfalten, de siste 30 år som disponent. Erling Forgaard var født i Stavanger, og etter handelsgymnasiet begynte han i farens bedrift. Hans far, Sven Forgaard, eide sammen med Hjalmar Fugelli Stavangerfjord Packing, og i 20-årene kjøpte de også Norrig Hermetikkfabrikker. De skilte lag etter en tid, og Forgaard overtok Norrig.

Da Sven Forgaard døde i 40-årene ble Erling Forgaard firmaets disponent, og sammen med sine tre brødre drev han bedriften frem. Med Erling Forgaards bortgang er nå alle fire brødre borte.

Erling Forgaard var en arbeidskraft som hadde et inngående kjennskap til sin bransje, og han var sterkt engasjert i bransje- og næringsorganisasjoner. Han var i mange år med i hovedstyret for De Norske Hermetikkfabrikers Landsforening, han var viseformann, og formann i årene 1954—56. I Stavanger Hermetikkfabrikanters Forening var han mangeårig styremedlem, viseformann og formann fra 1945 til 1948. Han var viseformann i Reklamefondet for Den Norske Hermetikkindustri i hele 25 år, fra 1945 til 1970. Han var styremedlem og viseformann i Eksportutvalget, og styremedlem i Norges Hermetikkfagskole. Han satt som styremedlem i Sildcentralen 1937—56, da denne ble oppløst, derav flere år som varaformann og formann i arbeidsutvalget. I de år Hermetikkcentralen virket, 1956—62, satt han i styret der. For sine fortjenester innen hermetikkindustrien ble han i 1961 slått til ridder av Landsforeningens orden, «Den Gyldne Nøgle».

Erling Forgaard hadde overskudd nok til å være med i styre og stell utenom sin bransje, han var bl.a. styremedlem i Stavanger Forsikringselskap, formann i Brislingkontoret av 1914, og medlem av representantskapet i Hotel Atlantic. Han var gammelt Rotarymedlem, og også meget politisk interessert. For å runde av bildet av en allsidig personlighet, bør nevnes at Erling Forgaard i sin ungdom var en ivrig og dyktig fotballspiller, en av støtte-spillerne i fotballklubben Vidar.

Vi lyser fred over Erling Forgaards minne.

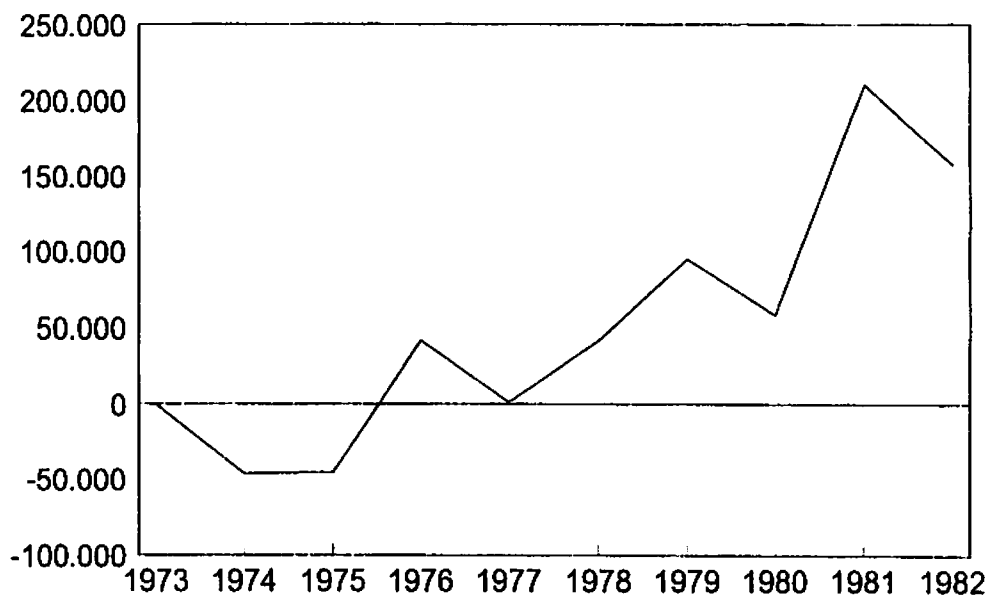
Obituary of Erling Forgaard.

Slutten på en epoke og begynnelsen på en ny. (1973-1982)

Søndag 28. januar 1973 er det mange i Stavanger som husker, muligens ikke selve datoen, men hva de gjorde den dagen. Felles for svært mange var at de gikk tur på snødekte hovedveier uten biler, det var dagen for kjørerestriksjoner og bensinrasjonering.

I ettertid er det mye enklere å se at denne dagen er et symbol på Stavangers siste økonomiske vendepunkt, fra hermetikkby til oljeby. I kjølvannet av oljekrisen fulgte en internasjonal økonomisk krise som medførte sterk økning i oljeprisene og et sterkt fall i dollarkursen. For

Stavanger, og Norrig, betød dette at hermetikkindustrien fikk store omsetningsproblemer og sviktende inntekter. Dessuten steg oljeprisene så mye at det ble lønnsomt å bygge ut olje- og gassfeltene i Nordsjøen i stor skala. Konsekvensene lokalt kjenner vi, inflasjon, økte lønnskostnader og en mengde attraktive stillinger i oljeindustrien og dens tilstøtende næringer.



Regnskapsmessig resultat 1973-1982. Omregnet til 1994-nivå.

Economic performance 1973-1982. Expressed in 1994 kroner.

Konsekvensene for Norrig kan leses direkte ut av firmaets årsberetninger.

"Uro på det internasjonale valutamarked, sammen med sterkt stigende omkostninger og priser, har preget 1973".

Slik innledet det nyvalgte styret sin første årsberetning. Etter Erling Forgaards død fikk styret følgende sammensetning: Sven A. Forgaard,⁷ leder, Gunnar Koll Svensen⁸ og Per S. Forgaard som styremedlemmer. Sistnevnte var ansatt som disponent fra våren 1973. De økte omkostningene merkes på alle områder, tomatpure, olivenolje, gass, olje og arbeidslønninger. Likevel maktet firmaet å opprettholde sine markedsandeler, og i USA endog øke dem.

Året etter er innledningen til årsberetningen like dystre:

"Ettervirkningene av den internasjonale oljekrise i 1973 ble inflasjon, valutauro, etterspørselssvikt og økonomiske nedgangstider i 1974. For den norske hermetikkindustrien ble utslaget sterkt stigende priser på brennstoffer, oljer og tomatpurré, emballasje og andre råstoffer. Tariffoppjøret om våren medførte lønstillegg på over 20%."

