

ca

søren e. jensen

rm en

FORLAGET VANDKUNSTEN

Af samme forfatter:

10 øren fra 1959 og andre mellemsteder. Essays, 2006

Færden. Lyrik-cd med Nicolaj Stochholm og Martin Hall, 2008

Jørgen Ingmann og digterne. Lyrik-cd med diverse digtere, 2009

Røde Kai og hans kriminelle karriere. Biografi, 2009

Rumsas' syge svigermor. Essays, 2011

indhold



7

forord 10

begyndelsen 15

holbæks glemte mesterdesigner 27

frisøren som blev supersælger 39

bechmann – carmens egentlige strateg 47

jela-jensen – carmens redningsmand 53

verdenskort i tomt kontor 65

blå damer og carmenbusser 73

avantgardevirksomhed 89

carmen og fagforeningerne 105

det dekadente carmen 117

hvorfor solgte bybjerg carmen? 131

carmens lange nedtur 143

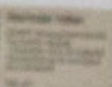
carmen lukker 153

bechmann og bybjerg efter carmen 165

carmen-krønike 173

2. Sektionen

© 2004 Blackwell Publishing Ltd *Journal of Internal Medicine* 255: 105–112

 Arne Bybjerg

- muldens søn som blev mangemillionær



2. Sektionen

© 2004 Blackwell Publishing Ltd *Journal of Internal Medicine* 255: 103–110



 Carmens
første supersælger

første supersælger



forord



I efteråret 2010 blev jeg ansat på det, der dengang hed *Holbæk Amts Venstreblad* og *Kalundborg Folkeblad*, men som efter en sammenlægning nu hedder *Nordvestnyt*.

Meningen var, at jeg skulle være dialogjournalist – dvs. en journalist, der skriver de historier, som læserne kommer med ideerne til – og når jeg søgte jobbet, var det med forhåbningen om, at jeg ville komme til at beskæftige mig med områder, som min sparsomme fantasi ellers ville forhindre mig i at komme i nærheden af.

Det skete også, men at konsekvensen skulle blive, at jeg i et helt forår udelukkende skulle koncentrere mig om Carmen Curlers, havde jeg bestemt ikke forestillet mig, og i første omgang var jeg lige ved at skyde ideen ned, fordi jeg fandt den for ordinær.

Carmen? Herregud, historien om dette tresser- og halvfjerds-erikon, som enhver dansker på den modne side af de fyrre nikker genkendende til, måtte da i forvejen være beskrevet ned til den mindste hårnål. Selv min mor ejede i sin tid et sæt af de elektriske curlere, hvad der fortæller noget om Carmens gennemslagskraft, da hun fra naturens hånd er krølhåret i forvejen.

Når krølleapparatet alligevel fandt nåde, kan vi kun takke min dovenskab for det, da jeg havde kalkuleret med, at jeg kunne lave en hurtig Carmen-historie mellem jul og nytår, som byggede på et sammenkog af alle de artikler om Carmen, som jeg var sikker på fandtes på nettet.

Virkeligheden var anderledes, skulle det vise sig, da artiklen skulle skrives. Googlede man Carmen Curlers, dukkede der stort set ikke andet op end brugtannoncer samt tilbuddet om at booke et homopartyband, som i dag har adopteret curlernavnet. Og i avisens elektroniske artikelarkiv var der kun curlerne under navnestoffet, fordi ældre, afdøde mennesker fra Kalundborg og omegn engang havde arbejdet på Carmen-fabrikkerne, hvilket ikke er nogen sensation, da Carmen i næsten 20 år var Kalundborgs største arbejdsplads og endda Danmarks syvende største virksomhed, da Carmen Curlers var på sit højeste.

