

C. Schous Fabriker A/S – Direkte fra Fabrik til Forbruger

AF BERIT GULDMANN ANDERSEN

I denne artikel redegøres der for, hvorfor Den Gamle By har valgt at prioritere etablering og formidling af netop et Schous Sæbehus i museets nye 1927-kvarter. C. Schous Fabriker var virksomheden, som stod bag fabrikationen og leverancerne til Schous Sæbehus og andre sæbeudsalg. I det følgende vil C. Schous Fabrikers historie blive belyst, set i forhold til den samfundsmæssige og markeds-mæssige udvikling. Der sættes fokus på betydningen af familieejerskabet og på organisationens udvikling og tilpasning til skiftende tider. Der bliver også set nærmere på varesortimentets tilpasning til forbrugernes behov, og på koncernens markedsføringsarbejde. I 1974 gik C. Schous Fabriker konkurs, og årsagerne til den søges belyst undervejs i artiklen.

Indledning

Den Gamle By besluttede i 2002 at udvide med to nye bykvarterer med fokus på årene 1927 og 1974. Museet havde hidtil arbejdet primært med 16-, 17- og 1800-tallets historie, og i den nye del af museet ville detailhandlen blive en meget synlig nyskabelse.

For at skabe en solid vidensbase for etableringen af gademiljø og butikker i 1:1 i de nye bykvarterer, blev der afsat ressourcer til at arbejde med forskning i og undersøgelser af den moderne bys udtryk. Konkret blev tre undersøgelsesområder udpeget. For det første gadernes udseende i 1927 og 1974, hvor der blev set nærmere på elementer som butiksfacades opbygning, fortovsbelægninger, cykelstativer, belysning, bænke, benzinstandere osv. Kilder til denne del af undersøgelserne var fotografier af byernes gader og kommunale arkivalier. For det andet skulle der genereres viden om den samlede detailhandels betydning og fremtræden i danske byer fra 1927 og frem, tillige med skaffes specifik viden om byernes erhvervs-sammensætning i årene 1927 og 1974. Her skulle det konkret afklares, hvilke typer butikker, liberale erhverv og håndværksvirksomheder, der var i gadebilledet i fokusårene. For det tredje blev der gået nærmere ind i undersøgelser af de butikstyper, det blev udvalgt til museet, nemlig den konkrete branches generelle historie og butikstypernes specifikke baggrund, indretning, bemanning, vinduespyntning etc.¹

Schous Sæbehus i 1927-kvarteret

Undersøgelserne af fotografierne fra 1920'erne viste, at sæbehuse ofte var afbilledet, og det gav anledning til nærmere undersøgelse af netop den branche. Det viste sig, at Schous Sæbehus var meget dominerende på markedet, og at den bagvedliggende virksomhed, C. Schous Fabriker, havde hele 846 udsalg i 1927.² Materialet i Schous Fabrikers arkiv viste sig at være forholdsvis spinkelt³, men suppleret med artikler og bogudgivelser kunne der udledes en spændende familievirksomhedshistorie over 115 år.

Baggrundshistorien på et Schous Sæbehus var altså interessant, og det blev besluttet, at det var relevant med et sæbehus i det nye 1927-kvarter. Museet fik kontakt med efterkommere af Olga

Berit Guldmann Andersen, f. 1971, cand.mag. i historie og turisme fra Aarhus Universitet i 2003, museumsinspektør i Den Gamle By siden 2013. Arbejder med etableringen af museets historiske butikker.

Mortensen, som fra 1925 frem til ca. 1942 drev et Schous Sæbehus på Østergade 2 i Stoholm ved Skive. På adressen stod endnu det originale inventar, som Den Gamle By fik tilbudt at overtage i 2008. Butikslokalet og inventaret blev nøje opmålt og dokumenteret af museets konservatorer, og efterfølgende tog Den Gamle Bys håndværkere inventaret ud. Efter en istandsættelse og tilpasning til de på museet aktuelle forhold, åbnede Schous Sæbehus i Den Gamle By i november 2010.⁴



Schous Sæbehus var et af udsalgsstederne for C. Schous Fabriker. Den Gamle By åbnede i 2010 en tilpasset udgave af et Schous Sæbehus fra Stoholm. Her ses fotos af facaden i Stoholm og i Den Gamle By. Fotos: Den Gamle By.

Formidling af Schous Sæbehus

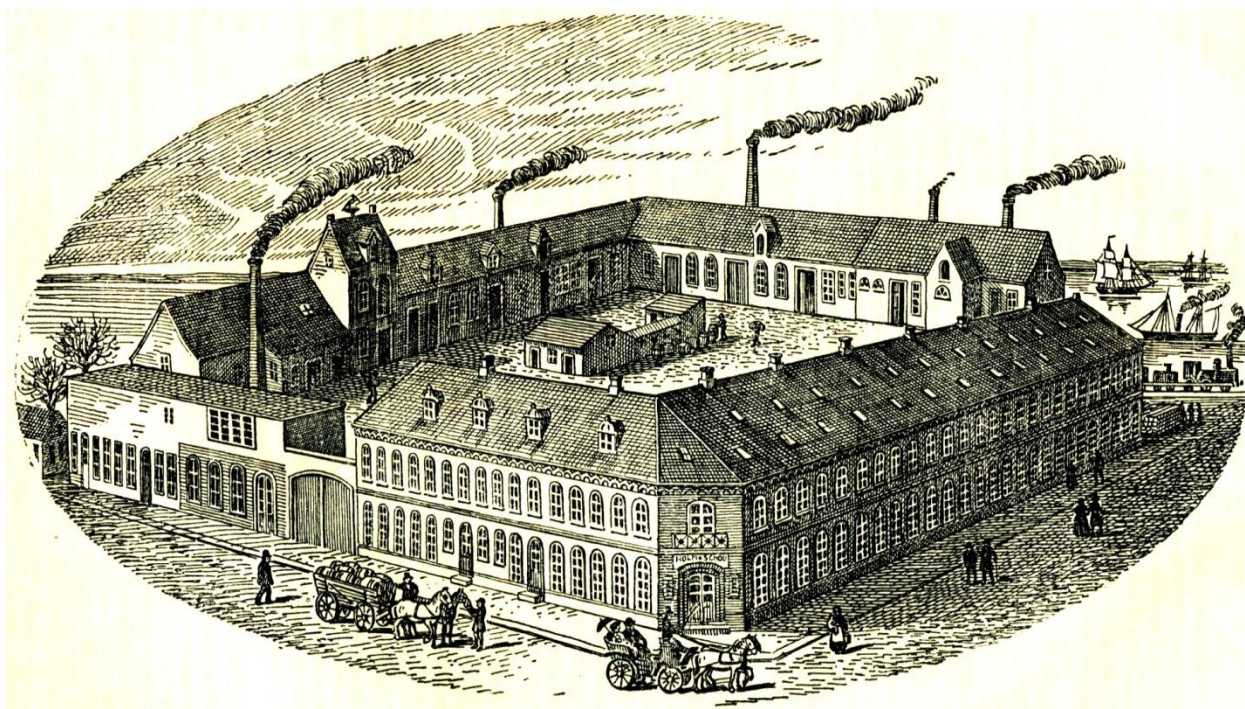
Facade og inventar gør det dog ikke alene, når detailhandelshistorie skal formidles. Her er det væsentligt at have erindringsskabende varer på hylderne, de rette kvinder bag disken⁵ og ikke mindst den rigtige historie at fortælle. For at kunne klæde sæbehusets ansatte godt på, er det følgende sammenskrevet, nemlig historien om familievirksomheden C. Schous Fabriker A/S' begyndelse, storhedstid og lukning.

Familievirksomhedens opstart – de første 40 år

Jens Christian Schou lagde navn til den virksomhed, som hans efterkommere i begyndelsen af 1900-årene gjorde til en dansk succeshistorie. J.C. Schou blev født i Thisted i 1836 som søn af en snedkermester. Han kom i latinskolen, og blev sidenhen, som 14-årig, sendt i lære hos købmand Galsters enke i Nørresundby. I 1859 ophørte enkefru Galster med at drive forretning, og J.C. Schou købte varelageret sammen med den noget ældre Sofus Holm, der også var uddannet hos Galster, og de oprettede firmaet Holm & Schou til videreførelse af forretningen.⁶ Sofus Holm trådte ud af virksomheden i 1865. Få måneder senere nedbrændte størstedelen af Nørresundby, også J.C. Schous købmandsgård, og han måtte starte op på ny. De 60.000 rigsdaler, som forsikringselskabet efterfølgende udbetalte, blev brugt til at købe Nørresundbys bedst beliggende grund på hjørnet af Torvet og Vestergade.⁷

Ny, moderne købmandsgård

J.C. Schou fik opført en stor, moderne købmandsgård, hvor han handlede både en gros og en detail med kolonial, vin, korn, foder, kul, isenkram, manufaktur, trælast og meget andet som det var almindeligt i den tids store købmandsgårde. I tilknytning til købmandsgården var der fabriksproduktion af sukkervarer, kemiske artikler og pakfarver, og der blev drevet import- og eksporthandel på Norge.⁸



Efter Nørresundbys brand i 1865 byggede J.C. Schou en ny købmandsgård i byen. Her ses Holm og Schous købmandsgård på en tegning fra 1865 af J.C. Schous svigerfar, tømrermester Lauritz Kjellerup Bøggild. Schous Fabrikers arkiv.