Selv om salgsnivået ble opprettholdt, var produksjonen større enn salget, og firmaet var i ferd med å bygge opp en betydelig lagerbeholdning. For første gang på flere år ble regnskapet gjort opp med underskudd. Både direkte og indirekte inneholder årsberetningen for 1974 tydelige signaler om en omfattende krise for bransjen.

"Fra begynnelsen av 1974 er 8 av 37 norske produksjonsanlegg for sardiner og kippers nedlagt for godt. Flere ting tyder på at denne utviklingen vil fortsette og at produksjonen vil bli konsentrert på noen få, moderne fabrikker."

Årsberetningen inneholder ingen klare utsagn om at Norrig skal være en av de gjenværende "moderne fabrikker". Det kan se ut som om det i løpet av dette året, for første gang, er blitt stilt

Rogalands Avis, 31. januar 1975, side 2.

Norrig Hermetikkfabrikker i Stavanger:

DE ANSATTE PERMITTERES FOR 8 UKER FRA 14. FEBRUAR

Sviktende salg på bedriftens hovedmarkeder

KA Kåre Borg

Etter drøftelser med bedriftens tillitsmann har styret i Norrig Hermetikkfabrikker A/S i Stavanger sendt ut permisjonsvarsel for 55 av sine 56 ansatte i produksjonen, for 8 uker fra 14. februar. Samtidig er det besluttet å trekke inn flere stillinger i administrasjonen, betyr det i en pressemelding fra bedriften.

Tillitsmannene har blitt holdt løpende informert om situasjonen. Vi har vært klar over at markedsituasjonen stadig har forverret seg, sier klubbformann Anders Tørrisdal, som gir honnør til bedriftsledelsen for at den hele tiden har overholdt informasjonsplikten i samsvar med Hovedavtalens bestemmelser. Tørrisdal ser med bekymring på framtiden for hermetikkindustrien i Stavanger, dersom ikke myndighetene kan komme med tiltak som på kort og lengre sikt kan bedre avsetningsforholdene. Det bærer med oppnevningen av det offentlige utvalg som er bebudet skal vurdere problemene i hermetikkindustrien, sier Tørrisdal.

50 år gammel bedrift

Norrig Hermetikkfabrikker har drevet produksjon og omsetning av fiskehermetikk i mer enn 50 år, og har en årlig produksjon på ca. 4,5 millioner bokser sardiner og kippers og en eksport på over 5 millioner kroner. Bedriften har et moderne



Klubbformann Anders Tørrisdal.

produksjonsanlegg i Lervigveien i Stavanger.

Beslutningen om permittering av de fleste ansatte har sin bakgrunn i sviktende salg til bedriftens hovedmarkeder. Den økonomiske krise i flere land, som USA, har resultert i mindre kjøpekraft og endrede spisevaner. Det høye norske prisnivå og utviklingen på valutamarkedet og konkurransen fra andre land og produkter er blitt sterkere. En vesentlig del av selakene produksjon de siste månedene har vært for lagre og de vanskelige kredittforhold umulig

gjør ytterligere lagereking, betyr det i pressemeldingen. Selskapet har vært taknemlig for den støtte de offentlige myndigheter har kunnet yte, bl. a. gjennom likviditetslån, men disse har vært utilstrekkelige til å sikre full framtidig produksjon og sysselsetting. De framtidige utsikter er usikre og selskapet vil utrede alternative produksjoner og samarbeidsavtaler.

Flest kvinner

De fleste som har fått permisjonsvarsel ved Norrig er kvin-

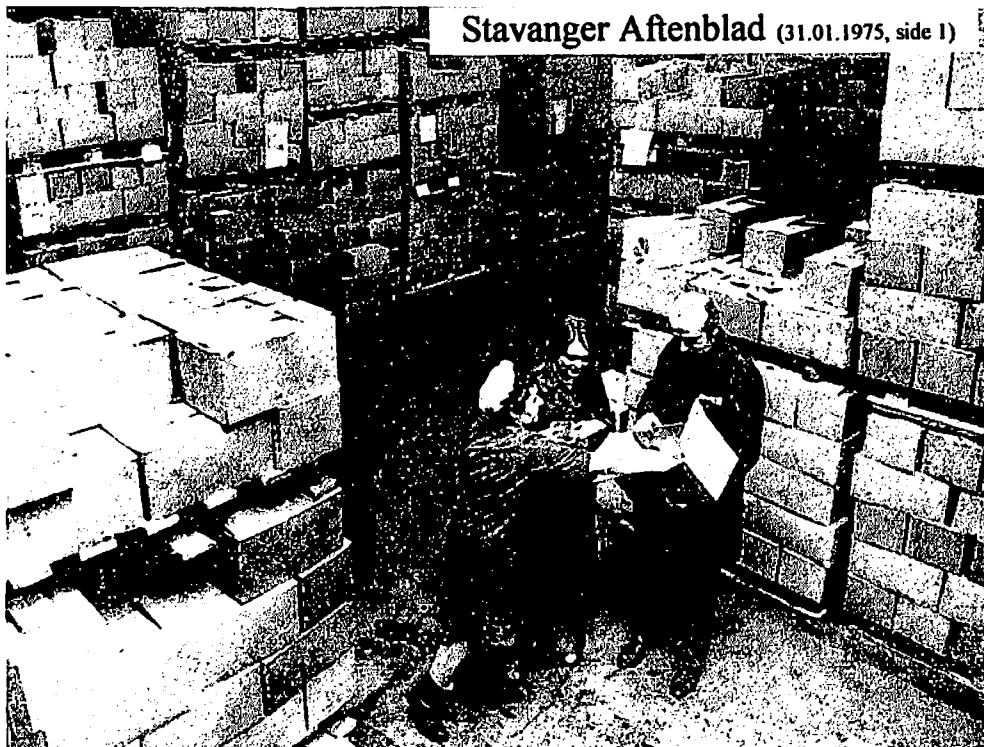
ner, om lag 40 av 55 ansatte, og omkring halvparten av arbeidsstakken er i såkalt sett alder.