Allerede her kan man undre sig over, hvorfor historien om Carmen Curlers endnu ikke er fortalt, og ens undren stiger til ren og skær forbløffelse, når det viser sig – som det vil fremgå – at der er tale om et farverigt erhvervseventyr, som rummer både sex, rigdom og ikke mindst en pionervirksomhed af overraskende omfang, da Carmen Curlers arbejdede med begreber som branding, teambuilding, overlevelsesture og storkontorer årtier før det på godt og ondt

Antikvitetshandler Ralf Jensen flyttede som den første ind i Carmens forladte lokaler, hvor han ikke alene oprettede et kræmmermarked, men også lavede et lille Carmen-museum ud af de remedier han fandt i de tomme fabriksbygninger. Senere røg han uklar med udlejerne med det resultat, at alt hvad der har med Carmen at gøre i dag hænger ham langt ud af halsen. Det er denne bogs held, da Ralf Jensen gavmildt har udlånt hele sin samling.





blev dagligdag på andre virksomheder. Og skulle disse begreber blive for kedelige, krydres Carmen-fortællingen med den fantastiske historie om virksomhedens stifter, Kalundborgs lokale TV-forhandler, Arne Bybjerg, som satte hele sin betragtelige formue på spil, fordi han var stensikker på, at der lå en verdenssucces gemt i curlerne. Kun gennem stædighed, intuition, overtalelsesevne over for de lokale banker og troen på en ung og astrologisk sammensat ledelse lykkedes ham det at nå målet. Da det skete, gik det til gengæld stærkt, også så stærkt at et amerikansk bureau på et tidspunkt har målt Carmen Curlers til at være tressernes hurtigst ekspanderende virksomhed på verdensplan. At denne ekspansion ikke var problemfri for en fabrik beliggende i det, der også i tresserne var et udkantsområde, vil fremgå af det følgende.

Alt dette havde jeg imidlertid ingen anelse om, da jeg sad på den nu nedlagte lille lokalredaktion i Tølløse og læste brugtannoncer og nekrologer på nettet. Foreløbig vidste jeg ikke andet, end at historien måtte udskydes til efter juleferien, men med lidt lykke og lidt held kunne jeg til gengæld også få fingrene i noget rigtig godt stof.

Det fik jeg også, og heldet skulle vise sig at være den nærhed, der hersker mellem avis og læsere på et lokalblad. I begyndelsen af januar ringede jeg nemlig til kollegerne på *Kalundborg Folkeblad* og spurgte, om de ikke kendte nogen, som kendte noget til Carmen. Det gjorde de i skikkelse af antikvitethandler Ralf Jensen, som i begyndelsen af halvfemserne havde lejet sig ind i de fabrikker, som stod tomme tilbage efter at Carmen havde drejet nøglen om i 1990. Ralf Jensen havde brugt de enorme lokaler til et indendørs kræmmermarked, men havde i den forbindelse også lavet et helt lille Carmen-museum ud af de remedier – flag, bøllehatter og billeder – som han havde fundet efterladt rundt om i bygningerne. En del af tingene havde han vist endnu.

Det havde Ralf Jensen, viste det sig, da jeg ringede til ham, og da han var raget uklar med de nuværende udlejere af lokalerne og på den baggrund var blevet grundigt træt af alt, hvad der havde med Carmen at gøre, var jeg mere end velkommen til at låne hele molevitten; jeg skulle bare komme forbi.

Det betød, at jeg pludselig sad med en flyttekasse fyldt med gamle avisudklip, billeder og reklamer – alt sammen omhandlende Carmen Curlers. Takket være dette gulnede arkiv var jeg i stand til at skrive min første artikel, men et lokalblads tætte kontakt med læserne fik nok et udslag, da jeg i forbind-

else med artiklen efterlyste folk, som i sin tid havde arbejdet på Carmen-fabrikkerne.

Reaktionen var overvældende og medførte en artikelserie, som varede de næste mange måneder. Det er denne serie, som danner råstoffet til den følgende bog, skønt jeg efter bedste evne har forsøgt at omredigere artiklerne, så de danner en nogenlunde kronologisk fortælling. Det kan til tider være vanskeligt, da udviklingen på et tidspunkt går så stærkt, at Arne Bybjerg selv må have haft svært ved at overskue den. Men i slutningen af bogen findes en kronologisk krønike, hvor man kan følge Carmen år for år.

I den forbindelse vil Carmen-kendere nok hævde, at der er lagt uforholdsmæssig megen vægt på virksomhedens første år i tresserne, hvorimod Carmens to sidste tiår i halvfjerds- og firserne spises af med et par kapitler.

