



Maritimt & Marinehistorisk forum

Oskar Pedersen A/S

SKIPSHANDLER I KRISTIANSAND

Informasjon hentet fra hefte 50 års jubileum
og intervju med Odd Albert Pedersen



Maritimt & Marinehistorisk forum Kristiansand orlogsforening

Skipshandel før i tiden, her er historien om Oskar Pedersen A/S fra Kristiansand



TELEGR. ADR.
«OSKAR»



TELEFON
2584

SKIPSPROVIANT

REKVISITA

OSKAR PEDERSEN A/S

KRISTIANSAND S.



Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening



Bildet hentet fra
Norsk Maritimt Museum har
«los på vei opp leideren»

Skipshandlerne -en aktivitet som ga ringvirkninger i hele distriktet. Oskar Pedersen, Kristiansand

Kristiansand har opp gjennom årene hatt aktive skipshandlere som supplerte byens redere og skip som kom til havner på Sørlandet eller ute i den store verden. Skipshandlerne var som oftest lokalisert i havneområde slik at det var lett å komme til båtene som ankom havn eller de ble med LOS båtene ut til skipene før ankomst for å få oppdrag.

Skipene som ankom havnen var både rutebåter i trafikk på kysten i Norge og det var skip fra utlandet som enten losset eller lastet for fjerne havner. Skipshandlerne møtte ofte båtene ute i innseilingen til Kristiansand for å sikre seg oppdraget med forsyninger. Det var kapteinen om bord på skipene som var ansvarlig for både «stores og proviant». På større fartøyer var det Stueren som stod for innkjøpet.

Det ble avtalt levering av proviant og annet utstyr når båten ankom havnen.

Mange av de handlende i byen hadde stor glede av skipshandlerne da de ofte trengte både proviant og annet som f.eks. dekketøy, verktøy, stål, tauverk og mye annet. Skipshandlerne hadde ofte lager av proviant i egen regi, eller de støttet seg til lokale grossister som kunne supplere med nødvendig varer.

Skipshandlerne tok ofte sjanser i uvær og sjø for å borde skutene før de kom inn til kai. Det var jo også slik Losene gjorde før i tiden for å få oppdraget.



Maritimt & Marinehistorisk forum Kristiansand orlogsforening



Skipshandler i Kristiansand

Skipet går, det er i fart rundt hele verden, men de trenger både proviant og materiell, her kommer skipshandleren inn...

Det er sagt før, og det skal gjentas: Skipet er som et samfunn med så mange av samfunnets funksjoner innenfor skallet / skroget som det heter på sjømanns vis. Det trenger nærsagt alt om bord for å fungere. Det skaper også ringvirkninger på land.

«Det har vært regnet seg frem til at når et skip anløper Kristiansand havn for reparasjon og forsyninger, har det direkte eller indirekte innflytelse på hver femte menneske i byen.»

HER KOMMER HISTORIEN

«50 år i Skipsfartens og Hotel og Industrienes tjeneste»

Sitat fra Oskar Pedersens 50 års tidskrift.





Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening



Oskar Pedersen,
skipshandlere i Kristiansand
fra februar 1925

Forretningsadresse:
Oskar Pedersen A/S
Vestre strandgate 19b
4600 Kristiansand
Sentralbord 042 / 29705
Telefax 16579

Oskar Pedersen, skipshandler i Kristiansand

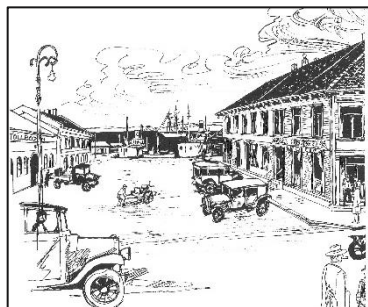
Historien Oskar Pedersen, skipsføreren som ble handelsmann.