Klubbformann Anders Tørrisdal, som er formann i Stavanger Hermetikkarbeiderforening, sier at situasjonen for hermetikkindustrien er meget urovekkende. Myndighetene må snarest gjøre noe for å avhjelpen den akutte situasjon. Man må også få vurdert mer langsiktige tiltak som kan bidra til å sikre denne industri framtidige eksistens. Det er grunn til å frykte at andre hermetikkfabrikker vil komme i samme situasjon som Central Canning, Bjelland og nå Norrig, som har måttet gå til innskrenkninger i driften.

Psykisk belastning

Vi har sett hvordan markedsituasjonen for sardiner og kippers stadig har forverret seg. Hermetikkarbeiderne ser meget mørkt på framtiden, sier Tørrisdal. Ved vår bedrift får vi håpe at det kan bli med denne permisjonen, og at markedsituasjonen vil lysne noe, samtidig som man får håpe på et utspill fra myndighetene. Men det er naturligvis et hardt psykisk belastning for hermetikkarbeiderne med slike usikre forhold. Vi får iserlig håpe at de andre hermetikkfabrikkene i Stavanger klarer å holde hjulene i gang, sier Tørrisdal, som også håper på et utspill fra myndighetene når det gjelder en bedring av satsene i arbeidsytetrykkes, som mange hermetikkarbeidere nå blir henviset til.

Stavanger Aftenblad (31.01.1975, side 1)



Extensive media coverage of the staff lay offs in 1975.

spørsmål om produksjonen ved fabrikkene i Stavanger skulle opprettholdes. I januar året etter ble spørsmålet stilt på første side i både Stavanger Aftenblad og Rogalands Avis. Bakgrunnen for de store avisoppslagene var at Norrig permitterte nesten samtlige av sine ansatte fra 14. februar, foreløpig for 8 uker.

"De framtidige utsikter er usikre og selskapet vil utrede alternative produksjoner og samarbeidsavtaler⁹, kan vi lese på førstesiden i Rogalands Avis. I Stavanger Aftenblad etterlyser Per S. Forgaard "det utvalget myndighetene har bebudet - med representanter fra fiskerne, de ansatte og hermetikkfabrikantene. Dette utvalget skal se på hele hovedstrukturen i fiske og hermetikkproduksjonen i Norge".¹⁰

I ettertid kan det se ut som om denne våren er vendepunktet i den norske sardinindustriens, og i Norrigs nesten 70-årige historie som hermetikkprodusent. Dette kommer spesielt tydelig fram i årsberetningen fra 1975 og i et eget notat til styret som Per S. Forgaard utarbeidet. Det grunnleggende spørsmålet for ledelse og styre synes å ha vært: Hva gjør vi nå?

Det første svaret var da allerede gitt: Permittere for å redusere kostnader og den store lagerbeholdningen. Denne hadde de siste årene vokst til et volum som tilsvarte full produksjon i et halvt år, tilsammen ca. 24.000 kasser. Hermetikkindustrien i Stavanger hadde lenge hatt store vanskeligheter med å få kvalifiserte arbeidere i stort nok antall. Problemene ble derfor ikke mindre da firmaet mistet de fleste yngre arbeiderne i løpet av den langvarige permisjonsperio-

den våren 1975. Samtidig sluttet også firmaets driftsleder, Torolv Lauvsnes, som hadde begynt i firmaet i 1966. Den økende aktiviteten innenfor oljevirkksomheten skapte konkurranse om arbeidskraften, og hermetikkindustrien var en av taperne. Tilbakeslaget for Norrig ble også mer langvarig fordi de største amerikanske kundene samtidig besluttet å redusere sin lagerbeholdning. Dermed lot nye ordrer vente på seg.

Disse forhold er bakgrunnen for at aksjonærene ble innkalt til en ekstraordinær generalforsamling 28. juni 1975. Ledelsen hadde da utarbeidet et notat som oppsummerte firmaets situasjon. Hovedspørsmålet på dette møtet var om Norrig skulle opprettholdes som produksjonsselskap. Styrets konklusjon var at firmaet ville lide betydelig tap dersom produksjonen ble innstilt for godt og en gikk over til å være et rent salgsselskap. Det ble derfor foreslått at produksjonen skulle opprettholdes i redusert omfang, at det skulle innledes samarbeid med andre produksjonsselskaper og at ledige arealer i bygningene skulle tilrettelegges for utleie.

Den beslutning som skulle fattes denne lørdagen var ikke enkel. Enten gi styret tillit og forsøke å opprettholde produksjonen, eller skjære gjennom og si stopp for en produksjon som hadde foregått i de samme lokaler i nesten 70 år. Det knappe referatet fra møtet avdekker usikkerheten blant aksjonærene, og for første gang i selskapets protokoller kommer det til uttrykk en klar uenighet:

" ... gikk sterkt imot styrets forslag.."

"De andre aksjonærene uttrykte en viss tvil om holdbarheten av styrets vurderinger, men fant likevel å kunne gi det sin tilslutning."¹¹

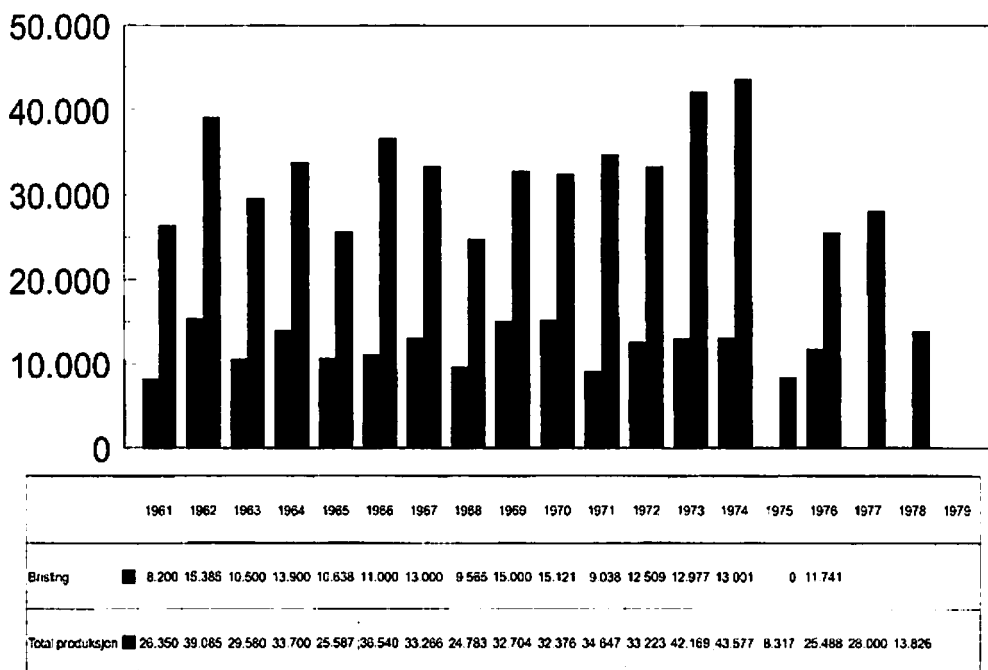
Dermed ble styrets forslag om fortsatt drift vedtatt med 4 mot 1 stemme.