Det er helt rigtigt og hænger sammen med de to perioder, som fagspecialisterne almindeligvis inddeler Carmen-historien i: Først Bybjerg-tiden, der strækker sig fra de første curlereksp eksperimenter i begyndelsen af tresserne til et par år efter, at Arne Bybjerg sælger sit livsværk i 1969. Herefter følger Clairol-perioden, som varer fra begyndelsen af halvfjerds- til virksomhedens lukning i 1990. Og her er det et påfaldende tegn, at Carmen-vidnerne kun nødigt taler om den sidste tid, hvorimod man glædestrålende husker tilbage på de vilde år under Bybjerg.

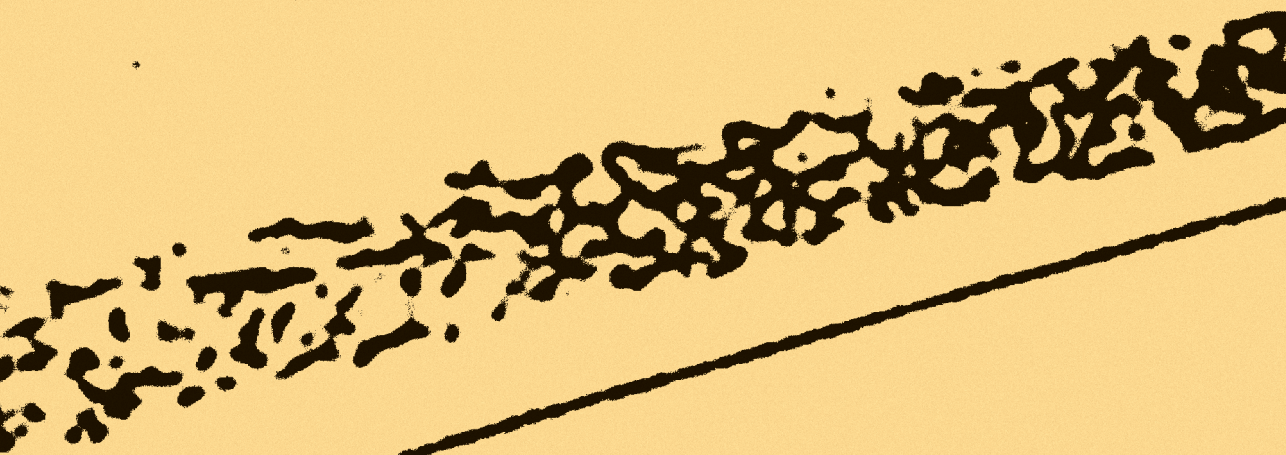
Den fascination er bibeholdt i bogen, da det er Carmens opståen og vanvittige ekspansion, som er helt enestående, hvorimod den efterfølgende periode er forholdsvis ordinær virksomhedshistorie, da Carmen trinvis kommer til at minde om en hvilken som helst anden provinsfabrik.

Man kan også sige det sådan, at Carmen opstod hurtigt og døde langsomt. Men litterært set er der ingen grund til at trække døden i langdrag.

Tølløse, oktober 2011

Søren E. Jensen





begyndelsen





En søndag i begyndelsen af 1960'erne sidder den lokale tv-forhandler, Arne Bybjerg Pedersen, på en af sine gårde uden for Kalundborg og studerer annonce-siderne i avisen. Han ved ikke, hvad han leder efter; bare noget, der kan opfylde den vision, Bybjerg har haft, siden han var helt ung: Han vil finde et helt nyt produkt, tage patent på det og fabrikere det og dermed blive verdensberømt.

Eller som Bybjerg mange år efter Carmens lukning formulerer det i et brev:

»Jeg drømte om at finde en artikel, jeg kunne udvikle med patent på – fabrikere den og sælge den over hele verden! Det var det største mål, man kunne tænke sig som forretningsmand – og jeg ville erobre verden. Carmen Curlers blev denne vision.«

Det ved Arne Bybjerg endnu ikke, da han sidder over søndagsavisernes rubrikannoncer og leder efter sit produkt, der principielt kan være alt mellem himmel og jord. Produktet skal bare opfylde to betingelser: Det skal være helt nyt – ellers kan Bybjerg ikke få patent på det – og det skal have gennemslagskraft på tværs af landegrænserne, ja ligefrem på tværs af kontinenterne. Ellers kan Bybjerg ikke blive verdensberømt.