Det var i 1924 at skipsfører Oskar Pedersen besluttet seg til å skape en fremtid på landjorden. Han hadde hatt sin vakt til sjøs. Gikk ut ved århundreskiftet, steg i gradene, tok skoler, fikk sitt første skip å føre i 1918, seilte seg inn i tyveårene. Men etter et kvart århundre fant han ut at det kunne være nok. Også gikk han i land.

Etablering av detaljforretning og skipshandel

Han startet firmaet «Oskar Pedersen A/S» i sin hjemby Kristiansand. Datoen for oppstart var den 12. august 1925. Et beskjedent foretagende, en kolonialforretning som riktignok hadde skipshandel knyttet i navnet.

Men det var som detaljforretning den debuterte i byens næringsliv.



Forretningsadresse var Vestre strandgate i Kristiansand, nærmere bestemt i hjørnegården til Herlof Andersen.

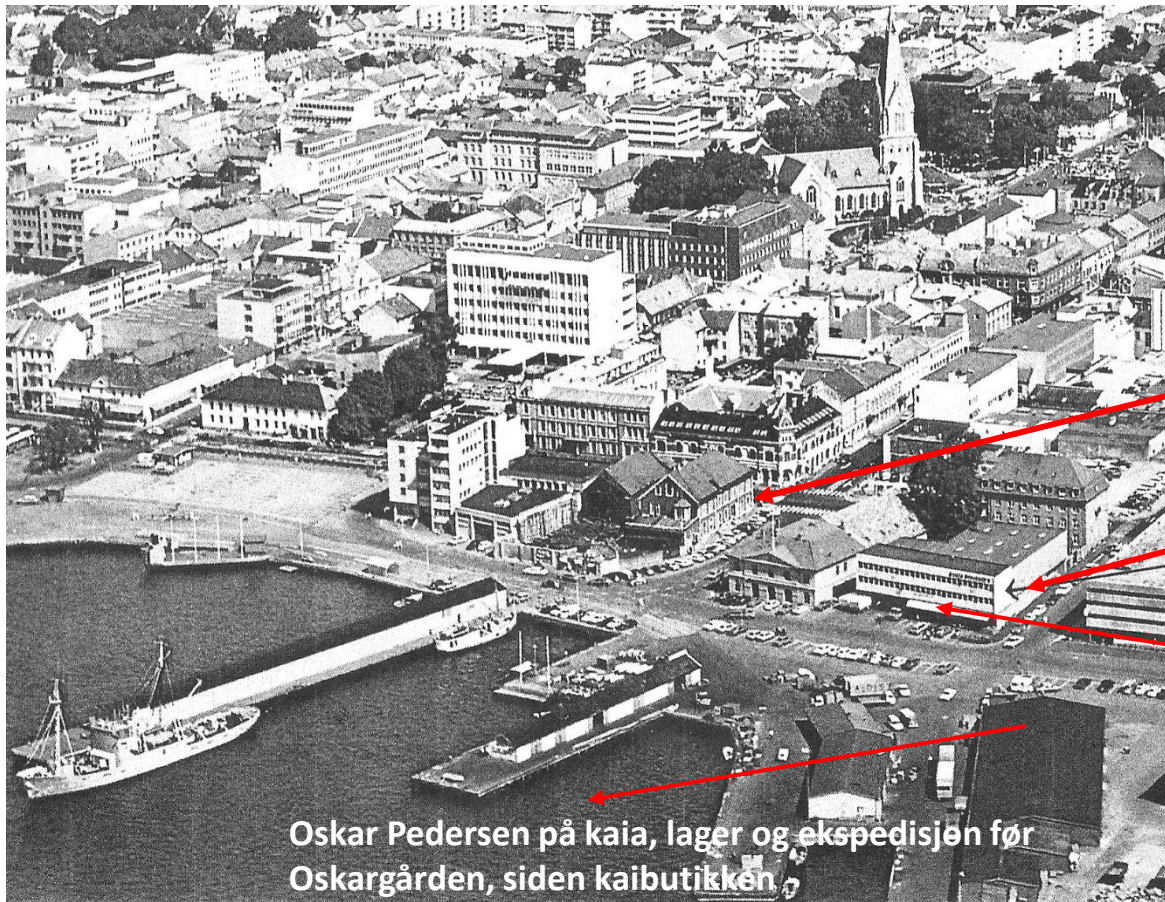
Her holdt forretningen til gjennom de harde 30 årene. Firmaet utviklet seg og kom gjennom de harde årene og og transport av varer ble utført med håndkjerre.