Produksjonsstatusen ble derfor opprettholdt og tilliten i markedet økte. Dette resulterte i økende etterspørsel i andre halvår 1975, og i en betydelig salgsøkning de påfølgende år, til bedre priser. Lageret på over 24.000 kasser i begynnelsen av 1975 ble redusert til 7.000 kasser ved årets slutt.

Antall ansatte ble i løpet av 1975 redusert fra 62 til 35. Produksjonskapasiteten i Stavanger ble dermed utilstrekkelig til å dekke selskapets økte salg. Mye energi ble derfor brukt på å finne samarbeidspartnere med produksjonsanlegg andre steder i landet. Arbeidsmarkedssituasjonen i Stavanger var presset, og i løpet av kort tid risikerte firmaet å stå uten kvalifiserte arbeidere. Samtidig forvaltet firmaet en ressurs som var etterspurt, ledige lokaler.

Når en vurderer firmaets utvikling i ettertid, trer denne ekstraordinære generalforsamlingen fram som et avgjørende vendepunkt. På sikt var avvikling av sardinproduksjonen i Stavanger umulig å hindre, men styret fikk tid på seg til å reorganisere virksomheten i et kontrollert tempo. Dermed ble selskapets verdier sikret gjennom salg av den store lagerbeholdningen, ved salg av produksjonsutstyr og ved sikring av statlige kompensasjonsordninger ved opprettelsen av Norway Foods Ltd. i 1981.

I de nærmeste årene etter 1975 var firmaets ledelse i ustanselig aktivitet for å undersøke og utrede nye muligheter, både for å opprettholde produksjonen, øke salget i USA og ikke minst etablere samarbeid med andre hermetikkprodusenter. Flere muligheter ble drøftet, og på firmaets generalforsamling i juni 1977 fikk styret fullmakt til å inngå et produksjons- og salgssamarbeid med Holmestrand Sardine Co., i produksjonsselskapet Brandtzæg Canning Co. i Abelvær. Dette ville sikre framtidig status som produksjonsselskap, men med basis i en utkantkommune hvor tilgangen på arbeidskraft var god.



Årlig produksjon av brisling ved Norrig. Tallene angir antall kasser med 100 esker sardiner i hver.

Yearly production of brisling by Norrig. The figures represent the number of cases each containing 100 tins of sardines.

Den viktigste saken på denne generalforsamlingen var imidlertid endring av firmaets formålsparagraf, § 1 i vedtektene. Denne hadde stått uforandret fra 1925. I tråd med snuoperasjonen fra 1975 foreslo styret enstemmig å endre den til følgende:

"Norrig Hermetikkfabrikker A/S har sitt forretningskontor i Stavanger. Selskapet har til formål å drive industrivirksomhet, utleie av bygninger og arealer, verksteds- og servicevirksomhet, handel og agenturvirksomhet, deltagelse i andre selskaper, og hva dermed står i forbindelse."¹²

Denne endringen var både et uttrykk for en endret virksomhet, men samtidig inneholder den også styrets nye strategi, "Sardinfabriken Norrig" har utspilt sin rolle. Det er en strategi tilpasset en ny tid og satsing på nye typer næringsvirksomhet.

Eiendomspotensiålet

Notatet til den ekstraordinære generalforsamlingen i juni 1975 inneholder også et lite avsnitt om at det var inngått en leiekontrakt med firmaet A/S Scanarmatur om utleie av ca. 800 kvm for en periode av 3 år. Dette er første gang utleie i Lervigsveien dukker opp i selskapets protokoller. De nærmeste årene kom denne typen saker til å fylle stadig mer plass i styrets redegørelser overfor aksjonærene. Endringen av vedtektene i 1977 var dermed bare en konsekvens av en utvikling som var godt i gang.

Når ledelsen først besluttet seg for å satse på dette området, virker det som om utleiepotensialet raskt ble forsøkt utnyttet, og at forholdene ble lagt til rette for en framtidig satsing. Et viktig steg i denne sammenheng var samarbeidsprosjektet om utfylling av havneområdet utenfor A/S Tou, Norrig og Stavanger Tinfabrik A/S. Etter privat initiativ fikk de tre partene tillatelse i 1977 til å fylle ut 43 mål i havnebassenget, i samarbeid med havnevesenet. Norrig sin andel i dette prosjektet var 25% av de private grunneieres andel på 16 mål. En så spesielt et potensiale blant firma innen offshore-virksomheten. Utfyllingen skjedde etappevis i årene fremover når fyllmasse var tilgjengelig til en rimelig pris. Dette kom i ettertid til å vise seg å være en lønnsom satsing.

1978 - Hermetikkproduksjonens punktum

Våren 1978 var det en hektisk møtevirksomhet mellom bedriftens ledelse og representanter for de ansatte. Bakgrunnen var mangelen på kvalifisert arbeidskraft som var i ferd med å bli akutt, fordi produksjonsformannen ble syk og måtte førtidspensjoneres. I tillegg hadde firmaet mistet, eller var i ferd med å miste, andre "nøkkelfolk som damper, leggere og lagerformann".¹³ Bedriften hadde forgjeves forsøkt å avvertere etter folk gjennom aviser og kontakt med arbeidskontoret. På møtet 21. april ble det derfor opplyst "at dersom det ikke skulle lykkes å ansette disse folk, ble bedriften nødt til å stanse sin sardinproduksjon sannsynligvis 1. juli".¹⁴

Ingen søkte de utlyste stillingene, og på generalforsamlingen i firmaet, 29. mai 1978, besluttet aksjonærene "nedleggelse av sardinproduksjonen ved anlegget i Stavanger fra ca. 1. juli 1978, med oppsigelse av ansatte i sardinfabrikken fra 31. mai".¹⁵ Vedtaket var enstemmig.