Begge disse gigantiske visioner aner Arne Bybjerg, da han får øje på en lille annonce, hvor en københavnsk frisør efterlyser kapital til en elektrisk papillot. Sådan en har Arne Bybjerg aldrig hørt om før, men det er kun med til at øge interessen, for hermed er punkt et allerede opfyldt, da der åbenbart er tale om en genstand, som hidtil ikke er blevet produceret, altså en splinterny opfindelse. Og i og med at det er en elektrisk papillot synes punkt to heller ikke uden for rækkevidde, for skønt fjernsynsforhandleren ikke kender det ringeste til frisørkunst, så ved han dog så meget, at damer verden over har hår på hovedet, og at de uagtet øvrig kultur er forfængelige med, hvordan frisuren sidder.

Arne Bybjerg løfter røret og ringer til frisøren.

Når han gør det, skyldes det umiddelbart, at »jeg havde pengene, jeg havde tiden, og jeg kedede mig,« som Arne Bybjerg senere forklarer sin beslutning om at kaste sig over den elektriske curlerproduktion, skønt han rent økonomisk ikke har nogen grund til det. Bybjerg er ganske vist stadig kun en ung mand, men med fire radio- og fjernsynsforretninger i Kalundborg og opland hører han til blandt de mere velstillede, lokale forretningsdrivende, ligesom Bybjerg allerede har en mere farverig karriere bag sig end en almindelig kalundborgjyde vil opnå i et helt liv.



Og alligvel er han på jagt efter nye eventyr, hvad der sikkert skyldes, at rastløsheden synes at være Bybjergs tro følgesvend, lige fra han i 1929 bliver født på et husmandssted uden for Svinninge.

Allerede i landsbyskolen viser det sig, at Arne har boglige evner, men han gider til faderens fortvivlelse ikke at bruge dem; han vil hellere være i marken end i skolen. Kun gennem trusler (og somme tider mere end trusler) lykkes det at opnå en realeksamen og sågar en friplads på Rungsted Statsskole.

Husmandsfamilien, der foruden Arne tæller seks andre søskende, må spænde livremmen ekstra ind, så husets ældste søn kan få to nye lagener med sig, da han drager af sted til den fornemme læreanstalt.

Men Rungsted Statsskole viser sig at være – som Bybjerg senere fortæller til en avis – »et forfærdeligt chok. Jeg var vant til at bevæge mig blandt nogenlunde ligestillede derhjemme, og nu befandt jeg mig pludselig i en kreds af rigmandssønner, som sejlede lystyacht og tilsyneladende havde råd til alt. Og der stod jeg i mine store, lappede pludderbukser og faldt helt igennem.«

Kulturchokket fortager sig aldrig og forbundet med dårlig samvittighed over at ligge de fattige forældre økonomisk til last (»Det kostede dem 100 kroner om måneden – lige så meget som en gris«) vælger Arne midt i gymnasietiden simpelthen at stikke af.

Faderen er rasende, men Arne er nu heller ikke for stolt af situationen, som skal plage ham mange år efter.

»Dybest set ligger der nok en lille utilfredshed på grund af den fallerede skolegang for snart 20 år siden. Jeg gav op, fordi miljøforskellen var for stor, og fordi jeg måtte se i øjnene, at jeg ville dumpe, hvis jeg fortsatte, sådan som tingene lå. Måske blev denne fiasko den egentlige drivkraft for mig senere i livet, når jeg stod over for vanskeligheder,« fortæller han på et tidspunkt, hvor husholdningen både tæller Rolls Royce, privatchauffør og eget fly.

Sådan er det bestemt ikke på efterkrigstidens husmandssted ved Svinninge, og faderens forsøg på at overtale rektoren til at tage sønnen tilbage igen, kan han godt glemme alt om: En elev, som er flygtet, hører ikke hjemme på Rungsted Statsskole.

Gymnasiet bliver udskiftet med en plads som bud på et maskinfirma i Holbæk, hvor indehaveren, Poul Diness, spotter Arnes talent for at lave forretninger og derfor tilbyder ham en læreplads som handelsmedhjælper, men det mener faderen er under knægtens niveau: En søn med realeksamen skal skam ikke i lære.



