

Scrapbog om Erik Nørgaard





Den 30-årige grosserer
Erik Bach Nørgaard.

Vendelboen **Erik Nørgaard** satte i en lang årrække sit markante præg på Auning. Og man kan stadig her i byen møde personer, som har arbejdet på "Osten" eller arbejdet for Erik Nørgaard, på det der senere kom til at hedde Nørgaard Teknik.

Det hele startede langt fra Auning. Erik Bach Nørgaard blev født i 1931 og voksede op i Tolne, ca. 15 km vest for

Frederikshavn, hvor hans far drev en købmandsforretning. Erik Nørgaard blev uddannet kommis i Bindslev Brugsforening, og som udlært arbejdede Erik Nørgaard blandt andet i Lystrup her på Djursland. Her mødte han sin kommende hustru Inger, som han blev gift med i 1954. De flyttede til Virum, hvor de sammen med Erik Nørgaards ældre bror, Willy Bach Nørgaard etablerede sig i ostebranchen i broderens kælder.

For at komme i gang solgte Erik Nørgaard sin motorcykel. Pengene blev brugt som udbetaling til et "Folkevognsrugbrød". Desuden lånte de 7000 kr. til at købe ost, silde- og frugtkonserver ved en grossist i København. Erik Nørgaard var på det tidspunkt bare 22 år.

Min broder trak sig efterhånden ud af foretagendet, og i dag passer han kun den regnskabsmæssige side af sagen. Nå, jeg var jo salgschauffør, en rask og god bestilling, men alligevel så jeg sådan på det, at denne metier kunne jeg jo blive nødt til at passe resten af livet, hvis der ikke skete andet. Så jeg begyndte at spekulere. — Derved modnedes tanken om at hjælpe mejeriudsalgene på den måde, at jeg kunne skære osten ud og pakke den ind, sådan at udsalgene fik varen fiks og færdig. Det slog godt an. Min kone, der på det tidspunkt var ansat i Købmandsstandens Oplysning, kom nu ind i billedet på den måde, at hun og jeg hver aften efter endt arbejdstid sad og skar ost ud og pakkede ind. Venner og bekendte måtte til sidst assistere. Min kone blev tvunget til at sige sin stilling op for helt at kunne tage sig af vores lille bedrift, for omsider var det jo blevet sådan, at vi sad den halve og hele nat for at gøre de varer klar, som skulle køres ud næste morgen tidlig.



Det gik strygende med at afsætte ost og konserver på Eriks Nørgaards salgsruter i det Nordsjællandske. I 1957 købte Inger og Erik Nørgaard et større hus med plads til både lager- og pakkelokale. Broderen, som tog sig af det regnskabsmæssige, trak sig efterhånden ud af foretagenet.

Under sine salgsture spekulerede Erik Nørgaard på, hvordan han kunne hjælpe mejeriudsalgene med håndtering af ostene. Løsningen blev at skære osten i skiver, sådan at osten var fiks og færdig til mejeriudsalgenes kunder.

30-aarig vendelbo er ved at blive ostekonge

Erik Bach Nørgaard fra Tolne har etableret sig i osteb Branchen i Virum — og forretningen gaar strygende

Bagsværd og Omegns Folkeblad bringer hver uge en artikel i serien „Mennesket bag virksomheden“. Bladet medarbejder, redaktør Berge Carstensen, traf forleden en ung, dygtig vendelbo, hvormed han beretter følgende:

Hvorom en smes varevogne farter omkring paa danske landeveje med ost fra brodrene Nørgaard i Virum. Firmaet er en forholdsvis nymodens virksomhed.

Københavns omegn. Hver bolle svarer til operationsområdet paa en arbejdsdag. Og med disse aftegninger som udgangspunkt kørte jeg efter en fastlagt plan i bestemte distrikter og solgte ost og konserver. Det gik ganske fortrinligt, og et aars tid efter starten i 1956, blev jeg gift. Huset, vi nu bor i og berytter til lager og pakkeokale, købte vi af en kunde. Min bror trak sig efterhaanden ud af foretaget, og i dag passer han kun den regnskabsmessige side af



Erik Bach Nørgaard

pakket, og vi bliver nu i stand til at opbevare osten i indtil 2 maanedes. Den samlede lagerbeholdning

Det slog an og blev en succes. Inger og Erik Nørgaard sad til langt ud på natten og skar ost i skiver og pakkede dem ind med mellemlægspapir mellem hver skive. Efterhånden måtte venner og bekendte hjælpe med for at klare

efterspørgslen. Snart måtte Inger Nørgaard sige sit job op og var herefter fuldtidsbeskæftiget med at skære og pakke i den lille bedrift.