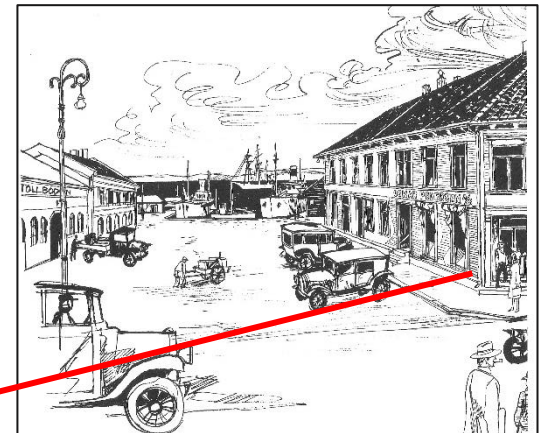
Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening

Oskar Pedersen, liten butikk på hjørnet til stort handelshus



Oskar Pedersen på kaia, lager og ekspedisjon før
Oskargården, siden kaibutikken



Oskar Cash and Carry



Nye Oskargården



Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening

Oskar Pedersen, håndkjerrens & sykkel epoke



Kolonialforretningen lå i havneområdet. Pedersen hadde funnet ut at det var hensiktsmessig – delvis om han skulle utvikle skipshandelen videre, og delvis fordi det var et næringsgrunnlag i og med at sentrale strøk av byen var tettere befolket enn de er i dag. (dette var i 1930 årene).

Det var enkle forhold og enkle driftsmidler som preget de første årene. Håndkjerren, sykkelen og den store varekurven representerte kommunikasjonen.

Det var i de grå papirposene og hyssingens glansperiode.



Her er illustrert en varesykel
Som var mye brukt til
distribusjon av varer
i Kristiansand.

Men både håndkjerren og hyssingen holdt til den tids bruk. Etter hvert opparbeidet det seg en stabil kundekrets, ikke minst fordi Oskar Pedersen var en omgjengelig og hyggelig mann, som fra første stund satte kvalitet og service i høysete, og dessuten var det et hyggelig miljø på bryggen. Det var en egen tone, slik det alltid er i havnebyer, her var det ofte en snarvei til smilet og en god replikk og historie.

Den gamle hjørnegården til Herlof Andersen var muligens en mer malerisk enn hensiktsmessig ramme for forretningsdrift, men det ble ikke spurt så mye etter strømlinjer den gang.



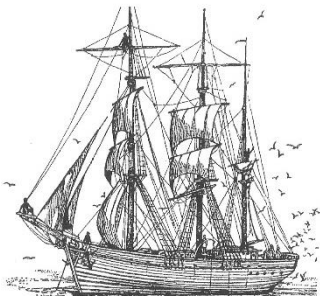
Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening



Oskar Pedersen, tredveårene og 2 verdenskrig.

Firmaet var kommet for å bli. Det hadde en funksjon, et behov å fylle på havna. Henimot slutten av tredveårene økte takten som følge av konjunktur bildet. Men så kom krig og okkupasjon, og hvilken skjebne led ikke mange kolonialforretninger? – Det ble spørsmål om å overleve.

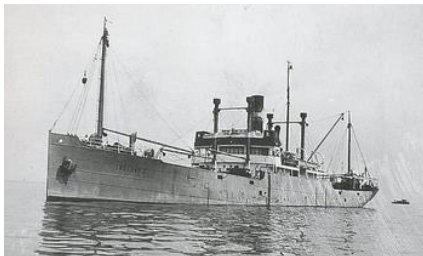


Butikken kom helskinnet gjennom krigsårene og det ble i femti årene at skipshandelen for alvor tok seg opp.