I 1865 blev pontonbroen over Limfjorden indviet, og den store naboby Aalborg trak meget af oplandets handel til sig. Konkurrencen med Aalborg, kapitalmangel, fordi for mange penge var bundet i den store købmandsgård, og de dårlige tider, der fulgte efter krigen i 1864, gjorde det til sidst umuligt for J.C. Schou at drive sin store forretning. Han gik konkurs i starten af 1880'erne.⁹ En gros og detailhandlen blev solgt, men J.C. Schou beholdt ejendommen. Den blev udlejet til forskellige næringsdrivende, og fortjenesten blev brugt til at betale af på gælden til kreditorerne. J.C. Schou beholdt også fabrikationsvirksomheden, og han kæmpede hårdt for at holde den gående, så familien med 14 børn kunne klare sig.¹⁰

Børnene lærte hjemmefra at der skulle arbejdes for føden. I 1880 gik den ældste søn, Lauritz, ud af skolen, og han blev 14 år gammel sat ind i, hvordan købmandshandlen og fabrikken fungerede. Han var i en kort periode i København for at lære mere om forretningsførelse¹¹, og som 16-årig blev han kørende sælger med hest og vogn. I 1886 blev også sønnen Holger færdig med skolen som 14-årig, og han blev sat i arbejde på fabrikken.

Fabrikationsvirksomheden gik rimeligt, men den gav kun den store familie mulighed for at leve spartansk. J.C. Schou mente, at der ville være større muligheder i landets hovedstad, og han flyttede derfor hjem og virksomhed til Frederiksberg i 1888.¹²

Ny forretning i København

I København blev de første lokaler lejet på Godthåbsvej på Frederiksberg, og her blev der fremstillet pakfarver og kemiske varer. I 1892 blev fabrikationen flyttet til Skt. Peders Stræde i København.¹³

Lauritz var omkring 1890 rejst til Amerika, hvor han beskæftigede sig som trappevasker, opvasker på restauranter og han arbejdede på en terrakottafabrik, hvor han fik erfaring med industriproduktion i stor skala.¹⁴ Sæberne, der blev anvendt i Amerika, var anderledes end de danske, og Lauritz sendte prøver hjem på en skuresæbe og en støvlepudsecreme, som han mente faderens fabrik skulle begynde at lave. På fabrikken i København havde de ikke prøvet at lave sæbe før, men Holger købte nogle bøger der indeholdt anvisninger på sæbefremstilling, og igennem eksperimenter i moderens køkken fik han i 1893 fremstillet en acceptabel vare. Materiellet til sæbeproduktionen var i starten beskedent; to vaskekedler, en bordkniv og et lille træstempel. Råvarerne blev indkøbt fra dag til dag i det omfang, pengene strakte til, og varerne blev kørt ud i en trækvogn af et bud. Den første sæbe, der blev forhandlet, var sæben Electra.¹⁵

ELECTRA
POLER & SKURESÆBE
anvendes til
skuring og polering
af nedenstaaende
TING.

Knive, Gryder,
Pander, Blikkar,
Sølv & Guld,
Porcellæn,
Fajance, Glas,
malet og umalet Træ
m. m. m.

Sparer Tid!
NEM AT BRUGE!
Pudser straalende!
Uundværlig for Militære og Arbejdere.

PRIS 10 ØRE

Bravol for Electra Sæben, nu gaar Arbejdet i en Ruf!

HAAND ELECTRA
Verdens bedste
TOILET
SÆBE

Renser ved Friction med
electrisk Virkning grov
og haard Hud, blødgjør,
giver smuk Teint, mild
Varme og er yderst
behagelig.

Er en Nødvendighedsartikel!
Fineste Damesæbe!
Vidundervirkning!
Billigst og bedst af al Sæbe!

PRIS 10 ØRE

FABRIKEN ELECTRA

Depot for Skandinavien C. SCHOU KJØBENHAVN F.
John Stearns & Co.

Electra var en af de første sæber, som C. Schous Fabriker forhandlede. Reklame fra ca. 1895 i Schous Fabrikers arkiv.

Salget af de første håndsæber gik rimeligt, og virksomheden begyndte nu også at fremstille sæber til rengøring. I 1894 blev der igen lejet større lokaler, denne gang på Vesterbrogade 130. Samtidig blev produktionen udvidet med marseillesæbe til silke- og uldvask, vaskepulver og parfumerivarer.¹⁶

Inspiration fra Amerika

Ladet med nye idéer kom Lauritz i 1896 hjem fra Amerika.¹⁷ Han kom til at tage sig af fabrikkens salg og markedsføring, og med varerne i en ponyvogn besøgte han op mod 80 kunder om dagen rundt omkring i København. Om aftenen hjalp han Holger på fabrikken med at producere varerne. Virksomheden voksede ved egen kraft. Den var baseret på J.C. Schous købmandsdygtighed, og på hans og de to sønners personlige arbejde ved fremstilling og salg.

Sæbe var nu den vigtigste indtægtskilde for familien Schou. Det var ikke store mængder, der blev produceret, da de fleste kunder på den tid kun havde få penge til en luksusvare som sæbe. I 1890'erne var det almindeligt at købmanden om lørdagen forærede sine kunder et stykke håndsæbe. På J.C. Schous fabrik var den såkaldte lørdagssæbe tillige med paraffinsæbe og marseillesæbe blevet de primære varer. Sæberne blev solgt til lave priser, og de gav kun en lille fortjeneste. Det meste af Schou-familiens produktion blev solgt til købmænd i København mod kontant betaling ved varens modtagelse. Det fabrikken før producerede, pakfarver og kemiske varer, gled i baggrunden.¹⁸

I 1897 blev den store købmandsgård i Nørresundby endelig solgt til en god pris. Overskuddet blev stort nok til at J.C. Schou kunne betale alle de gamle kreditorer, og der blev endda penge til overs, som der var god brug for på fabrikken i København på det tidspunkt.¹⁹

Det bliver i familien

Det fremhæves mange steder i kildematerialet, at C. Schous Fabriker var et familieforetagende, og at virksomhedens udvikling var baseret på Schou-familiens sammenhold. I 1898 kom endnu en søn, David, 15 år gammel ind i virksomheden, og han blev straks sat til at køre ud og sælge i København. Han døde dog i en ung alder, nemlig allerede i 1907. I 1899 blev datteren Ellen ansat som leder af kontor og bogholderi, og i 1905 blev den yngste søn, Oluf, også involveret i fabrikkens drift.²⁰

Jens Christian Schou døde i 1900, og hans enke fortsatte virksomheden umiddelbart efter.²¹ I 1904 blev Lauritz og Holger optaget som medindehavere, og deres mor udtrådte. Lauritz fik ansvar for salgsarbejdet og blev virksomhedens stærke, ledende figur, mens Holger fik ansvaret for produktionen. De flyttede samme år fabrikken til Nørrebro, hvor en stor grund på H.C. Jensens Vej 4 (senere Rentemestervej 11) var blevet købt, og med denne adresse som base kom C. Schous Fabriker til at blomstre.

I 1916 blev virksomheden omdannet til aktieselskab. Lauritz blev formand for bestyrelsen, Holger blev næstformand og Oluf direktør.

Det var ikke kun i forhold til familien, at sammenhold blev prioriteret. Der blev også lagt vægt på, at medarbejderne skulle have gode vilkår. Lauritz støttede f.eks. tidligt at medarbejderne organiserede sig, der blev omkring 1920 indført overskudsdeling, de kvindelige ansatte fik i 1929 stillet et sommerhus til rådighed ved Karlsrunder Strand, og han oprettede et fond på 100.000 kr. til personale, som havde behov for hjælp under sygdom og fødsler.²²

I 1938 døde C. Schous Fabrikers primus motor, Lauritz Schou. Hans betydning for virksomheden, med nu 4.000 ansatte²³, og industrien blev understreget af at hele 2.000 mennesker deltog i begravelsen fra Frue Kirke i København. I følget var prominente personer som statsminister Thorvald Stauning og Københavns borgmester Julius Hansen.



Lauritz Schou, siddende på bordet i et af fabrikkens pakkelokaler i 1931, var gennem mange år C. Schous Fabrikers ledende figur. Schous Fabrikers Arkiv.

Efter Lauritz' død blev C. Schous Fabrik drevet videre inden for familien. Broderen Holger fortsatte i virksomheden frem til sin død i 1948. Søsteren Ellen varetog i mange år den daglige ledelse af kontor og bogholderi, mens broderen Oluf Schou var direktør sammen med to af Lauritz sønner, Marius Schou og Holger Schou. Før de sidstnævnte var blevet 20 år – altså omkring 1920 – var de blevet trukket ind i virksomheden. De trådte i 1929 begge ind i direktionen. I en artikel i Børsen fra 1974 skrives det, at Lauritz mente at sønnerne var gjort af samme stof som ham selv, og derfor ikke behøvede en grundig teoretisk og praktisk uddannelse for at drive den efterhånden store virksomhed.²⁴ Marius og Holger søgte ikke offentlig omtale, og mærkedage blev gerne forbigået i stilhed. I Kraks Blå bog beskrives det i 1970, at Marius blev student fra Østre Borgerdyd Skole og derefter cand.phil. i 1921. Derefter blev han uddannet hos C. Schous Fabrik, blev prokurist i 1925 og direktør i 1929 – i en alder af 27 år. Holger blev allerede som 15 årig ansat i familievirksomheden, blev prokurist i 1926 og direktør i 1929.²⁵ I en artikel om Holger Schou i 1974 beskrives samarbejdet mellem brødrene som gnidningsfrit udadtil, og at tillidsposter og beføjelser blev nøje fordelt mellem dem. Dog fik Marius nok de fleste udadvendte opgaver, idet Holger beskrives som den mere eftertænksomme, forsigtige og økonomiske af de to. De beskrives dog også som egenrådige, og rådgivere, som ville forsøge at ændre ved allerede vedtagne beslutninger, holdt ikke længe på posterne.²⁶