I stedet får han anbragt den utilpassede søn som kontorlærling i statsbanerne. Her føler Arne sig ikke socialt underdanig, til gengæld keder han sig godt og grundigt så meget des mere, som at en jernbanekarriere virker udsigtsløs.

»Jeg kunne i bedste fald se frem til en kontrollørstilling i Smørum Nedre engang i 1978, og de udsigter virkede dræbende,« siger han senere.

Konsekvensen bliver, at Arne stikker af nok en gang, denne gang med en stak selvudskrevne frikort på lommen, foruden 10 svenske kroner samt lidt rugbrød, smør og spegepølse, så han har noget at leve af under indledningen til det, der skal blive til en arbejdsturne rundt om i Skandinavien.

Første stop er Göteborg, hvor Arne må banke på 40 forskellige døre, inden han får et job som opvasker, men det er heller ikke sagen, så efter et par dage hopper han på toget mod Stockholm.

Togbillet er der ikke penge til, så da konduktøren kommer, lader Arne som om han sover. Den hopper konduktøren ikke på, så ved næste station venter der et salatfad på den unge vagabond.

Til politiet får Arne dog forklaret, at han rent faktisk er elev ved De Danske Statsbaner, og det får han åbenbart gjort så overbevisende, at han slipper for videre tiltale og får lov til at gå fri på betingelse af, at han inden for 14 dage sender de 42 kroner, som billetten koster.

Det lover Arne og fortsætter rejsen til fods på de svenske landeveje. Om natten sover han i en høstak, og om morgenen møder han en mand ved navn Kalle, som fortæller, at Arne sandsynligvis kan få arbejde på en gård i nærheden, og det har Kalle ret i: Arne bliver karl på gården, og senere når han både at blive fiskebud, landarbejder og opvasker. Karrieren som løsarbejder ophører brat, da Arne er udsat for et voldtægtsforsøg af en køkkenchef på en restaurant i Göteborg.

Derpå vender den forskrækkede Arne hjem, også fordi værnepligten kalder, og mens Arne er soldat, finder han definitivt ud af, at hans talent ligger inden for handel, sådan som Poul Diness på maskinfabrikken i Holbæk har forudset få år tidligere.

Det mener Diness åbenbart stadig gør sig gældende, for efter endt soldatertid bliver der taget hjerteligt imod Arne, da han spørger om tilbuddet om en læreplads endnu står ved magt.

Denne gang protesterer faderen ikke, måske også fordi han håber på, at den ældste søn efterhånden er vokset fra sin vildskab; en formodning som bekræftes af, at Arne sideløbende med lærepladsen søger ind på handelsskolen, og nu går det ikke galt, eller også har den unge mand bare været klar over, at der

ikke kan tæres mere på faderens reserver, hvad enten de så er økonomiske eller mentale; under alle omstændigheder bliver det denne gang rent faktisk til en handelsuddannelse.

Hermed er vejen banet for en karriere som forretningsdrivende i Holbæk med et pænt hus i byens udkant, men så sikker en fremtid har Arne trods alt heller ikke lyst til. I stedet kaster han sig over det, han senere skal erklære som sin yndlingslæsning, nemlig småannoncerne bagerst i avisen, og her ser han, at et firma ved navn United Plantations søger en assistent på en plantage i Malaya, og uden at gøre sig forhåbning om at få jobbet – Arne har jo ret beset ingen forudsætninger – sender han en ansøgning, og minsandten om han ikke han i konkurrence med 60 andre bliver udvalgt, igen til faderens fortvivlelse, som senere røber, at han ved afskeden med sin søn i lufthavnen tænkte, at »hvis det går ham godt, bliver han for stor for mig, og går det ham skidt, hører jeg aldrig fra ham.«

Det går Arne godt, skal det vise sig: Husmandssønnen fra Svinninge står pludselig i spidsen for 500 indfødte folk, som arbejder i plantagen og kun taler tamilsk, men skønt arbejdsdagene er lange – Arne må stå op klokken 6 om morgenen, da det er hans ansvar, at de mange ansatte rent faktisk møder op, og sjældent har han fri før kl. 23 om aftenen – så lærer han alligevel sproget i løbet af et år, hvad selskabet i øvrigt giver ham en præmie på 3000 kroner for.