Dagen etter ble de ansatte informert om vedtaket som innebar oppsigelse av 30 ansatte, bare etiketterings- og lagerfunksjoner ble beholdt. Dette sikret arbeid for 5 personer. Beslutningen brakte igjen Norrigs navn på førstesiden av Stavangeravisene. Oppslagene var moderate i format, og de ansatte som ble intervjuet uttrykte beklagelse over beslutningen, men det rettes ingen kritikk mot firmaets ledelse. Den forutgående prosessen hadde tydeligvis fungert tilfredsstillende, de ansatte var informert og bøyde seg for sakens realiteter, nødvendig hermetikkompetanse var ikke lenger tilgjengelig i Stavanger. En hundreårig periode gikk mot sin avslutning.

Innad blant aksjonærene var det imidlertid delte oppfatninger om firmaet nå skulle sette et definitivt punktum for sitt engasjement i hermetikkbransjen. Styret fikk støtte fra 79% av aksjo-

Rogalands Avis (23. mai 1978)

Bedriften får ikke kvalifiserte folk:

Norrig Hermetikkfabrikk legges ned om seks uker

The cannery is to close. The newspapers give extensive coverage.

nærene for å etablere et produksjonsfelleskap med Holmestrand Sardine Co. A/S, ved overtakelse av inntil 50% av aksjene i Brandtzæg Canning Co. Dermed var firmaets fortsatte engasjement på produksjonssiden sikret, i tillegg skulle det arbeides videre med å utvikle et bredere produksjons- og omsetningssamarbeid med flere andre firma.



Fra «Sardinfabrikk» til eiendomsselskap.

*John G. Johnsen

From sardine cannery to real estate.

På vei mot én norsk sardinprodusent - Norway Foods Ltd.

Det endelige punktum for Norrigs virksomhet som hermetikkprodusent var det instanser utenfor firmaet som kom til å sette. Dette skjedde gjennom det utredningsarbeidet som bransjen og offentlige myndigheter utførte i 1979-1980 om sardinindustriens fremtid i Norge. Per S. Forgaard var engasjert som sekretær for utvalget og hadde dermed førstehånds informasjon om de vurderinger som ble foretatt. Dette skinner tydelig gjennom i firmaets årsberetninger for disse årene hvor det blir gitt fylldig informasjon om arbeidet.

Norrigs opprinnelige vurdering var at det ville være plass til fire produsentgrupperinger i Norge. I slutten av 1970-årene var målet derfor å posisjonere seg slik at firmaet inngikk i en slik gruppering. Første steg i dette arbeidet var samarbeidsavtalen med Holmestrand Sardine/Brandtzæg Canning. Dette arbeidet ble ført videre og formalisert i etableringen av A/S Norway Seafoods i september 1978. Bak selskapet sto Firda Canning Co. A/S, Herøy Canning Co. A/S, Holmestrand Sardine Co. A/S (A/S Brandtzæg Canning), Norrig Hermetikkfabrikker A/S, United Sardine Factories Ltd./Norwegian Preserving Co. A/S. Målsetningen for selskapet var at det skulle være et felles selskap for produksjon og omsetning av hermetikk. Etter stansen i egen produksjon var det derfor innenfor dette systemet Norrig kjøpte sin hermetikk, og sammen gikk de også ut med markedsføringskampanjer bl.a. i USA.

Vurderingene av dette samarbeidet og de tiltak som ble iverksatt er hvert år positive i styrets årsberetninger. Salget opprettholdes, endog økes, det eneste minus er ens egen etiketteringsavdeling som ikke fungerte tilfredsstillende. Denne ble derfor besluttet nedlagt ved utgangen av 1979.

Etter at utredningen om sardinindustriens fremtid hadde vært gjennom en lang høringsrunde, ble konklusjonen at det skulle dannes et selskap som skulle stå for all produksjon og omsetning i inn- og utland. Selskapet fikk navnet Norway Foods Ltd., og alle Norrigs produksjonsmidler, varemerker, varelagre og forretningsforbindelser ble overført til det nye selskapet. Utifra årsberetningen 1981 kan en se at det var en viss usikkerhet om Norrigs hermetikkengasjement dermed var definitivt slutt. Men bortsett fra en liten overgangsperiode, hvor Norrig bl.a. bisto med markedsføring i USA, var firmaets 75-årige sardinhistorie slutt med opprettelsen av Norway Foods, 1. november 1981. Et år etter, på den ekstraordinære generalforsamlingen 30. desember 1982, ble sluttstreken formelt markert med navneendring. Norrig Hermetikkfabrikker A/S endret da navn til Norrig A/S. Det er betegnende for enigheten blant aksjonærene at samtlige hadde gitt Per S. Forgaard¹⁶ fullmakt til å representere dem på møtet.

"Forslaget ble enstemmig vedtatt, og vedtektenes § 1 lyder etter dette: "Selskapets navn er Norrig A/S".¹⁷

Norrig A/S (1982-1996)

Firmaets disposisjoner i årene etter 1975 hadde skapt et variert driftsgrunnlag da hermetikkvirksomheten falt bort. Denne virksomheten kan grovt deles i to, eiendomsutvikling og engasjement i andre selskaper.

Sterkest involvering viste Norrig i konsulentfirmaet Protec A.s som ble etablert i november 1981. Norrig gikk her inn med en aksjekapital på kr 200.000, noe som utgjorde 50% av den totale kapitalen. Et viktig motiv for å engasjere seg i dette selskapet var ønsket om å opprettholde det bestående administrasjonsapparat i Norrig. Dette ble oppnådd ved den samarbeidsavtalen som ble inngått mellom de to firma.

Protec hadde sitt virke innenfor offshore-sektoren både gjennom agenturer og vedlikeholdsoppdrag. Størst optimisme var det knyttet til firmaets patenterte system for reparasjon og vedlikehold av offshore-konstruksjoner. Det første ordinære driftsåret var optimismen betydelig, men allerede året etter, i 1983, sprakk samarbeidet. En av de opprinnelige stifterne trakk seg da ut, med økonomiske tap og rettslig tvist som konsekvens. Tvistesaken ble løst ved forlik, og både i 1984 og 1985 ble firmaets situasjon derfor vurdert som positiv, men risikofylt. For å videreutvikle firmaet ble det ansett som viktig å få tilført ytterligere kapital til selskapet. Dette skjedde i 1986 ved at Svacom A/S i Sandnes overtok 2/3 av selskapet. Våren 1988 ble administrasjonen av selskapet flyttet fra Lervig til et større kontorfellesskap på Forus. Resultatet for selskapet var imidlertid svært dårlig dette året, og styret forsøkte derfor å få solgt sine aksjer i Protec, men uten å lykkes. Aksjekapitalen ble derfor avskrevet.