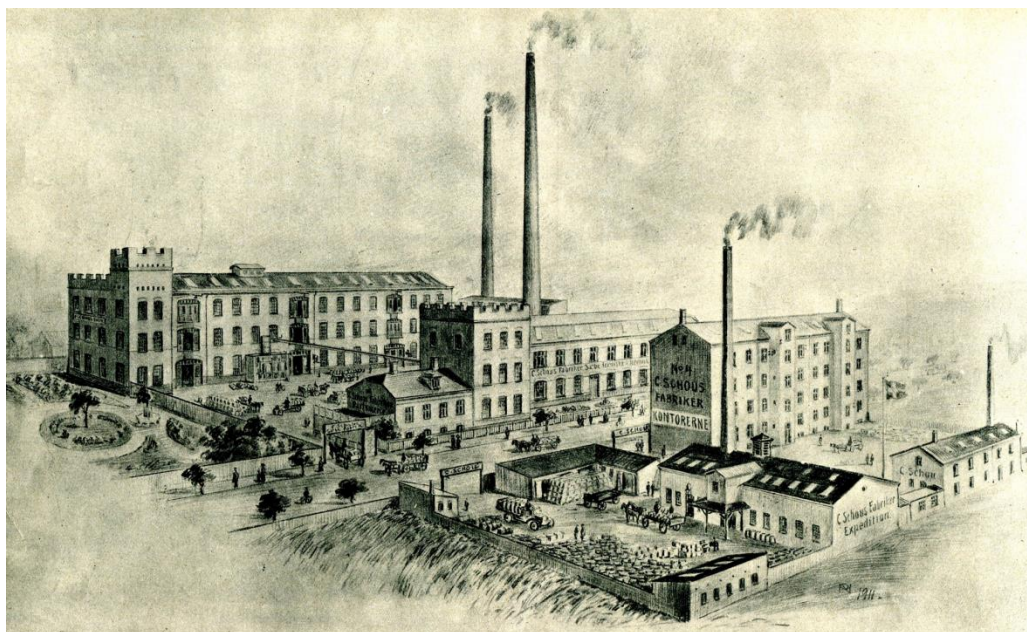
I 1960'erne rykkede fjerde Schou-generation ind på direktionsgangen, idet Lauritz Schou, søn af Marius, i 1968 blev administrerende direktør og leder af de Schou-Epa varehuse, som familien etablerede på det tidspunkt. Inden han blev direktør havde han i flere år været i udlandet, især

England, USA og Tyskland, hvor han gennem praktisk arbejde har sat sig ind i driften af varehuse og supermarkeder. Efter C. Schous Fabrikers konkurs i 1974 fortsatte han som direktør efter Turitz & Co's og senere Magasins overtagelse. Også Holgers søn cand.polit. Christian Ree Schou var en overgang medlem af direktionen som chef for virksomhedens langtidsplanlægning, men han foretrak omkring 1970 at vende tilbage til en stilling i Budgetministeriet.²⁷

Gennem alle årene foretrak Schou-familien at holde kontrollen over virksomheden inden for egne rækker. Det bevirkede, at der var meget få udefrakommende i direktion og bestyrelse, og personkredsen var i vid udstrækning den samme begge steder. Efter konkursen i 1974 bemærkes det i 1975 en kritisk artikel i et tillæg til Børsen, at den lukkede struktur var en af årsagerne til virksomhedens fald. Der manglede gode idéer og inspiration i en forandringstid, der var en sammenblanding af de ledende funktioner, og bestyrelsens normale kontrolfunktion var ikke til stede, lød nogle af konklusionerne.²⁸ Men mere om konkursen senere.

C. Schous Fabrikers storhedstid – og fald

Efter J.C. Schous død i 1900 flyttede virksomheden i 1901 i første omgang til større lokaler i Ryesgade 60 i København. Her fortsatte produktionen af sæber, og her startede også en produktion af grøn og brun sæbe tillige med krystalsoda op.²⁹ Da Lauritz og Holger i 1904 blev medindehavere flyttede de fabrikationen til H.C. Jensens Vej 4 (senere Rentemestervej 11) på Nørrebro i København, og her blev deres ønske om at opføre et fuldt moderne fabriksanlæg opfyldt. I de følgende år blev produktionen af varer stadig mere omfangsrig. I en artikel i Illustreret Tidende fra 1911, som man kan fristes til at mene er et betalt reklamestykke, bliver fabriksanlæggets opbygning beskrevet nøje og illustreret rigt med talrige fotos fra lager, produktion, pakkeri og ekspedition. Artiklen fortæller om fabrikation af maskinsæber, sæbespån, skocreme, soda, bløde husholdningssæber, glycerin og parfume.³⁰



C. Schous Fabriker fik i 1904 adresse på H.C. Jensens Vej 4 i Københavns nordvestkvarter, og på den adresse fik virksomheden hurtigt et betydeligt omfang. Fra Illustreret Tidende, 1911.

Efterhånden som C. Schous Fabriker udvidede, blev der oprettet et større antal hjælpevirksomheder. De omfattede et automobilværksted, der udelukkende beskæftigede sig med reparation og vedligeholdelse af selskabets store vognpark, og der var også i de tidlige år faciliteter til et større hestehold, som blev anvendt til varekørsel i København. I 1911 var der allerede etableret et maskinsnedkeri, hvor håndværkere fremstillede og vedligeholdte så godt som alle reoler, diske, glasmontrer og skilte, der skulle bruges i udsalgene, og inventar til selskabets kontorer. Vedligeholdelse, reparationer og ombygninger af selskabets ejendomme havde denne fabrik, som omkring 1930 blev til datterselskabet Inventarfabriken Hema, som regel også i entreprise. Hovedfabrikken på Rentemestervej havde sin egen kraftcentral og vandforsyningsanlæg, der forsynede fabrikken med kraft, elektrisk lys og vand. Her var også et maskinreparationsværksted, der beskæftigede et stort antal maskinreparatører og elektrikere, der vedligeholdte og reparerede alle fabrikernes maskinanlæg, elevatorer, elektriske installationer osv. I de forskellige fabrikationer blev anvendt store mængder papemballage, æsker, kartoner osv. Disse emballager blev i størst mulige omfang fremstillet på selskabets egen æskefabrik. Hertil kom et bogtrykkeri, hvor der blev fremstillet etiketter og andre dagligt anvendte mindre tryksager.³¹ Kort sagt: der blev lagt vægt på selvforsyning.



På C. Schous Fabriker blev der lagt vægt på selvforsyning. Emballage til virksomhedens eget forbrug blev fremstillet på egen fabrik. Foto fra æskefabrikken fra 1931 i Schous Fabrikers arkiv.

Krigs- og importrestriktioner

I 1916 blev den efterhånden store virksomhed omdannet til et aktieselskab under navnet C. Schous Fabriker A/S. Første verdenskrig gav trange tider for sæbefabrikkerne. Der var restriktioner på råvarer og en ringe købelyst hos kunderne. Under og i årene efter krigen opererede C. Schous Fabriker med nedsat arbejdstid, store pristab på varerne og særligt på de såkaldte krigsvarer. Over hele landet var der urolige forhold, den ene krise afløste den anden. Efter krigen oversvømmede udenlandske verdensfirmaer det danske marked med deres varer, og der var i 1920'erne en hård konkurrence mellem de danske fabrikker om markedsandele. Mange, især mindre og mellemstore, sæbefabrikker måtte lukke fordi de ikke havde nok kapital til at stå imod. Hvor der i 1913 var 63 danske sæbefabrikker, så var tallet reduceret til 29 i 1927. Af de 29 sæbefabrikker producerede 5 fabrikker hele 70% af Danmarks produktion.³²

Modgangen var mere end A/S Schreiber & Carl Petersen jrs. Fabriker og Sæbefabriken Blaagaard A/S kunne klare. Under krigen havde C. Schous Fabriker haft et godt samarbejde med begge konkurrenter, og da efterkrigstidens vanskeligheder havde ramt dem hårdt kom der gang i forhandlinger om driftssamarbejde i begyndelsen af 1920'erne. Først med Sæbefabriken Blaagaard A/S i 1922 og to år efter med A/S Schreiber & Carl Petersen jrs. Fabriker. C. Schous Fabriker forpagtede først og overtog i 1938 alle deres aktiver, fabriksanlæg, varelagre og ikke mindst sæbeudsalg.³³ Foruden driften af C. Schous Fabriker disponerede Schou-familien derfor inden for få år over yderligere to store virksomheder med tilsammen flere hundrede udsalg, store varelagre og mange maskiner.