Etter krigen i 1945

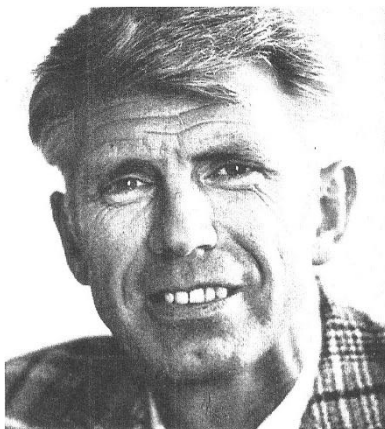
De klokkene som ringte freden inn i 1945, ringte også for en ny tid, og en ny arbeidsdag. Etter hvert begynte alt å komme i normalt gjenge igjen, fredsproduksjon overtok, varestrømmen økte selv om det var knapphet på produkter. Forholdene normaliserte seg etter hvert. Igjen bugnet det av varer i diskene på forretningene i byen.

Det var tid for en ny generasjon som kunne drive og utvikle forretningen videre med samme mål som Oskar Pedersen hadde for sin virksomhet, kvalitet og service. Det vil jo alltid lønne seg i lengden.





Maritimt & Marinehistorisk forum Kristiansand orlogsforening



Disponent Odd Pedersen

Odd Albert Pedersen
Skipshandlere og Adm.dir.

Redaksjonen i
Maritimt og Marinehistorisk forum
har vært i møte med Odd A. Pedersen
For å få tillatelse til å presentere
Firmaet i vårt forum.
Dokumenter og tekster er delvis
Hentet fra firmaets 50års
Jubileumstidskrift.

Odd A. Pedersen, ny generasjon overtar driften

En ny generasjon kom til. Sønnen ODD ALBERT PEDERSEN bidro til at firmaet vendte blikket mot sjøen i større grad enn tilfelle var før. Farens kjennskap til sjøens liv og hans forbindelser på det maritime plan gjorde at oppgaven fristet for en ny generasjon, og den stadig økende handel og skipsfart la mulighetene til rette.

Det ble å starte opp på den gamle måten. Forholdene var jo den gang at hvert enkelt skip var en selvstyrt enhet med kapteinen som administrator, og alle avgjørelser gikk gjennom han.

Følgelig gjaldt det å være tidlig ute på skipet. Ikke sjelden ble det mangt et dristig tokt i ruskeværet, og mange våte turer opp lederen langs slingrende skipssider. Det ungdommelige motet kom til sin rett.

Det var en utfordring, det var engasjement, og denne grenen av firmaets virksomhet utviklet seg raskt. Omsetningen steg, aktiviteten økte, plassbehovet steg. Firmaet okkuperte stadig flere kvadratmeter av den gamle hjørnegården.

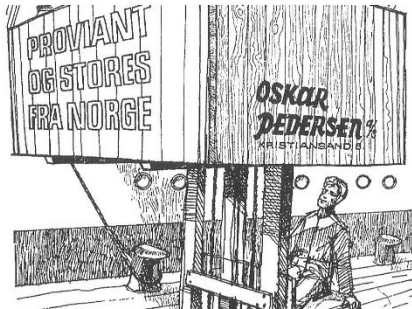
Rammene sprenges – det må mer kvadratmeter til for å hold unna...



Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening

Dagen og fremtiden og nye måter å handle på..



Odd Albert Pedersen, som allerede er nevnt har vært med å utvikle firmaet gjennom skiftende tider. Han debuterte med varesyssel og håndkjerre som guttunge i farens kolonialbutikk. Han gikk inn i den daglige drift etter endt merkantil utdannelse. Han lærte seg bransjen fra bunnen av, og det kommer vel med i dag er hans kommentar.

Jeg vet ikke noe felt der solid erfaring og kjennskap er så grunnleggende for å kunne lede utviklingen i de riktige spor.

Men hvor er det blitt av kolonialforretningen under denne heseblesende aktiviteten?