Fagfolk i osteb Branchen fandt det helt usædvanligt, at der kunne skabes et helt nyt forretningsområde inden for et felt, hvor der var masser af eksperter og driftige forretningsfolk, men Erik Nørgaard viste, at det kunne lade sig gøre!

I 1962 har firmaet Brdr. Nørgaard I/S 19 varevogne, som farter omkring i hele Danmark med ost i skiver til mejeriudsalgene. På lageret og i

pakkeriet er ansat 14 medarbejdere. Og med salgschaufførerne er arbejdsstyrken oppe på 35-40 mand. I annoncer reklameres med, at man er ”Danmarks første og største autoriserede specialforretning for færdigpakket ost”.



Erik Bach Nørgaard til højre i billedet i færd med at foretage en af dagens mange smagsprøver i pakkeriet. (Foto: ART STUDIO)

Politianmeldelse mod dansk »ostekonge«

Ulovlig reklame for ost som middel mod strontium-skader?

Bagsværd Folkeblad bragte for nylig et større interview: Vendelboen Erik Bach Nørgaard, 30 år, er ved at blive Danmarks oste-

I 1962 bringer Bagsværd Folkeblad en større portrætartikel af Erik Nørgaards forretning. I samme blad bringes også en opsigtsvækkende annonce for Brdr. Nørgaard I/S. Det får dagbladet Land &



Folk til at skrive en kras artikel, hvori bladet kalder annoncen for "uhyrlig" og meddeler at "ostekongen" vil blive politianmeldt for overtrædelse af Apotekerlovens § 4. Denne paragraf siger bl.a., at det er forbudt at reklamere med at en bestemt vare virker sygdomsforebyggende.

Men 30-årige Erik Nørgaard tager truslen om en politianmeldelse helt roligt. I 1950'erne og 1960'erne tilbydes nemlig flere varer til folk, som er bekymret for en mulig atomkrig. Bl.a. tilbydes opførelse af beskyttelsesrum til private. I Erik Nørgaards annoncer gøres blot opmærksom på, at kalkrig ost kan virke som beskyttelsesmiddel mod skader forårsaget af Strontium 90, der opstår ved atomeksplosioner. En ikke helt almindelig måde at fremme ostesalget i Danmark på!

I 1962 udtaler Erik Nørgaard til Vendsyssels Tidende, at han har købt en grund i Trørød for at få mere albuerum. Planen er et nybyggeri, som skal kunne forøge produktionen med 100%.

Men i januar 1963 skriver Folkebladet: "*Millionvirksomhed opføres i Auning i sommeren 1963*".



Det handler om ostepakkeri, lagerkapacitet og privatbolig. En årlig omsætning på 4 millioner og 25 ansatte i Auning. Adressen er Vestergade 62."

Hvorfor Erik Nørgaard dropper grunden i Trørød og flytter til Auning, melder historien ikke noget om. I artiklen bliver Erik Nørgaard spurgt om, hvorfor



han valgte Auning: "Fordi Auning ligger meget centralt, hvilket betyder overordentlig meget, og fordi vi kører til detailhandlere og mejerier i hele landet. Og ikke



mindst fordi vi forventer at komme til at eksportere mindst halvdelen af vor produktion".

Folkebladet spørger desuden: "Hvad skal De bruge hele 18 tønder land til?" – Nørgaard svarer: "Vi vil først og fremmest være sikre på at kunne udvide, men ellers har vi tænkt på at

foretage en større beplantning af juletræer – de går jo aldrig af mode."

Firmanavnet **Brdr. Nørgaard** glider lidt i baggrunden til fordel for **Ost fra Nørgaard**. Senere blev firmanavnet ændret til slet og ret **Nørgaard Ost**.



Borden har blandt andet også ejet det nu danskejede chokolademælkefirma Cocio.

Borden har ikke længere produktion i Danmark.