Kraftig udvidelse i 1930'erne

Virksomheden voksede altså kraftigt i 1920'erne men også i 1930'erne. Årsberetningerne vidner om, at vokseværket til del skyldtes, at der i begyndelsen af 1930'erne blev indført høje toldsatser på en del af de varer, som C. Schous Fabriker indkøbte i store partier i udlandet til videresalg. For at kunne drive en rentabel forretning var C. Schous Fabriker presset til at finde alternativer, og en af metoderne var at begynde at producere de efterspurgte varer selv. I årsberetningen for 1931/32 skrives bl.a.: "Den samlede Omsætning har været omtrent den samme som i forrige Regnskabsaar; indenfor de forskellige Afdelinger har der imidlertid været store Forskydninger foranlediget ved de i Aarets Løb indførte Bestemmelser med Hensyn til Importregulering, Told m.m. – Omsætningen i vor Handelsafdeling for fremmede Varer er som Følge heraf gaaet ret betydeligt ned." Videre skrives det: "Selskabet søger stadig i stigende Omfang at fremstille de Varer, der forhandles i Selskabets Udsalg. Selskabets Fabrikationer er for Tiden navnlig følgende: Kemisk Fabrikation og Fabrikation af Toiletartikler, Svampeblegeri, Stearinlysfabrikation, Papirvarer og Kartonnage, Isenkram, Børsteverer, Legetøj, Lædervarer, Beklædningsgenstande, Trikotagevarer, Keramik og Maskinsnedkeri." Allerede i årsberetningen for 1932/33 hedder det, at "Ved stadigt Arbejde igennem de mange Aar er man naaet til, at Selskabet paa flere af dets Produktionsomraader har de største og bedst indrettede Fabrikker her i Landet. Selskabet har endvidere gjort sig særlig Umage for at fremstille Varer, der tidligere hovedsagelig indførtes fra Udlandet".³⁴

Fra adresser i Københavns nordvestkvarter, primært på Rentemestervej, Dortheavej, Bispevej og Peter Ipsens Allé, var C. Schous Fabriker i 1930'erne blevet en omfattende virksomhed også i fysisk forstand. Her havde C. Schous Fabriker med datterselskaberne A/S Tatol, Fabriken Ilka A/S og A/S Fabriken IRA hjemsted. Fra disse fabrikker blev fabrikeret mærkevarer som Ilka Oliven Sæbe, Ilka Barbercreme, Lindes Svovlmælksæbe, Leciton Sæbe og parfumeri-serierne Shira og Tamari.

Hovedkontoret var placeret på Kronprinsessegade 28 og andre kontorer lå i Adelgade midt i København. Virksomheden ejede også flere gårde i Måløv, hvor virksomhedens hestehold kom på græs, og her eksperimenterede man med at plante lavendel og pebermynte til parfumefabrikationen.



Markedet i Danmark var i mellemkrigstiden ikke længere stort nok for C. Schous Fabriker. Der blev også solgt varer til flere europæiske lande og til forhandlere så langt væk som i Indien. Foto fra pakkestuen, hvor der i 1931 blev pakket rørt sæbe og sæbefigurer. Schous Fabrikers arkiv.

C. Schous Fabriker nøjedes dog ikke med adresser her. For selv at kunne fremstille en del af de keramiske varer, der blev forhandlet i udsalgene, købte man i 1931 A/S Haslev keramiske Fabrik beliggende i Haslev. Den blev i 1937 flyttet til Ravnholm Fabrikkerne ved Kgs. Lyngby. Ravnholm Fabrikkerne – som tidligere omfattede en papirfabrik - erhvervede C. Schous Fabriker i begyndelsen af 1930'erne, og her fik A/S Ravnholm Strømpefabrik og Schous Trikotage A/S til huse. Her blev bl.a. fremstillet damestrømpen ”Schous Pierette” og trikotagevarer under navnet SIKÅ.³⁵ Med tiden lagde C. Schous Fabriker en del andre virksomheder i Ravnholm-Nymølle, herunder A/S Ravnholm kemiske Renserier, Nymølle Farveri A/S og Ravnholm Emaljeverk A/S. Sidstnævnte stod for en fabrikation af nummerplader og vejskilte.³⁶

Som eksempler på varer fra den tid kan nævnes, at Schous i 1933 begyndte at producere tandbørster. Her blev lavet mærkerne Den-ta-dan, Pep og Halex tandbørster, som tidligere blev importeret fra England. På samme tid begyndte også en produktion af række luksus- og nipsgenstande, med et gammeldags ord kaldet galanterivarer, f.eks. kamme, armbånd og fingerringe. Schous kastede sig også over bakelitvarer, såsom tandbørstebægre, kopper, tallerkener, lysestager, askebægre og solskærme. Endelig producerede man også forskellige lædervarer, gummivarer (f.eks. badehætter), barberblade, legetøj (af træ, blik og stof) og en række papirvarer til kontor- og skolebrug.³⁷ I en avisartikel nævnes det, at der blev produceret 35 forskellige varegrupper ved Lauritz' død i 1938.³⁸

Anden Verdenskrig og tiden derefter

Takket være et godt forsyningsnet kom virksomheden rimeligt igennem 2. verdenskrigs råvaremangel, og produktionen kom gradvist op på normalt niveau igen.³⁹

Varekundskabsbogen, som C. Schous Fabriker udgav og rundsendte til sæbehusejerne i 1946, giver et godt indblik i, hvad der på daværende tidspunkt blev produceret. Fabrikkerne på og omkring Rentemestervej producerede således sæber, vaske- og rengøringsmidler, parfumer, kosmetiske artikler og skønhedspleje, kemisk-tekniske artikler (f.eks. maling, lim, pudsemidler), stearinlys, papirvarer, galanterivarer, isenkramvarer, barberblade og børstevarer. På Ravnholm-fabrikkerne blev der produceret spindestoffer, trikotagestoffer, almindelige metervarer, hvidevarer, hjemmefarver, undertøj, strømper, forskellige beklædningsgenstande (f.eks. badetøj, arbejdstøj, babyudstyr), korsetter, hofteholdere og brystholdere, hygiejnebind, hygiejnebælter og vat, småting (f.eks. nåle, knapper, garn), tandbørster, svampe, lædervarer og fajance, porcelæn, glas m.m.⁴⁰

Nedgangstid

Gennem mange år prioriterede Schou-familien at stå for fabrikationen af hovedparten af de varer, der blev solgt i sæbehusene. Man får det indtryk, at virksomheden ikke brød sig ikke om at være afhængig af leverandører. Det betød, at koncernen i 1966 ejede hele 40 fabrikker, hvor der blev produceret et forholdsvis lille antal af mange forskellige varer. I 1970 trådte en ny næringslov imidlertid i kraft, så der ikke længere var loft over antallet af butikker, en næringsdrivende måtte etablere i den samme kommune. Dermed forsvandt en af årsagerne til, at det var nødvendigt at fabrikere mange varer selv, og det kunne bedre svare sig at anvende vareleverandører udefra.⁴¹ I årene efter 1970 blev det forsøgt at omlægge virksomhedsstrukturen, og i beretningen aflagt på selskabets generalforsamling i juni 1974 ses Schou-koncernen at omfatte følgende virksomheder:

Virksomhed	Ejerskab	Formål
Ravnholm Administrationsselskab A/S	100% ejet af CSF	Koncernens finansforvaltning, controllerfunktion, EDB-service og ejendomsadministration
A/S Plastica	100% ejet af CSF	Produktion og salg af plastik- og børstevarer og dermed beslægtede varer på det europæiske marked
Ravnholm Manufacturing Co. A/S	100% ejet af CSF	Produktion og salg af emaljevarer og refleksfolie
Nymølle keramiske Fabrik A/S	100% ejet af CSF	Produktion og salg af keramiske produkter
Schou-Dylon A/S	100% ejet af CSF	Produktion og salg af farvestoffer m.v. i Danmark og Sverige
A/S Schou Ravnholm	100% ejet af CSF	Schou-varehuse, filialer, La Boutique, samhandel med Tatol, indkøb, lagerføring og distribution af varehusvarer (inkl S&E)
Schou-Epa A/S	60% ejet af CSF og 40% af Turitz & Co.	S&E-varehuse, indkøb af fødevarer
Schou Danlon A/S	66 2/3 ejet af CSF og 33 1/3 ejet af Danlon Hin NV.	Produktion og salg af strømpevarer i Skandinavien, England og Schweiz
IRA A/S	50% ejet af CSF og	Produktion og salg af blikvarer, emballager

	50% ejet af Metal-Box, England	m.v. på det europæiske marked
Smith & Nephew Scandinavia A/S	50% ejet af CSF og 50% ejet af Smith & Nephew, England	Salg af hospitalsartikler og kosmetik i Skandinavien
Bowater-Scott Skan A/S	50% ejet af CSF, 25% ejet af Bowater, England og 25% ejet af Scott Paper, USA	Produktion og salg af papirvarer i Skandinavien
Darenas Int. A/S	50% ejet af CSF og 50% ejet af ISS-koncernen	Produktion og salg af kemisk-tekniske produkter, parfumeri, aerosol og redskaber. Supply house-virksomhed i Skandinavien, England Schweiz og Tyskland

Når man gennemgår materialet om fabrikkerne, så er man ikke i tvivl om, at C. Schous Fabriker havde øje for kundernes behov, og at man gennem egenproduktion søgte at opfylde dem. I starten var fokus på sæber til personlig hygiejne og rengøring, men ved sæbeudsalgenes start, så fik Schou-familien fokus på, hvilke beslægtede varer, der også kunne finde hyldeplads i de små sæbehuse. Der er jo ikke langt fra at sælge sæbe til kosmetik, parfume og barbergrej. Og når man var i gang, så kunne hårpynt og smykker også være aktuelt. Der synes at være en fin logik i, at C. Schous Fabriker over tid udvidede sortimentet konstant, og at de tilpassede varerne til modeluner og den teknologiske udvikling. Da biler f.eks. kom et stigende antal biler på vejene, så begyndte C. Schous Fabriker at fabrikere vejskilte og nummerplader til biler.