Den har eksistert hele tiden, og har vært drevet parallelt med, men nok i skyggen av engrosforretningene og skipshandelen.

Nå er imidlertid linjen ført videre til «Oskar Cash and Carry», som siste ledd i kjeden. Det er en detaljforretning som ble åpnet i 1975, og hvis funksjonsmønster fremgår av navnet, og som skal dekke det daglige behov for kystfartøyer som for en vanlig familie. Det har skapt et prisnivå som det tales om. Forretningen kan også tilby parkeringsplass like utenfor døren.





Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening

En liten historie fra en travel hverdag for en skipshandler....



En dag ble det meldt inn en stor flåte av fiskefartøyer til Kristiansand Havn. Dette var gode nyheter for skipshandleren Odd A. Pedersen. Han hadde en flott arbeidsstyrke i firmaet og her var det bare å hive seg rundt. Omsetningen lå på hver eneste kjøll i havnebassenget.

Alle engasjerte seg og gikk fra båt til båt for å ta opp bestillinger på proviant og annet nødvendig utstyr. Fiskeflåten trengte nye forsyninger. Som sagt så gjort, det ble handlet med båtene og levering skjedde over rekka på båtene. Dette ble en bra forretning og fiskere og redere var veldig fornøyd. Til og med betalingen for varene kom som planlagt.

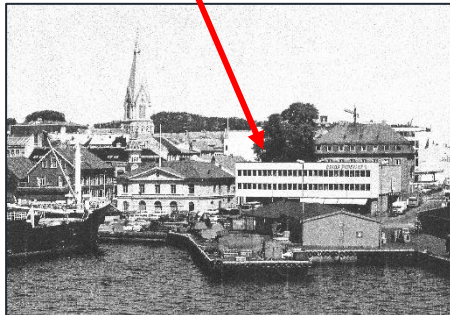


Nå hadde det seg slik at flåten ble liggende noen dager ekstra og Odd var ikke snauere enn at han arrangerte sightseeing for fiskerne som hadde lyst. Det var jo ikke så mye å foreta seg på søndagen i Kristiansand.

Odd hadde god kontakt med rutebilselskaper i Kristiansand og han fikk tilgang til busser som tok med seg besetninger på guidet tur i omegnen. Et fantastisk tilbud til sine kunder, som ble satt stor pris på langt inne i rederikontorene på Vestlandet. De fleste av båtene kom fra denne landsdelen.



Maritimt & Marinehistorisk forum Kristiansand orlogsforening



Rammene sprenges – det må mer areal til drift

Etter hvert ble den gamle hjørnegården så rent for trang. Alt var tatt i bruk som kunne benyttes og det ble klart for ledelsen at her måtte nybygg til.

I 1967 stod det ferdig med front mot havnen – et enkelt, ikke for dominerende bygg, litt tilbaketrukket for å skape harmoni i havnebildet. Man mente å ha bygget for fremtiden, ikke bare når det gjaldt utforming og funksjonalitet – men også når det gjaldt plass.

Bygget ble tatt i bruk, det fungerte, det gav nytt armslag og nye muligheter., og hva opplever selskapet, jo det ble for trangt.

Den utviklingen som firmaet har gjennomgått har gjort at grensene på ny er sprengt, og firmaet er igjen på leiemarkedet. Det skal skaffes plass til 64 ansatte. Det er blitt noe annet enn butikkdamen frk. Hansen , visergutten Johan og Pedersen selv i den gamle kolonialbutikken på hjørne.

Men la det være sagt Oskargården er tjenlig til sitt formål, at det fungerer som det skal og at det er en tids og hensiktsmessig ramme om de mange aktiviteter



Maritimt & Marinehistorisk forum Kristiansand orlogsforening

Driften av Oskar Pedersen utvides, flere produktområder



For å sikre en mer stabil omsetningsform enn den skipshandelen kunne by på satsen man også på det «landfaste markedet», nemlig hoteller og storkjøkkener og institusjoner. Likeledes falt det naturlig å etablere en egen industriavdeling.