Erik Nørgaard solgte i 1977 firmaet til en amerikansk fødevarerkoncern Borden Ost. På det tidspunkt var *Nørgaard Ost* byens største arbejdsplads med mere end 120 ansatte. Produktionen omfattede nu også produktion af smelteost. Erik Nørgaard fortsatte som direktør, men forlod amerikanerne efter 6 måneder. Erik Nørgaard blev boende i direktørboligen. Den amerikanske koncern kørte firmaet næsten ned i løbet af 3 år og flytte herefter virksomheden ud af landet. Erik Nørgaard kunne derfor købe bygningerne tilbage fra den amerikanske koncern.

Nørgaardost
-moderne ost 

Danmarks største specialfirma for færdigpakket ost ligger i Deres kommune – i AUNING og beskæftiger 120 mennesker med skæring, vejning, pakning og distribution af oste og smelteoste fra Danmarks førende ostemejerier. 45 salgsvogne bringer Nørgaard ost - "moderne ost" ud til forhandlerne, som De finder næsten overalt i Danmark.

Nørgaardost

Vestergade 62 . 8963 Auning
Afd. i Egtved, Hjørring, Værlose og Østermarie



Den nu 48-årige Erik Bach Nørgaard startede i 1980 **Nørgaard Teknik A/S** og udviklingen af den rustfri cykel *Nørgaard 18/8* og senere udviklingen af en selvkørende vander til erhvervsgartnere.

Omkring 1986 var cykeleventyret ved at klinge ud. Og i 1989 sælger Erik Nørgaard cykelproduktionen til Jens Eskildsen, Give Elementfabrik. Erik Nørgaards øvrige aktiviteter overtages af sønnen Ole Nørgaard og Bent Lindrup i det nystiftede **Nørgaard Teknik I/S**.

Erik Nørgaard fortsatte med at udleje lokalerne i den tidligere ostefabrik ud til bl.a. Nørgaard Teknik og **Dimak** med salg af bl.a. diamantbor. Den grafiske virksomhed **Datagraf** startede sin virksomhed i lejede lokaler i 1986.

Stikvejen fra hovedvejen ned til Nørgaards ejendom hed Klibovej, men omkring 1990 blev den omdøbt til **Nørgaardsvej**.



Inger og Erik Bach Nørgaard blev boende i den gamle direktørbolig. Inger Nørgaard dør i 2003 og Erik Bach Nørgaard dør i 2006.

Dansk Landbrugsmuseum på Gl. Estrup har en permanent mejeri-udstilling, hvor man i udstillingens mejeri kan se et stykke *Nørgaard Ost* udstillet. Og på Danmarks Cykelmuseum i Aalestrup kan man se et eksemplar af en *Nørgaard 18/8*.

Nørgaard Teknik er i dag en af byens største virksomheder. Virksomheden producerer og sælger bl.a. **Dino gokarts**, og er desuden underleverandør til en række andre lokale smedevirksomheder.

Cyklen med lys i!
Den nye danske, rustfri cykel
Nørgaard 18/8
er verdens første cykel med lys i!
Opladelig batteri-enhed, indbyggede lygter (halogen) og skjulte ledninger.
Gør cykelkørsel sikker, problemfri og ekstrem behagelig!
Køb den nu! - og kørt trygt den mørke tid i møde...
Se den - og prøv den på SØNDERHALD MESSEN!
Nørgaardteknik
STAND NR. 35 8963 Auning - 06 48 32 00

Mennesket bag virksomheden:

Vendelboen Erik Bach Nørgård, 30 år, er ved at blive Danmarks ostekonge

Vil have os alle til at spise 10 kilo ost årligt — Odense og Århus sværest
at erobre — Men i det øvrige land går det fint

Henimod en snes varevogne farter omkring på danske landeveje med ost fra Brødrene Nørgaard i Virum. Firmaet er en forholdsvis nymodens virksomhed. Kun godt fem år gammel. Skudt til vejrs med forbløffende hurtighed, der helt minder om amerikanske forhold. Nørgaards vogne er godt kendt i Gladsaxe kommune. De besøger en mængde mejeriudsalg og arriverer tidligt om morgenen, endnu for det store rykind af detailkunder er en kendsgerning. I landbrugs- og mejerikredse har firmaet vakt berettiget opsig. Fagfolk finder det helt usædvanligt, at der kan skabes en ny karriere indenfor et felt, som i forvejen plejes omhyggeligt af eksperter og driftige forretningsfolk. Men det kan altså lade sig gøre.