Da sæbeudsalgene åbnede

Omkring år 1900 dikterede næringsloven, at kun industri-/produktionsvirksomheder måtte have flere udsalg inden for samme kommune, hvor de måtte sælge egne og fagfællers produkter. Det måtte en almindelig handlende ikke. Det benyttede virksomheder som Irma og Importøren sig af, og Schou-familien ville også være med. Lauritz og Holger satte i årene efter år 1900 gang i forsøg på at sælge fabrikkens egne produkter direkte til forbrugerne.⁴²

Schou-brødrenes idé om at åbne fabriksudsalg var ikke ny. Andre sæbefabriker havde nogle år før åbnet udsalg i København og et enkelt i Helsingør. I toget mellem Helsingør og København mødte Lauritz en dag fabrikant Carl Petersen fra A/S Schreiber & Carl Petersen jrs. Fabriker. Carl Petersen havde været i Helsingør for at besøge sit sæbeudsalg der. Lauritz havde også været i Helsingør, men havde været på rundtur hos alle byens købmænd for at afsætte sine varer. Carl Petersen fortalte hvor nemt det var for ham; han havde kun én kunde at besøge, og til den var han eneleverandør. Det ene med det andet gjorde, at Schous også begyndte at åbne detailudsalg. Det var et dristigt skridt. Hidtil havde Schous kun leveret til købmænd, og man risikerede at købmændene ville svigte fabrikken, når man åbnede udsalg selv. Dertil skulle lægges, at C. Schous Fabriker manglede kapital til straks at åbne en række udsalg, og virksomheden måtte også have tid til at blive omlagt til de nye afsætningsvilkår.⁴³

Direkte fra Fabrik til Forbruger

Det blev lagt forsigtigt ud med åbningen af et udsalg i Århus og et i Odense, men hurtigt kom flere til. Sæbehuse blev forsynet med husholdnings sæber, toiletsæber, soda, parfumer, sminke, brillantine og med varer som børster, svampe og gulvklude. En del af varerne fabrikerede C. Schous

Fabriker selv, mens andre blev indkøbt en gros i så store partier, at de kunne sælges til uhørt lave priser. Fabrikens motto blev: Direkte fra Fabrik til Forbruger.⁴⁴

Fordi det gjaldt om at bevare salget til købmændene i København blev der, ud over et par butikker i København, kun åbnet udsalg i provinsen i begyndelsen. I 1911 var der dog allerede etableret 200 udsalg i købstæder, stationsbyer og i større landsbyer; ja selv på Island og på Færøerne, var der udsalg. Efterhånden solgte C. Schous Fabriker primært sine varer gennem egne sæbehuse.⁴⁵

Organisation og navne

Udsalgene blev organiseret på to måder og under flere navne. Den ene type butikker var helt ejet af C. Schous Fabriker som ansatte en bestyrerinde til at varetage den daglige drift. Den anden type butikker var franchise-butikker. Her fik en dame med egen kapital kontrakt med C. Schous Fabriker, hun løste borgerskab og drev derefter udsalget for egen regning. Indkøb, vareleverancer og konsulenttjeneste blev administreret af C. Schous Fabriker. Der blev i starten åbnet flest franchise-butikker. De betalte varerne straks og C. Schous Fabriker manglede kapital til selv at åbne alle udsalgene. Det var ikke nogen let opgave at få de private forretninger i gang. Den slags forretninger var dengang ukendte ude i landet, og der skulle en del til at overbevise en dame – der ofte ikke var forretningsuddannet – om, at det var en god kapitalanbringelse at åbne en forretning. Når kontrakten var underskrevet, butikken forsynet med inventar (helst betalt af damen selv) og skiltene malet, kom varerne fra København. De gik ikke alle lige godt fra begyndelsen. Mange steder fulgte købmændene med ned i pris. I Nykøbing Mors gik det så vidt, at byens købmænd slog sig sammen og åbnede et konkurrerende sæbehus, ”Centrum”, endda i samme hus hvor sæbehuset åbnede.⁴⁶

C. Schous Fabriker kaldte de første udsalg for Sæbehuset og senere Schou's Sæbehus, men ved overtagelse af andre fabrikker kom også andre betegnelser til, eksempelvis Økonomien, Sæbe-Magasinet, Blaagaards Udsalg, og Parfumeri Resia.⁴⁷ Tatol-udsalg blev placeret i stationsbyer og landdistrikter. Tatol-udsalgene var udelukkende baseret på franchise, og de havde et større udvalg end sæbehusene, idet også chokolade, tobaks- og kolonialvarer stod på hylderne.⁴⁸ Efterhånden blev udsalgsnavnene ensrettet til ”Schou” og ”Tatol”.

Som det fremgår af nedenstående tabel var ekspansionen i antallet af butikker især stort fra begyndelsen omkring år 1900 og frem til ca. 1930. Det skyldtes både åbningen af Schous Fabrikers egne udsalgssteder, men også overtagelsen af de udsalg, som A/S Schreiber & Carl Petersen jrs. Fabriker og Sæbefabriken Blaagaard bidrog med.⁴⁹

År	Antal udsalg
1911	Ca. 200
1920	Ca. 500
1927	846
1930	914
1963	1.150
1970	Ca. 830
1974	320

Nye tider

I årene mellem 1935 og frem til begyndelsen af 1960'erne var antallet af udsalg stort set uforandret, men så blev Schou presset til at ændre sin udsalgsstruktur.

I 1950'erne og 1960'erne ændrede forbrugsmønstrene sig nemlig med dagligvarebranchen som motor. I det store udland var selvbetjening blevet introduceret med succes, og i Danmark blev

dagligvarebutikkerne gradvist omlagt til selvbetjening, der blev bygget større butikker og flere varegrupper blev samlet under samme tag. Kvinderne kom i 1960'erne for alvor ud på arbejdsmarkedet, og de øgede husstandsindtægter gav råd til køleskab, fryser og bil. De travle familier var glade for supermarkederne, da de blev en tidsbesparende løsning på behovet for indkøb af dagligvarer og andre forbrugsgoder. Dagligvarebutikker var tidligere gerne placeret i eller tæt på beboelseskvarterer, fordi indkøbene skulle kunne bæres hjem. Da beboelseskvartererne langsomt blev affolket om dagen, måtte butikkerne ændre strategi for at overleve. Mange ældre, små butikker blev ombygget og/eller udvidet. Nye, store dagligvarebutikker blev bygget tæt på trafikale knudepunkter og ved områder med mange arbejdspladser. Butikcentre i forstæderne og byperiferien opstod i forlængelse af 1960'ernes bosætning i de nybyggede parcelhuskvarterer. Frem for at skulle transportere sig ind til den gamle bymidte for at handle, blev der nu bygget lokale butikcentre i mange byer. Bykerne fik gågader, hvor udvalgsvarerbutikker kunne ligge tæt og forbrugerne kunne handle uden fare for at blive kørt ned af de stadigt flere biler.⁵⁰

Udviklingen gik i retning af, at hvor en husmor før havde købt sine skurebørster, sæber og smykker hos Schou, så kunne hun nu lige så godt købe dem i supermarkedet, når hun nu alligevel var der. Fra og med regnskabsåret 1961/62 begyndte det at gå skævt. C. Schous Fabrikers overskud faldt, og i 1965/66 var der for første gang underskud.⁵¹ Schou-koncernen forsøgte at følge med markedets udvikling, og arbejde hen imod færre men større butikker. Flertallet af sæbehusene var oprindeligt små – 25 kvm. eller derunder – men ved nedlæggelser og udvidelser blev det gradvist tilstræbt at få større og mere strømlinede butikker på mellem 100 og 200 kvm., hvor varesortimentet blev mere specialiseret. Frem for at udnytte de hidtidige, små butikker som nærhedsbutikker, prioriterede C. Schous Fabrik i 1960'erne at placere større butikker på byernes hovedstrøg og de nye centre i byernes periferi.⁵² Butiksnavnene Schou og Tatol fik nu selskab af Schou-tex, Parfumeri La Boutique og varehuset Rafa.



I 1960'erne ændrede man på butiksstrukturen. Schou og Tatol-navnene fik selskab af flere andre kædenavne. Bemærk det specialiserede vareudvalg i vinduerne hos Schou-tex og la Boutique. Schous Fabrikers arkiv.

Schou-Epa

Med stærk inspiration fra udlandet åbnede Herman Salling det første føtex-varehus i Århus i 1960. Det var Danmarks første dobbeltsupermarked, hvor der på 1.200 kvm. blev plads til både en fødevareafdeling og en non-food afdeling med tekstiler, isenkram, legetøj og lædervarer.⁵³ Det var startskuddet til, at FDB og Dansk Supermarked oprustede med etableringen af varehuse rundt om i landet i løbet af 1960'erne. I Schou-koncernen ville man også være med, da virksomhedens fabrikation kunne dække en del af de varegrupper, der skulle på hylderne.