Hvordan kan det lønne seg for rederier å få sine leveranser så langt over sjø og land vil mange spør seg?



Det er mange faktorer som spiller inn forklarer Odd Pedersen som er annen generasjon i ledelsen. Personlig tror jeg at kvalitet betyr mye og at en funksjonell og effektiv forsendelse teller atskillig.

Dertil kommer at sjøfolk nok er tilbøyelig til å foretrekke norsk kost som de er vant til, og som kjent gjør rederiene alt som gjøres kan for å sikre trivsel om bord.



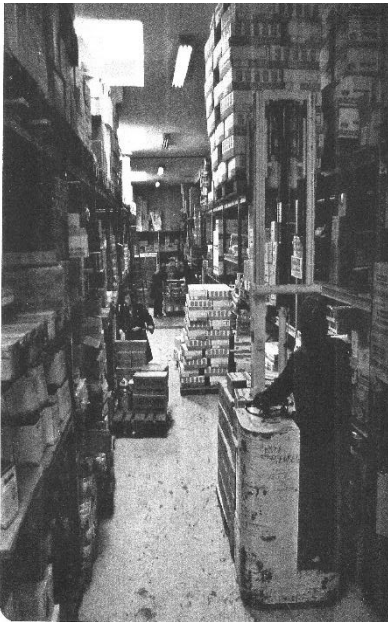
Alle disse tingene spiller sammen og gjør at vi kan levere konkurransedyktig med andre.

Tidene forandrer seg og nye organisasjoner kommer til, også i rederiene.



Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening

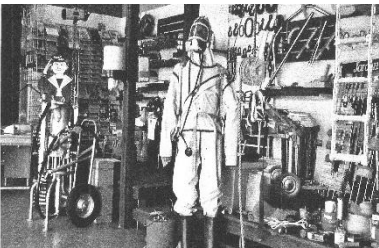


En ny giv for hele organisasjonen OP

Samtidig kan en si at omsetningsformen etter hvert endret seg. Rederier la om sine innkjøpsordninger, fikk innkjøpskontorer som ble en slags forsyningsbase for hele rederiflåten.

I stedet for vågale turer i kuling og brått ble det konferanser på rederikontorene, kontakt pr. telefon og telefax – ganske sikkert en behageligere prosedyre for å sikre ordre, selv om det er dem som sikkert kunne savne freske turer utpå sier Odd Pedersen med et smil.

I og med en samordnet innkjøpspolitikk ble også leveringsformene endret. Før var det leveranse over rekka, så å si på direkten, i hjemmehavnen. Nå tok det hele en annen vending. Det ble i tillegg spørsmål om leveranser ute, transport over store strekninger, over sjø og land til de fjerneste punkter på kloden. Transport og Logistikk var nå et veldig viktig begrep i den videre utviklingen.



Transport bestående av reservedeler, stores, proviant og alle former for forbruksvarer har gjort sitt til å styrke diss forbindelsene fra hjemlig hold på tross av langtransporter og de utgifter det medførte. Det er selvsagt et meget enkelt riss av en utvikling som har tatt årtider. Det var ikke bare å trykke på knappen. Her skulle mye samordnes og mye skulle klaffe om alt skulle gå bra.



Maritimt & Marinehistorisk forum

Kristiansand orlogsforening

Havnen vokser, frilager og ferjetrafikken til Danmark



Havnen vokser og aktivitetene blir flere og det etableres et «Frilager» for varer hos Oskar Pedersen. Dette betydde nye muligheter og det ble levert frysevarer, øl og brennevin, samt andre tollbelagte varer.



Frilageret ble også en inngangsport til ferjehandelen på Kristiansand, nå kunne rederiene få tollfrie varer om bord direkte fra grossisten. Det var Kristiansand Dampskipsselskap som hadde linjen på Danmark. Dette selskapet var oppstått i rederimiljøet i Kristiansand med MOSVOLD, GLASTAD (Farsund) og HAANES familiene som redere. Hovedkontoret til KDS var i Haanesgården i Kristiansand.