De årene Norrig hadde forretningsførselen for Protec, fikk Norrig dekket leie og 70% av sine lønnskostnader fra denne virksomheten. Samtidig fikk selskapet tid til å utvikle andre forretningsområder. Samlet godtgjørelse var i størrelsesorden 1,7 millioner kroner.

Norrig fikk etterhvert også eierinteresser i andre selskaper, men dette var mindre aksjeposter og delvis betinget utifra plassering av DU-midler. Disse engasjementene hadde ingen ve-

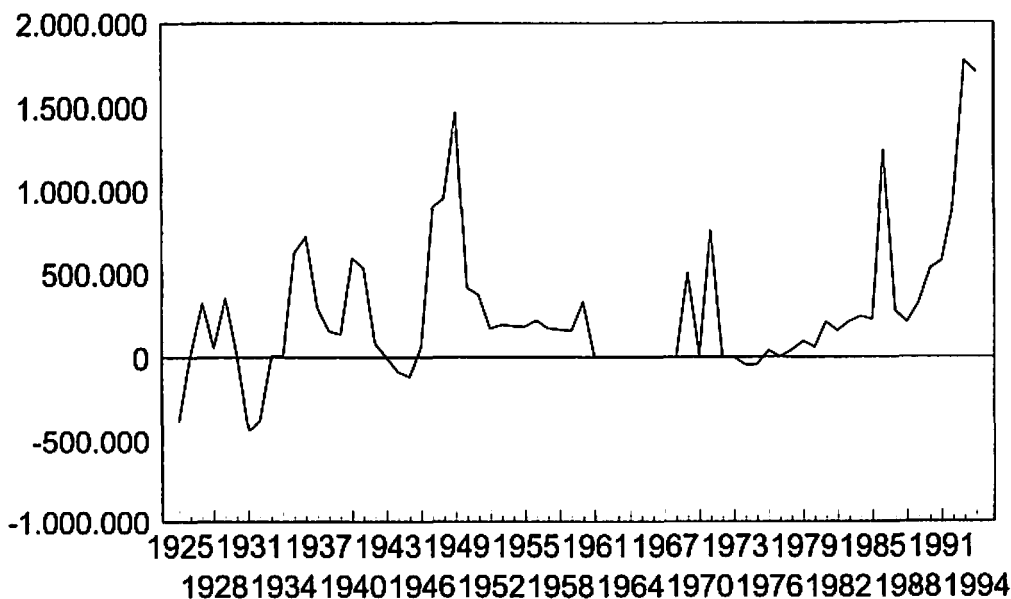
sentlig betydning for selskapets virksomhet, og ble senere samlet i datterselskapet Normanna A/S.

Rogaland Kassefabrikk A/S, som ble etablert som datterselskap i 1931, ble i 1991 omdøpt til Novega A/S og er i dag et driftsselskap.

Eiendomsutviklingen

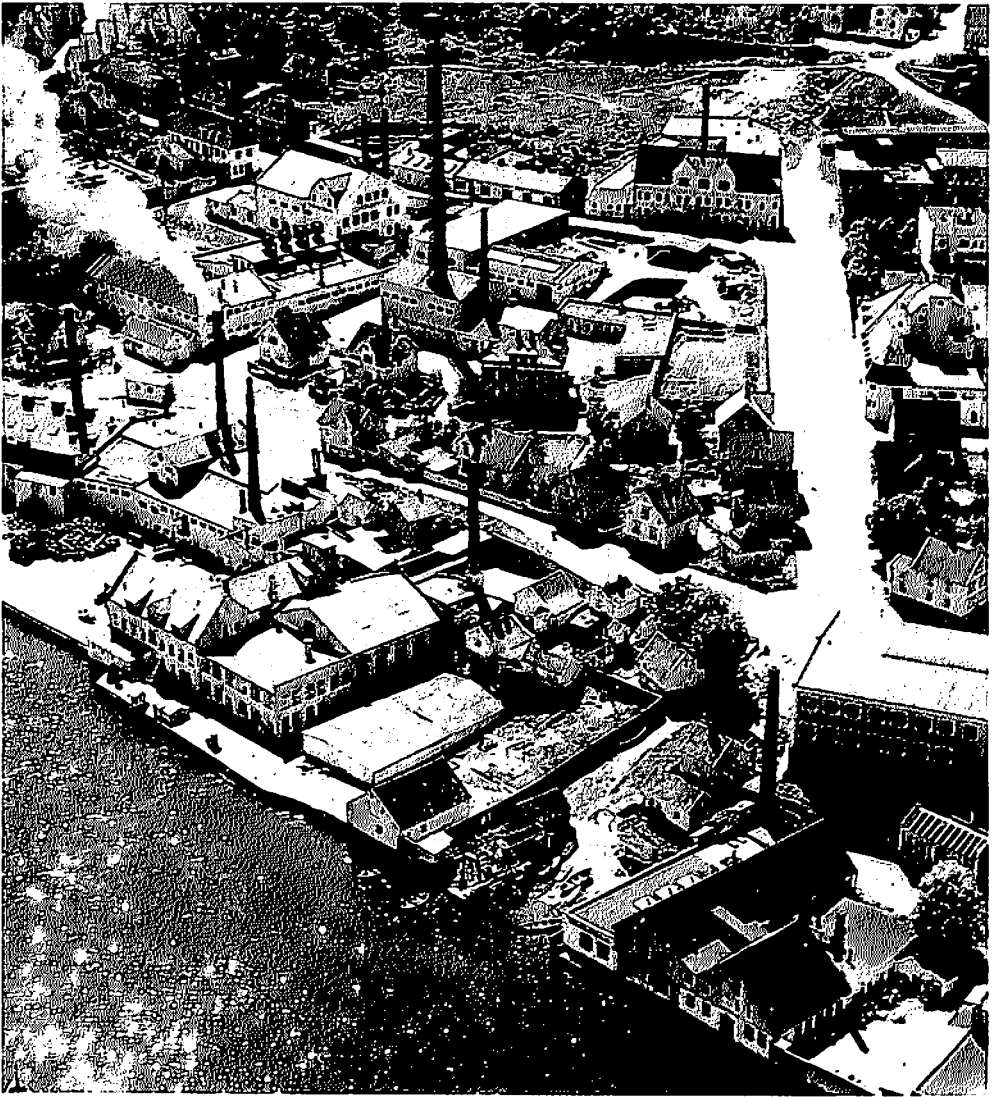
Varig betydning fikk imidlertid det utfyllingsarbeidet som hadde pågått i havneområdet fra slutten av 1970-årene. Dette var en langsiktig investering som styret forventet skulle gi framtidig avkastning. I forbindelse med generalforsamlingen i juni 1985 dukker de første signalene opp om at det var etablert kontakt med en mulig samarbeidspartner, Norges Sjøkartverk. I sterk konkurranse med andre utleiere ble avtale om utbygging undertegnet i 1987, for et nybygg på tilsammen 4500 kvm. Dermed var startsignalet gitt for Norrigs største satsing på utvikling av sin eiendomsmasse. Prosjektet var så stort at det ble organisert som et eget selskap, ANS Lervigsveien 36, hvor Norrig fra starten av gikk inn med 25% av grunnkapitalen på 43 millioner kroner. Denne andelen er senere blitt økt til 48%.