I samarbejde med det svenske aktieselskab Turitz & Co., der ejede og drev EPA-varehuse i Sverige, blev der i 1964 oprettet det selvstændige selskab Schou-Epa, hvor Schou havde 60% af aktierne og Epa 40%. Det var målet, at varehusene skulle have en omsætningsfordeling på 60% fødevarer og 40% non-food. Med C. Schous Fabrikers store ekspertise inden for non-food, mente man ikke, at det var urealistisk, at stile efter en så høj andel. Schou-Epa åbnede det første varehus i Svendborg i 1968, og derefter gik ekspansionen hurtigt de følgende år med forretninger i Herning, Slagelse, Horsens, Roskilde og på Nørrebro i København. Der blev satset på de mellemstore byer og deres opland tillige med de mellemstore lokale centre i Københavnsområdet. I 1972 overtog Schou-koncernen otte Dana-Tempovarehuse rundt om i landet, og det var tanken, at fordi de lå i andre byer end de allerede oprettede S&E-varehuse, så var det en hurtig måde at ekspandere på. De blev alle ombygget i 1973 så de svarede til S&E stilen, og de ved samme lejlighed S&E-navnet.⁵⁴

Idéen med en udvidelse i forhold til varehuse var for så vidt udmærket, og i tråd med tidens udvikling. Ekspansionen synes dog at være sket for hurtigt og den var for dyr. De enkelte afdelinger af Tempovarehusene var ikke alle sunde forretninger, og Schou-koncernen fattedes penge. I 1974 – lige inden C. Schous Fabrikers betalingsstandsning - overtog NK Turitz & Co. samtlige aktier, og S&E-forretningerne havde derefter ingen forbindelse til Schou-koncernen. Schou-koncernen inkasserede et stort tab.⁵⁵ Forretningerne beholdt navnet og Laurits Schou fortsatte som direktør. Det er i øvrigt ikke mange år siden, at S&E-logoet endnu kunne ses i gadebilledet. Så sent som i 2005 lukkede S&E eksempelvis i Frederikshavn.

Markedsføring i fokus

Med industrialiseringen begyndte den voksende arbejderklasse at efterspørge billige fabriksvarer, og da landbrugskrisen i 1857 havde ført til faldende fødevarepriser, fik folk råd til at efterspørge andre varer end dem, købmandsgårdene normalt solgte. Det førte til et behov for etableringen af nye, specialiserede forretninger; altså en bevægelse væk fra købmandsgårdene, hvor man havde kunnet købe alt på ét sted. Da Næringsloven trådte i kraft i 1862 blev købstædernes monopol på handel brudt og lavene ophævet. Alle kunne få næringsbrev på håndværk eller handel, uanset om man var uddannet eller ej. I købstæderne, stationsbyerne og på landet voksede et stort antal mindre detailhandelsforretninger frem, især fra 1880'erne. De små forretninger med få medarbejdere var lette at etablere. De krævede kun lidt startkapital, og indehaveren behøvede ingen særlig uddannelse for at sælge butikkens smalle sortiment af masseproducerede og ofte færdigpakkede varer, f.eks. tobak eller sæbe.⁵⁶

Man gik med købmandsgårdenes nedlæggelse væk fra at varer til en aftalt pris blev distribueret til kunderne. Med industrialiseringen skete der et skift til, at pris og kvalitet blev parametre, man kunne konkurrere på. Det var både i fabrikanternes og detailhandlernes interesse at arbejde for, at det størst mulige antal varer blev solgt til den højest mulige pris, og detailhandlerne kunne med et aktivt salgsarbejde bidrage til, at fabrikanterne kunne skabe nye markeder.

I tilfældet med C. Schous Fabriker og sæbehusene fungerede sidstnævnte som fabrikantens direkte udsalgssted. Her havde fabrikanten direkte indflydelse på, hvad der blev solgt, og hvordan varerne blev markedsført over for kunderne.

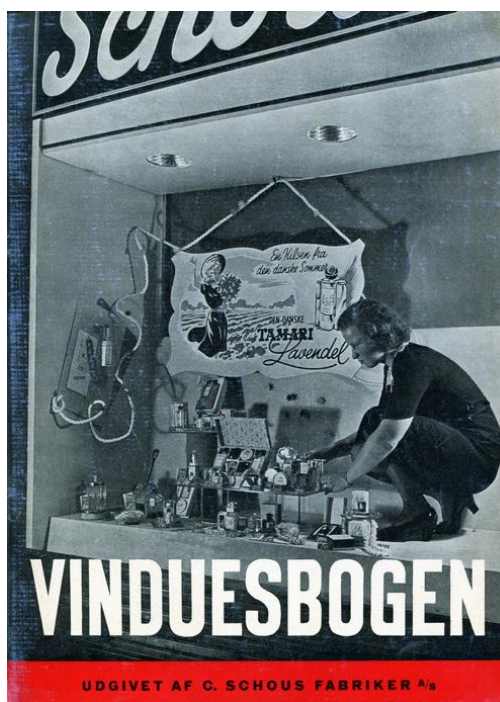
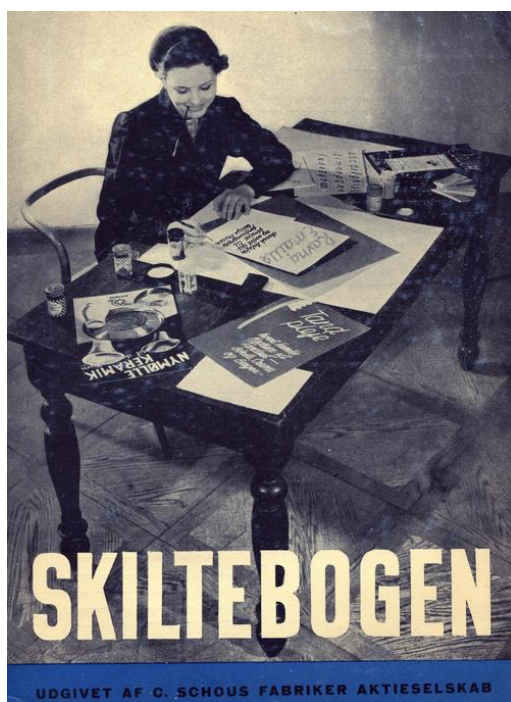
Markedsføring i sæbehusene

C. Schous Fabriker lagde fra starten vægt på, at udsalgene skulle tage sig godt ud og man tilstræbte, at de havde en forholdsvis ens fremtoning i forhold til inventar og facader. Bestyrerinderne blev forsynet med anbefalinger og instruktioner i skilteskrivning, butiks- og vinduesdekoration, og kontrollanter tog rundt i landet for at sikre, at butikkerne så ud som det blev forventet.

I 1929 etablerede virksomheden en dekorationsskole og skilteskrivningskurser for selskabets butiksdamer.⁵⁷ I 1932 blev første udgave af skriftet *Butik & Vindue*⁵⁸ sendt ud til bestyrerinderne. Her viderebragte firmaet vejledninger til kædens butiksindehavere i, hvordan forretningslokalerne og vinduerne burde tage sig ud. Det blev gennem årene til mange udgaver af dette skrift, men desværre er kun enkelte udgaver bevaret i dag.

I 1938 udgav C. Schous Fabriker en vejledning i, hvordan man forventede at skiltningen skulle se ud i virksomhedens udsalg. Det var væsentligt at der var en genkendelig linje i samtlige butikker, og det blev anbefalet, at bestyrerinderne holdt sig orienteret om reklamekampagner organiseret fra centralt hold, så disse kunne anvendes ved udarbejdelsen af skilte. Der må have været et behov for denne udgivelse, for allerede i 1942 udsendte man et nyt, revideret oplag, hvor tidens seneste skilteudvikling var taget med.⁵⁹

C. Schous Fabriker gik i 1944 et skridt videre, og udgav *Vinduesbogen*. Bestyrerinderne fik her en grundig gennemgang i planlægning af vinduesudstillinger og den praktiske gennemførelse. Her kunne bestyrerinderne bl.a. finde detaljerede tegninger af vinduesopsætninger, anbefalinger til specialudstillinger af enkelte varer og instruktioner i, hvordan man bedst opstillede varer på disken.⁶⁰



C. Schous Fabriker var optaget af, at butikkerne tog sig så godt ud som muligt. Bestyrerinderne blev derfor forsynet med materiale, så skilte og vinduesdekoration blev ensartede og præsentable. Forsiderne af Skiltebogen og Vinduesbogen, udgivet af C. Schous Fabriker.

At bestyrerinderne også skulle være klædt godt på til spørgsmål fra kunderne blev ikke overset. I 1946 rundsente Schous Fabriker det digre værk "Varekundskabsbogen" til alle udsalgene, hvori råvarerne og fremstillingsmetoderne til koncernens mange salgsvare blev beskrevet indgående.⁶¹ At det kunne være en udfordring at stå bag disken i et sæbehus illustreres ved, at C. Schous Fabriker på et tidspunkt udsender en lille pamflet under overskriften "Udtalen. Oversigt over udenlandske navne på parfumeri". Her kan en bestyrerinde bl.a. orientere sig om, at parfumen "a dream" udtales "ø driim" og betyder "en drøm".⁶²

Reklame for varerne

I Schou-koncernen var der helt fra sæbefabrikationens start fokus på markedsføring over for kunderne. Det var naturligvis positivt, hvis folk kunne lide vinduesudstillingerne og vareopsætningerne i butikkerne, men man var nødt til også at få kunderne fristet til at gå ind netop et Schou's Sæbehus frem for et af konkurrenternes. Derfor blev der i aviser, ugeblade og i særskilte reklamefoldere reklameret for sæbehusenes varer og gode tilbud.

Man var klar over, at det var væsentligt at differentiere egne varer fra konkurrenternes, så der blev i mange år brugt kræfter på at anprise C. Schous Fabrikers varer i annoncematerialet. Et godt eksempel er afbilledet på en af de første sider af denne artikel, nemlig reklamen for Electra fra ca. 1895. På samme tid fremstillede C. Schous Fabriker også kakkelovnspulveret Ruzine. Begge reklamer fremhæver varenavnet og det ledsages af fine, farvede stregtegninger, og en oplysende tekst.



Over årene ændrer reklamerne fra C. Schous Fabriker opsætning. Ruzine-reklamen er fra ca. 1895, reklamerne for olivensæbe og barbersæbe er fra 1927, mens reklamerne for Bronto og Piccolo er fra 1950'erne. Schous Fabrikers arkiv.