KDS ble senere solgt til Fred Olsen i Oslo. Da ble det også etablert ferge til England-

Bilde1: Fryselageret, Bilde 2: Hovedlager Kristiansand. Bilde 3: Skipsleveranse



Maritimt & Marinehistorisk forum Kristiansand orlogsforening



Bilde: Skipsrevyne.no, Viking Offshore, Krs.sand

Oskar Pedersen AS – nye områder

PÅ NYE VEIER – UTVIKLINGEN GÅR FORT

To nye begreper har de senere år markert seg når det gjelder maritim trading i Kristiansand.

I og med at Fred Olsens rederi valgte Kristiansandsom knutepunkt for ferjetrafikken på England og kontinentet Oppsto her et markert behov for allsidige leveranser og service. En stor del av disse leveransene går gjennom firmaets skipshandel. Ferjene er blitt en betydelig kunde.

Når det gjelder offshore- og supply-virksomheten, slo man inn på nye veier. Det resulterte i firma «Pedloch Offshore Supply» – et eget selvstendig firma utgått fra havnens gamle konkurrenter, Oskar Pedersen og Lochner.

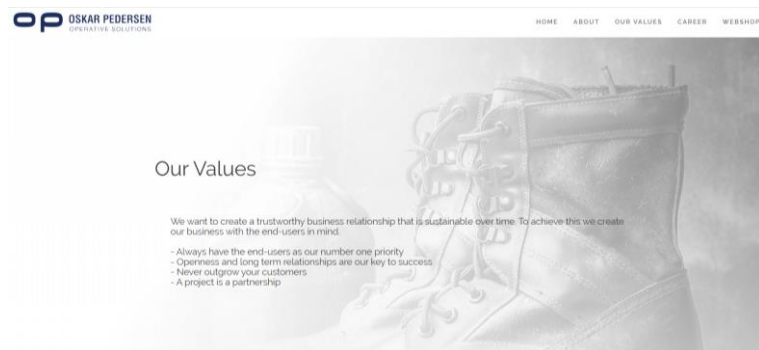
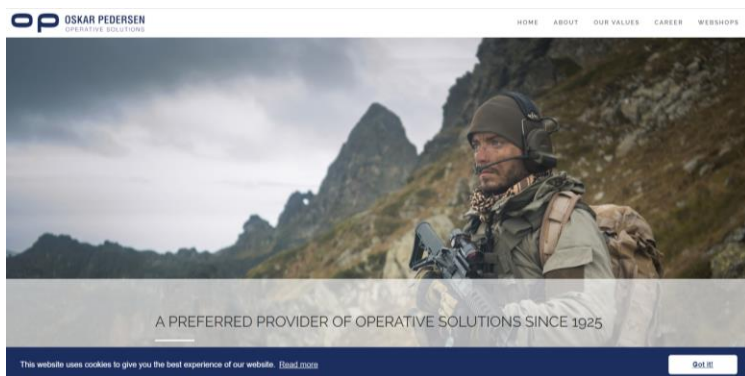
Offshore-virksomheten representerte et område hvor samarbeid var å foretrekke fremfor konkurranse.



Maritimt & Marinehistorisk forum Kristiansand orlogsforening

Oskar Pedersen AS – aktivitet i dag 2020

www.oskar.no



OP is a family owned company on its fourth generation and has supplied quality goods since its establishment in 1925. OP grew from being a ship chandler to become a major supplier of substance, providing operative solutions in several sectors, to customers in the offshore- and marine based market as well as to large organizations in the defence and law and enforcement sectors.

Today our organization is minimal and effective, with head office and warehouse located in Kristiansand, Norway. Our partners and network allows us to give end-users a broad option of solutions fitting their purpose.

Our organization, localization and network make us highly competitive on pricing and quality. Our core business idea is to keep a small and lean organization with the knowledge and network to supply our customers with the best possible option to meet their current demands. We achieve this with a mixed staff consisting of personnel with previous experience from operative environments and project managers.