I det hele taget er det i Malayatiden – som kommer til at vare seks år – at Arne omsider kaster sin sidste ungdom af sig, og derfor må tituleres ved sit fulde navn, Arne Bybjerg Pedersen, da han som en både moden og holden mand i 1959 igen vender hjem til Danmark. Han er for resten også en gift mand, som følge af, at han under et ferieophold har mødt sin første hustru hjemme i Holbæk og taget hende med til Malaya, hvor hun keder sig gevaldigt, fordi der er personale til alt det huslige. Monotonien afbrydes dog, da hun føder en søn, hvad der er den egentlige grund til, at Malaya bliver lidt for eksotisk.

Af grunde, som aldrig er blevet klarlagt, vælger det unge par at slå sig ned i Kalundborg, skønt de principielt kunne slå sig ned hvor som helst.

Planer har Arne Bybjerg nemlig ingen af, bortset fra at de mange penge, han har tjent i Malaya, gerne skulle blive til endnu flere.

Men en konkret idé har Bybjerg ikke, og da der ikke straks viser sig en åbenlys forretning, som kan få pengene til at yngle, bliver han hurtigt desperat.

»Man tror, at man har en masse penge, men de får hurtigt ben at gå på, når man ikke kan arbejde med dem, og efter et par måneder var der ikke så farligt mange igen,« siger han senere.





Det skal blive en snakkesalig tjener, som ændrer situationen. Arne Bybjerg har en aften sat sig ind på Hotel Postgården i Kalundborg for at få en kop kaffe, og blandt mange andre ting fortæller tjeneren, at han netop har købt en ny radio. Men han måtte uden for Kalundborg for at købe den, da der på det tidspunkt kun er én radioforretning i Kalundborg med begrænset udvalg, og radioforhandleren havde i hvert fald ikke det mærke, som tjeneren var interesseret i.

Dén oplysning får Arne Bybjerg til at tænke. Han beder tjeneren om et kort over lokalområdet samt en telefonbog, og så begynder han at tegne de eksisterende radioforretninger ind på kortet. Ved hjælp af den tegning finder han ud af, at en radioforretning kan bære et opland på 5000 mennesker, og da Kalundborg har 10.000 indbyggere, er det efter Bybjergs mening logisk at åbne en ekstra forretning dér.

Dagen efter går han ud for at finde et lokale i Kalundborg, og den anden juni 1959, kan han åbne døren for Bybjergs Radio & TV, som lige fra begyndelsen bliver en kolossal succes, men det skyldes efter Arne Bybjergs eget udsagn kun, at »jeg var heldig.«

Heldet er, at radioforretningen bliver åbnet, lige da fjernsynet bryder igennem.

»Der blev solgt et fjernsyn hver dag i de første tre uger, og jeg arbejdede fra seks morgen til 11 aften i det første halve år. Da det første år var gået, havde vi solgt for 1,2 millioner, og året efter var vi oppe på 2 millioner i omsætning. Forretningen blev udvidet, og jeg købte en anden i Jyderup og nok én i Nykøbing Sjælland, satte bestyrer på hver butik og vendte igen tankerne mod landbruget,« har Bybjerg sammenfattet sin karriere som fjernsynsforhandler.

I et andet interview har han nævnt, at radiokædens hurtige succes reelt gjorde ham arbejdsløs, for da først forretningerne kører, er Bybjergs personlige rolle for så vidt udspillet. Bybjerg er god til at få ideer, men når det gælder den daglige drift, findes der masser af bestyrere, som er langt mere kvalificerede.

Ergo smider Arne Bybjerg en del af fortjenesten i en række landbrug uden for Kalundborg, fordi markarbejdet giver ham ro, præcis ligesom han også flygtede fra skolen ud i marken, da han var barn.

Det er bag ploven – eller rettere: på traktoren, vi er trods alt fremme ved begyndelsen af tresserne – at Bybjerg fostrer sin gigantiske tanke om, at han vil lancere et produkt, som kan gøre ham berømt i hele verden.

Tanken kan umiddelbart forekomme indlysende, for hvem vil ikke gerne stå bag en succes?