Over årene følger C. Schous Fabrikers markedsføring naturligvis med tiden. I forhold til annoncerne omkring århundredeskiftet var den grafiske opsætning blevet ændret en kende i 1927 – vist med Ilka Olivensæbe og Ilka Barbersæbe – men hovedelementerne var bevaret, nemlig et varebillede og oplysende tekst.

Marshall-hjælpen efter Anden Verdenskrig gjorde, at der kom skred i den danske vækst, og efterkrigstidens reklamer bar præg af amerikansk inspiration. I 1950'erne begyndte man i større stil at udnytte skuespilleres popularitet til at reklamere for forskellige produkter. Nogle af de mere kendte er f.eks. Ove Sprogøe reklamer for vaskepulveret Snevit og Helge Kjørulff-Schmidts for OTA Solgryn. Hos C. Schous Fabriker fik man fat i den unge Dirch Passer som talsmand for opvaskemidlet Piccolo.

I nogle af de sidste reklamer, som C. Schous Fabriker producerede, var stilen ændret i retning af kataloger fra Daells Varehus. Dvs. farvestrålende kataloger, hvor varerne var sat kunstfærdigt op med foto af en vare og ved siden af dens pris. Det er tydeligt, at man nu forudsatte, at kunderne var bekendt med kvaliteten af varerne, og det rakte at gøre mindre ud af anprisningerne.



Købte varer gratis!
Deltag i Schous store julelotteri med
KØBTE VARER GRATIS til 500 kunder.
»flere køb, flere chancer, større køb, større gevinst.«
Desuden: 1 farve-TV, 5 transistor-radioer, parfumeri-præmier og andre dejlige præmier. Se side 2.

I en julereklame fra 1972 fra C. Schous Fabriker ses det, at reklamematerialet havde fået samme karakter som et Daells Varehus-katalog. Hvor man før var nødt til at formidle hvad en vare kunne, så var det nu nok med foto og pris. Den Gamle By.

Betalingsstandsning

I november 1974 pressede to af Schou-koncernens banker, Landmandsbanken og Handelsbanken, koncernen i betalingsstandsning, og flere tusinde mennesker mistede deres levebrød. For nogen kom det som et chok, mens de der havde mere regnskabsmæssig indsigt nok havde haft på fornemmelsen, at det ville blive vanskeligt for C. Schous Fabriker at vende adskillige års tilbagegang.

I omkring 10 år var det nemlig gået langsomt ned ad bakke for C. Schous Fabriker. Fra 1965 og i de følgende år var der reelt underskud, i 1968 var det på sit højeste med 13 mio. kr. Alt for sent gik Schou-koncernen i gang med at give virksomheden en struktur, som var tilpasset tidens krav. Den daglige drift gav store underskud, og de blev i en periode dækket ved at sælge ejendomme og grunde fra. Tiden var løbet fra de mange små udsalg, der tidligere var rygraden i Schou-koncernen, og en omorganisering til færre, men større, butikker mislykkedes. Investeringen i S&E-varehusene, som skulle have været en fornyet indtægtskilde i stedet for den vigende indtægt fra de små butikker, mislykkedes også. Det var ikke muligt på kort tid at få varehusene til at give overskud, og kort tid før betalingsstandsningen blev varehusene afhændet med et stort tab til følge.⁶³

Som tidligere beskrevet havde C. Schous Fabriker igennem mange år lagt vægt på selv at stå for fabrikationen af hovedparten af udsalgsstedernes varer. Hele 40 fabrikker var koncernen således involveret i midt i 1960'erne. Også her havde ledelsen søgt ændre strukturen, og ved betalingsstandsningen var der kun få fabrikker tilbage. Det vurderes, at denne omlægning kom for sent, og formodentlig var for dyr.⁶⁴

I flere artikler fra samtiden lægges skylden for betalingsstandsningen hos ledelsen. Den manglede visioner og mod til at udføre beslutninger, påstås det, og de ledere, der blev hentet udefra og som måske kunne have givet ny inspiration, mistede hurtigt lysten til at fortsætte. Måske på grund af den lukkede struktur, hvor medlemmer af Schou-familien figurerede både i bestyrelse og direktion. Bestyrelsens normale kontrolfunktion blev dermed sat ud af kraft.⁶⁵

Artiklerne henleder også læsernes opmærksomhed på, at ledelsen gennem årene valgte at fremlægge regnskaber og informationsmateriale, som kun levede op til lovens minimumskrav. I de offentlige regnskaber blev der ikke angivet omsætningstal, og oplysninger om koncernens datterselskaber var få. Det gjorde det vanskeligt for aktionærer – og måske også ledelsen, spekuleres det – at gennemskue, hvad der reelt foregik i virksomheden.⁶⁶

Der var i årene efter betalingsstandsningen en del spekulationer om den havde været nødvendig, da kreditorerne ikke endte med at lide tab. Derimod mistede aktionæerne deres penge. I en udgivelse af en gruppe minoritetsaktionærer – repræsenteret af Rigmor Rødseth Hjælmhof - blev betalingsstandsningen genstand for en meget kritisk gennemgang. Det blev påstået at likvidationen var unødvendig set i lyset af, at stort set alle kreditorer fik deres tilgodehavender. Videre blev virksomhedernes aktiver solgt alt for billigt og likvidatorerne tjente tykt på deres arbejde. Der bliver ikke lagt skjul på, at minoritetsaktionæerne mente, at de var blevet ført bag lyset, og at hovedaktionæerne, bestyrelsen, likvidator og en del af køberne af aktiverne ikke havde rent mel i posen.⁶⁷

I årene efter betalingsstandsningens blev C. Schous Fabrikers net af udsalgssteder afviklet på forskellig vis. Schou-butikkerne blev eksempelvis gradvist lukket, de 31 La Boutique-forretninger blev lige efter likvidationen købt af den grossist, som stod for en stor del af vareleverancerne til butikkerne, mens afviklingen af Tatol-forretningerne skete over en længere årrække. Tatol-kæden var opbygget franchise-butikker, hvor ejeren havde kontrakt med C. Schous Fabriker om levering af varer og konsulenttjenester, og ejeren drev forretningen for egen regning. Efter hovedleverandørens betalingsstandsning fik fem medarbejdere den idé, at de kunne etablere et anpartsselskab til videreførelse af deres del af virksomheden. Efter kort tid havde 84 af Tatol-kædens 170 butikker tilsluttet sig det nye selskab. Partex Marketing ApS kom nu til at fungere som indkøbs- og salgsforening for både Tatol-kæden og den nye Partex-kæde. Den sidste "C. Schous Fabriker-forretning" var en Tatol-forretning i Skals, som lukkede i 2009, da ejeren døde. Den Gamle By hjemtog enkelte effekter fra forretningen.⁶⁸

Utrykte kilder

Erhvervsarkivet (EA)

A/S Schous Fabrikers arkiv

Fotos

Notatet "Danmarks Sæbe Industri". Ca. 1928.

Notatet "C. Schous Fabriker A/S, København." 25. oktober 1934.

Schou, Ellen, håndskrevet notat.

Scrapbøger med artikler fra aviser og ugeblade

Årsberetninger fra flere år

Brev til Den Gamle By fra tidl. medarbejder hos C. Schous Fabriker Povl Norman Dam af 26. august 2006.

Litteratur

Andersen, B.G. og Frandsen, A.L. "Detailhandel på Museum. Om arbejdet med Den Gamle Bys butikker og gademiljø". *Kulturstudier* 2, 2013, s. 6-34.

Danmarks ældste forretninger, Krak 1950, s. 533-534.

Dansk Biografisk Leksikon, bd. 13, 1983, s. 186-187.

Heft, Tage. 16 stormænd i dansk erhvervsliv. Kbh. 1939

Heinberg, Aage. Danske erhvervsmand, bd. II. Kbh. 1933.

Hjælmhof, Rigmor Rødseth. Schou's 65 millioner. Kbh. 1981.

Johansson, Ketty. "Schousgaard og Schou-familien", *Sundsholmeren* 62, 1998, s. 20-27.

Kraks Blå Bog 1970, Kbh. 1970.

Meyer, Karl. Meyers Vareleksikon. 1924.

Minitidende. Tempo blev Schou-Epa. Udg. november 1972.

Nyttige Vink for enhver Husmoder, C. Schous Fabriker A/S Kbh., udg. ca. 1940.

Rastrup, J.A.C. "Industrien i Lyngby-Taarbæk kommune". *Lyngbybogen V* 1960-1961-1962, s. 109-149.

Roelsgaard, Jens Martin. "Schou begik selvmord: Koncernen herskede sig selv til døde". *Tillæg til Børsen* februar 1975, s. 24-27.

Schou, Ellen. Dynastiet Schou. Et foredrag holdt i Zonta Klubben den 7. oktober 1943. Kbh., 1943.

Skiltebogen, C. Schous Fabriker A/S Kbh., 1938 og 1942.

Udtalen. Oversigt over udenlandske navne på parfumeri, C. Schous Fabriker A/S, u. år (men efter 1948).

Varekundskabsbogen, C. Schous Fabriker A/S Kbh., 1946.

Vinduesbogen, C. Schous Fabriker A/S Kbh., 1944.