Innflyttingen i nybygget fant sted i oktober 1988 og har vist seg å være en god investering for selskapet. Dette skyldes både leieinntektene fra bygget, tomten og parkeringsplassene, men også det forhold at Norrig er driftsansvarlig for bygget.



Regnskapsmessig resultat 1925-1994. Omregnet til 1994-nivå. Den grafiske framstillingen viser de stadige svingninger for firmaet og bransjen. Økonomisk sett var overgangen til eiendomsselskap svært lønnsom.

Economic performance 1925-1994. Expressed in 1994 kroner. The graph shows the constant changes in fortune for the company and the industry as a whole. Economically the change from canning to real estate was very rewarding.



Flyfoto fra 1950-årene som viser Norrig og deler av den øvrige virksomheten i Lervig.
*Byarkivet

Aerial photograph from 1950 shows Norrig and other activity at Lervig.

En annen viktig effekt av samarbeidet med Sjøkartverket og Statens kartverk har vært institusjonenes behov for tilleggsarealer. I jubileumsåret leier statsinstitusjonene således et betydelig areal i den tidligere fabrikkbygningen.

Utleiemarkedet har vært ustabil det siste tiåret, i første rekke pga. mange ledige lokaler i markedet. For styret har det derfor vært en viktig oppgave å utarbeide en strategi for en best

mulig, og lønnsom utnyttelse av utleiearealene. Denne strategien ser en første gang tydelig formulert i en orientering til aksjonærene i 1988.

"Vår strategi i dette vanskelige marked er å øke servicegraden til leietakerne, være villige til å tilpasse lokalene til brukernes behov, heve standarden på lokalene og utemiljø og være villig til å ta konsekvensen av de lavere markedsleier ved inngåelse av nye avtaler. Dette har krevd og vil fortsatt kreve betydelige arbeidsmessige og økonomiske ressurser."¹⁸

I de senere årsberetningene kan en tydelig se at det er denne strategien som følges opp gjennom stadig fornyelse og forbedring av bygningsmassen. Samtidig skjer også en utvidelse av arealene gjennom påbygg eller bedre utnyttelse av bygningsmassen. Denne strategien har økt utleiearealene til over 4.000 kvm, standarden er høy og leieavtalene er langvarige med solide leietakere, hovedsaklig institusjoner og selskaper i oljerelatert virksomhet. Den tyve-årige omstillingsprosessen kan dermed i stor grad karakteriseres som avsluttet, og jubilanten synes moden for nye utfordringer.

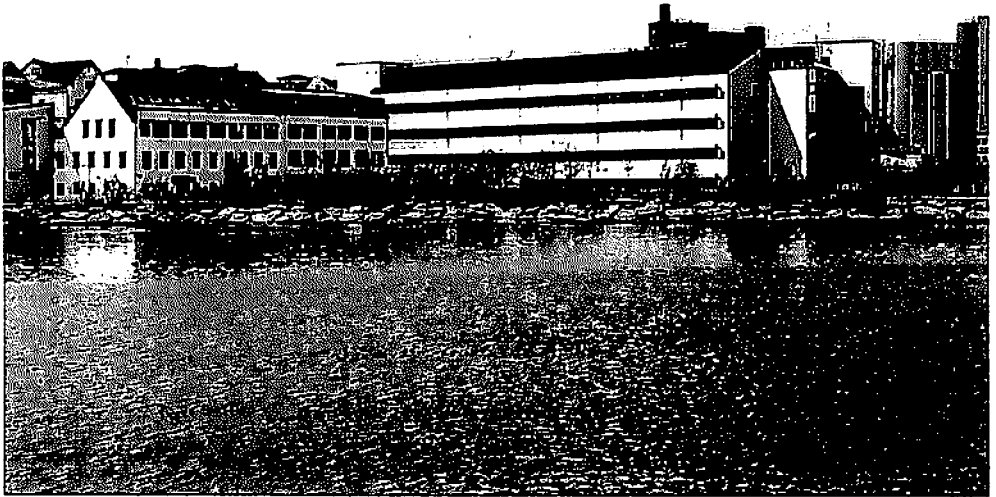
Norrig A/S - 90 år - og fremdeles i takt med byens økonomiske puls

Historien om Norrig har mange trekk felles med byens økonomiske historie i dette hundreåret. Firmaet ble født på et tidspunkt da hermetikkindustrien var i ferd med å sprengte de gamle håndverksmessige rammer, samtidig økte eksportvolumet i et omfang som i ettertid synes utrolig. Alt dette fikk Norrig ta del i, firmaet hadde årlige overskudd som var større enn aksjekapitalen, og det ble en arbeidsplass for mange mennesker. Mennesker som bosatte seg rundt fabrikkene, dels i arbeiderboliger, og dels i den raskt økende boligmassen i Østre Bydel.

Jobbetidens høye puls fikk en brå slutt da etterkrigshverdagen meldte seg. For mange firma var det ikke engang snakk om hvilepuls, en rekke firma måtte avvikle sin virksomhet, deriblant også den opprinnelige "Sardinfabriken Norrig". I denne situasjonen var det at nye eiere overtok og i løpet av kort tid utvidet og vitaliserte firmaets virksomhet. Den grafiske framstillingen av firmaets regnskapsmessige resultater fra 1925 og til idag, gir klare signaler om at disse 70 årene også har hatt sine motbakker, tildels svært bratte motbakker. Norrig har ikke vært alene om disse motbakkene, de har vært felles for hermetikkindustrien, og pga. dens store omfang, også for byens utvikling.