Noter

¹ Billedsamlinger blev gennemgået på arkiver i Frederikshavn, Hjørring, Nykøbing Mors, Skive, Vejle, Kolding, Esbjerg, Sønderborg, Assens, Svendborg, Maribo, Nykøbing Falster, Næstved og Nykøbing Sjælland. Der blev også undersøgt fotos på følgende billeddatabaser på internettet: www.danskebilleder.dk, www.horsens.varberg.dk, www.aarhusbilleder.dk, www.billedarkiv.esbjergkommune.dk, www.fynskebilleder.dk, www.museum.odense.dk/odensebilleder. Andersen og Frandsen, 2013, s. 7.

² Årsberetning for 1926/1927, Schous Fabrikers arkiv.

³ På Erhvervsarkivet er fundet et mindre arkiv under overskriften A/S Schous Fabriker. Dette indeholder 10 bind, omfattende vedtægter, regnskaber, fotoalbums, scrapbøger med artikler fra aviser og ugeblade. Desuden et håndskrevet notat, som menes at være en kladde udarbejdet af Ellen Schou til hendes foredrag i Zonta klubben i 1943. Notatet er mere omfattende end oplysningerne i den senere udgivne tekst til foredraget, hvorfor der henvises til dette under betegnelsen: Schou, Ellen, håndskrevet notat.

⁴ Fjends Folkeblad, 30. september 2008, Sæbehus fra 20'erne havner i Den Gamle By. Viborg Stifts Folkeblad, 4. oktober 2008, Sæbehus ender i Den Gamle By.

⁵ De almindelige Schous Sæbehuse blev altid drevet af kvinder. Schou, 1943, s. 16 og brev fra Povl Norman Dam fra 2006.

⁶ Schou, 1943, s. 5.

⁷ Schou, Ellen, håndskrevet notat.

⁸ Schou, Ellen, håndskrevet notat. Schou, 1943, s. 6.

⁹ Schou, Ellen, håndskrevet notat. Schou, 1943, s. 6-12. Johansen, 1998, s. 22.

¹⁰ Schou, 1943, s. 12.

¹¹ Kilderne er uenige om, hvorvidt han gik på officers- eller handelsskole. Schou, Ellen, håndskrevet notat og Heinberg, 1933, s. 393.

¹² Illustreret Tidende, nr. 13, 24. december 2011, Et sejrende system.

¹³ Schou, Ellen, håndskrevet notat.

¹⁴ Heft, 1939, s. 210.

¹⁵ Schou, 1943, s. 12-13, Schou, Ellen, håndskrevet notat. Heft, 1939, s. 211. Dansk Biografisk Leksikon, s. 186.

¹⁶ Heinberg, 1933, s. 394. Schou, Ellen, håndskrevet notat. Meyer, Karl, 1924, s. 561.

¹⁷ Schou, 1943, s. 13.

¹⁸ Schou, Ellen, håndskrevet notat. Heft, 1939, s. 211-212.

¹⁹ Schou, Ellen, håndskrevet notat. Schou, 1943, s. 12.

²⁰ Schou, Ellen, håndskrevet notat. Schou, 1943, s. 13.

²¹ Heft, 1939, s. 211-212.

²² Heft, 1939, s. 214-217. Schou, 1943, s. 13 og 17. Årsberetning 1929-1930, Schous Fabrikers arkiv.

²³ Heft, 1939, s. 214. Schou, 1943, s. 13. Af de 4.000 medarbejdere var 76% kvinder.

²⁴ Schou, 1943, s. 17. Dansk Biografisk Leksikon, s. 187. Børsen, 28. oktober 1974, Familien der lagde navn til en koncern.

²⁵ Kraks blå bog 1970, s. 1209-1211.

²⁶ Berlingske Tidende, 3. november 1974, Høj-schou'en. Børsen, 28. oktober 1974, Familien der lagde navn til en koncern.

²⁷ BT, 18. maj 1970, Top-familierne i Danmarks største billig-koncern deler 1 mill. hvert år. BT, 17. august 1972, 34-årig fordobler firmaet, køber otte nye varehuse: jeg er ikke spor bekymret. Berlingske Tidende, 3. november 1974, Høj-schou'en, Høj-schou'en, Høj-schou'en, s. 113.

²⁸ Roelsgaard, s. 27.

²⁹ Heft, 1939, s. 211-212. Meyer, Karl, 1924, s. 788 og 834-835.

³⁰ Illustreret Tidende, nr. 13., 24. december 1911, Et sejrende system, 1911.

-
- ³¹ Illustreret Tidende, nr. 13., 24. december 1911, Et sejrende system. Notatet ”C. Schous Fabriker A/S, København”, Schous Fabrikers arkiv. Årsberetning 1930/31, Schous Fabrikers arkiv.
- ³² Notatet ”Danmarks Sæbe Industri”, ca. 1928 i C. Schous Fabrikers arkiv. Årsberetninger 1926/27, 1927/28, 1929, 1929/30. Schous Fabrikers arkiv.
- ³³ Schou, Ellen, håndskrevet notat og Danmarks ældste forretninger, s. 533.
- ³⁴ Årsberetninger 1931/32, 1932/33 og 1933/34. Schous Fabrikers arkiv.
- ³⁵ Schou, 1943, s. 15.
- ³⁶ Årsberetning 1930/31 og 1937, Schous Fabrikers arkiv. Rastrup, s. 135. Danmarks ældste forretninger, s. 533.
- ³⁷ Schou, 1943, s. 15.
- ³⁸ Politiken, 28. august 1938, Lauritz Schou, Skaberen af Schous Fabriker, død.
- ³⁹ Årsberetninger 1939/40, 1940/41, 1941/42, 1942/43, 1943/44, 1944/45 og 1945/46. Schous Fabrikers arkiv.
- ⁴⁰ Varekundskabsbogen, s. 257-263.
- ⁴¹ Roelsgaard, s. 26-27.
- ⁴² Schou, 1943, s. 14.
- ⁴³ Schou, Ellen, håndskrevet notat. Schou, 1943, s. 14.
- ⁴⁴ Illustreret Tidende, nr. 13, 24. december 1911, Et sejrende system. Schou, Ellen, håndskrevet notat
- ⁴⁵ Illustreret Tidende, nr. 13, 24. december 1911, Et sejrende system.
- ⁴⁶ Schou, Ellen, håndskrevet notat.
- ⁴⁷ Illustreret Tidende, nr. 13, 24. december 1911, Et sejrende system. Nyttige Vink for enhver Husmoder, u. år, s. 29, Politiken, 28. august 1938, Lauritz Schou, Skaberen af Schous Fabriker, død.
- ⁴⁸ Der hersker tvivl om, hvornår Tatol-betegnelsen kom i brug. Ellen Schou noterer dog i sin foredragstekst, at ”I Aaret 1916 overgik Forretningen til A/S C. Schous Fabriker. Familien Schou beholdt dog Størsteparten af Aktierne.” Schou, 1943, s. 16. Tatol-betegnelsen må altså have været i brug inden 1916. Årsberetningen 1929 og notatet ”C. Schous Fabriker, København”, Schous Fabrikers arkiv.
- ⁴⁹ Kilder: Et sejrende system, 1911, s. 3. Årsberetninger, Schous Fabrikers arkiv. BT, 22. februar 1964. BT, 18. maj 1970, Roelsgaard, s. 26.
- ⁵⁰ Andersen og Frandsen, s. 10-11.
- ⁵¹ Roelsgaard, s. 25.
- ⁵² F.eks. i Holstebro, hvor der i 1958 bygges et Schous Varehus. Holstebro Dagblad 3. oktober 1958, Schous Varehus klar i Holstebro. C. Schous Fabrikers arkiv. BT, 18. maj 1970, Top-familierne i Danmarks største billig-koncern deler 1 mill. hvert år.
- ⁵³ Jyllands-Posten, 15. november 2010, En moderne købmandsgård.
- ⁵⁴ Minitidende. Unavngiven avis, 17. august 1972, To varehuskæder går nu sammen. BT, 17. august 1972, 34-årig fordobler firmaet, køber otte nye varehuse: jeg er ikke spor bekymret. Hjælmhof, s. 46-53.
- ⁵⁵ Børsen, 17. september 1974. Alene 18 varehuse har givet underskud på 42 mill. Børsen, 29. oktober 1974, Schous ledelse slog større brød op end den kunne bage. Hjælmhof, s. 51.
- ⁵⁶ Andersen og Frandsen, 2013, s. 8-9.
- ⁵⁷ Årsberetning 1929, Schous Fabrikers arkiv.
- ⁵⁸ Inspiration hertil kan være kommet fra Brugsens udgivelse ”Vinduet”, som første gang udkom i 1931.
- ⁵⁹ Skiltebogen, 1938 og 1942.
- ⁶⁰ Vinduesbogen, 1944..
- ⁶¹ Varekundskabsbogen, 1946.
- ⁶² Udtalen, uden år.
- ⁶³ Roelsgaard, s. 25-26.
- ⁶⁴ Roelsgaard, s. 27.
- ⁶⁵ Roelsgaard, s. 24-27 og avisartikel uden angivelse af udgiver og dato i Schous Fabrikers arkiv under overskriften ”Schous chef siger: Vi var hverken hurtige eller gode nok”. Sandsynligvis fra 1974/75.
- ⁶⁶ Roelsgaard, s. 24-25 og Berlingske Tidende, 2. november 1974, Schou-koncernen tabte 100 mill. kr. på ti år.
- ⁶⁷ Hjælmhof og Ekstra Bladet, 16. september 1981. Da 65 millioner og 3.000 job forsvandt i den blå luft.
- ⁶⁸ Avisartikel uden angivelse af udgiver og dato i Schous Fabrikers arkiv under overskriften ”Tatolkæden overtages nu af fem Schou-funktionærer”. Sandsynligvis fra 1975.