Et tydelig trekk er imidlertid at firmaet i de fleste situasjoner har evnet å se framover, se både utfordringene og mulige løsninger på et tidlig tidspunkt. Dermed har bedriften overvunnet motbakkene, både dem som møtte bransjen da behovet for strukturendring meldte seg i 1960-årene, og ikke minst hermetikkindustriens store kriseår i slutten av 1970-tallet.

Disse årene, fra 1973 fram til 1982, var turbulente både for bransjen og bedriften. En ny strategi måtte velges, og det er sjelden enkelt. Resultatet ble likevel vellykket, firmaet og byen evnet omstillingen til "olje-puls". Selskapets verdier ble analysert og vitalisert, dermed er det en "velsmurt" nittiåring som kan markere sitt jubileum. Forynget, og i høyeste grad oppegående, dersom vi skal legge regnskapstallene til grunn. Skal vi dømme utifra den stigende kurven, er det få planer om et roligere tempo. Utfordringene ligger foran både firmaet og bydelen, bl.a. for en fortsatt fornyelse av det miljøet Norrig har vært en solid del av gjennom 90-år.



Dagens Norrig med det store nybygget som huser Statens sjøkartverk.

The Norrig of today, the large new building is home to Statens sjøkartverk, Norwegian State Maritime Cartographers.

Litteratur, kilder

De viktigste kildene i arbeidet med denne presentasjonen har vært Norrig A/S sitt eget kildemateriale, i første rekke årsberetninger og styreprotokoller. I tillegg er interne notater og brev blitt stilt til disposisjon.

For den eldste perioden har Carl Fred. Kolderups hefte 6 av "Blad av hermetikkindustriens historie" vært til stor nytte.

Den øvrige informasjonen er hentet fra følgende kilder:

- Stavanger bygningsråd, byggesaksarkivet.
- Byarkivet, Arbeidstilsynets lister.
- Stavanger Aftenblad
- Stavangeren
- Rogalands Avis
- Tidsskrift for Hermetikkindustri
- Hvem er hvem i Næringslivet, 1939.
- Det norske næringsliv, Bergen 1950.
- Stavanger Bys industrielle og tekniske utvikling, 1912
- Stavanger mellom sild og olje
- Samtaler med Per S. Forgaard

¹ Tallene er basert på fabrikkannlegg som er tatt med i Fabrikktilsynets kontroller, Stavanger Byarkiv.

² Basert på Priskuranter fra flere firma i det aktuelle tidsrom. Prisen i 1912 er den minstepris som bransjen det året hadde forhandlet seg fram til.

³ Brev fra advokat Trygve Wyller, datert 24.03.1925

⁴ Signy Svensen, f. Forgaard, 24.11.1896, d. 13.01.1983. Medlem av styret 1959 - 73.

⁵ Per S. Forgaard: Hermetikkindustrien i Stavanger og dens betydning for byens næringsliv. BI, høsten 1958.

⁶ Stavangeren, 16.02.1963, side 6

⁷ Sven A. Forgaard, f. 06.02.1937, sønn av Trygve F. Valgt til styremedlem i 1965.

⁸ Gunnar Koll Svensen f. 01.05.1933, sønn av Signy Svensen f. Forgaard. Han var medlem av styret til sin død, 12.05.1993. Rolf Heggheim, f. 28.06.1943, ble valgt inn som nytt styremedlem i 1993.

⁹ Rogalands Avis, 31.01.1975, side 1

¹⁰ Stavanger Aftenblad, 31.01.1975, side 12

¹¹ Referat fra Ekstraordinær generalforsamling i Norrig Hermetikkfabrikker A/S, 28.06.1975

¹² Årsberetning 1976, Stavanger 8. juni 1977.

¹³ Protokoll fra møte mellom ledelse og tillitsvalgte, 21.04.1978.

¹⁴ Samme som forrige fotnote.

¹⁵ Referat fra Generalforsamling i Norrig Hermetikkfabrikker A/S, 29.05.1978.

¹⁶ Per S. Forgaard, f. 06.10.1933, sønn av Harald Forgaard. Begynte i selskapet i 1958. Han er fremdeles firmaets disponent.

¹⁷ Referat fra ekstraordinær generalforsamling, 30.12.1982

¹⁸ Orientering til Generalforsamling 31.05.1988

Summary.

This article seeks to outline the main features in the 90 year history of Norrig Hermetikkfabrikk A/S. The Cannery was founded in 1906 and serves as a good general example for the development of the canning industry in Stavanger during this century.

Norrigs rapid expansion, in the years just prior to, and during the Great War was typical of the canning industry as a whole. From 1900 until 1915 the number of canneries in Stavanger increased from 15 to 52 and the growth continued until 1922 when there were 72 canneries in production. During this period of high profitability resources were laid down for later use. This did not however hinder a necessary change in ownership of Norrig when the original owners were forced to sell the company in 1925 to Hjalmar Fugelli and Sven Forgaard. The former left the company in 1927 and from that day Norrig became a family owned company that was handed down through subsequent generations.

The article casts light upon the varying fortunes of the company both prior to, during and just after the Great War. Norrig was one of the few canneries which managed to break even during these turbulent years with unpredictable markets and production problems. The main body of the article concentrates upon the profound and at times dramatic changes for the company, and the industry as a whole, that were necessary after 1960. As freezer technology was introduced the canning industry under went a rationalisation process as fewer canneries were now needed. Norrig also closed one of its canneries and modernised the remaining cannery.

The most dramatic turning point came during the oil crisis of 1973 with its ensuing economic downturn, which severely weakened the norwegian canning trade. At the end of 1975 Norrig held unsold stocks equivalent to eight months of normal production. Consequently staff were laid off on a long term basis and the management discussed the possibility of ceasing in the trade and instead rent out its property holdings to the growing oil industry. Agreement was not reached and Norrig continued in production for several years more.

In 1978 the cannery lost key personell, which were not replaceable, and it was decided to cease production of canned goods. It was also decided that the company should concentrate on and develop its property holdings. The last decade has shown this to have been a sound strategy, giving good economic results and expansion in its real estate. Norrig is thus a good example of a company which has succeeded in a profound change from canning business to oil related real estate development.