Vi har for en gangs skyld besluttet os til at smutte lidt udenfor kommunegrænserne for at se, hvordan man bærer sig ad med at stable et ostedynasti på benene. Vi har jo allerede flere af dem. Boel-koncernen f. eks. Nysgerrigheden er derfor stor, da man drejer ind på gårdspladsen ud for Kongevej 112 i Virum. Udadtil ser det hele ikke ud af ret meget. En privat villa med tilhørende lagerplads. 3-4 ostevogne er ved at blive læsset for langfart. Ad en lille trappe manøvrerer man sig ned i lagerkælderen, og herfra er der direkte adgang til kontoret. En dame i hvid kittel har travlt med at ordne noget bogholderi. En ung mand i hvid kittel sidder lige overfor. Det er chefen. Grosserer Erik Bach Nørgaard. 30 år. Vendelbo. Det høres svagt på tungemålet, men det lidt drøbende, som kendetegner vendelboernes sprog, er borte.

Må vi så få historien. Dette her ligger der bestemt en historie bag!

Bach Nørgaard smiler. Han ved nok, hvor vi vil hen. Vi går ovenpå i privatlejligheden for at kunne tale mere uforstyrret. At det er en mejeri-indstillet familie, man besøger, er man klar over med det samme. Også husets frue optræder i hvid kittel.



Den 30-årige grosserer
Erik Bach Nørgaard.

HAVDE LANGE UDSIGTER MED KØBMANDSFORRETNINGEN

— Historie og historie, jo det er der nok, siger Bach Nørgaard. Den er i hvert fald for så vidt særpræget alene derved, at jeg slet ikke er uddannet indenfor mejeribrug. Jeg er udlært kolonialkommis og kommer fra Toine ved Frederikshavn, hvor far driver en lille købmandsforretning. Bindslev Brugsforening var mit lærested, og så snart jeg var uddannet, kom jeg i trojen. Ved min tilbagevenden til det civile liv havde jeg en udtalt fornemmelse af, at det nok ville have lange udsigter med at få egen købmandsforretning. I et halvt år gik jeg i Mariager og grublede over tingene, medens jeg passede mit arbejde som kommis, men jeg fandt mig ikke til rette i denne rosernes by.

Min lidt ældre broder havde bygget hus i Virum. Der tog jeg hen i min sommerferie, og jeg var ikke længe om at opdage, at der var anderledes fart over udviklingen i Virum end der, hvor jeg kom fra. Min broder, Willy Bach Nørgaard, og jeg blev enige om at starte en forretning sammen.

Vi indrettede et lager i hans kælder i villaen, og for at have noget at komme i gang på solgte jeg en motorcykel, og pengene brugte jeg som udbetaling på en folkevognsbuss. Vi lånte 7000 kr., og så kørte jeg ind og købte ost hos en grossist i København. Desuden fik jeg fat i en del silde- og frugtkonserver.

— Hvordan så med at finde kunder?

— Jeg indtegnede boller over Københavns omegn. Hver bolle svarede til operationsområdet på en arbejdsdag. Og med disse aftegninger som udgangspunkt kørte jeg efter en fastlagt plan i bestemte distrikter og solgte ost og konserver. Det gik ganske for-

trinligt, og et års tid efter starten i 1956, blev jeg gift. Huset vi nu bor i og benytter til lager og pakkelokale, købte vi af en kunde. Min broder trak sig efterhånden ud af foretagendet, og i dag passer han kun den regnskabsmæssige side af sagen. Nå, jeg var jo salgsschauffør, en rask og god bestilling, men alligevel så jeg sådan på det, at denne metier kunne jeg jo blive nødt til at passe resten af livet, hvis der ikke skete andet. Så jeg begyndte at spekulere. — Derved modnedes tanken om at hjælpe mejeriudsalgene på den måde, at jeg kunne skære osten ud og pakke den ind, sådan at udsalgene fik varen fiks og færdig. Det slog godt an. Min kone, der på det tidspunkt var ansat i Købmandsstandens Oplysning, kom nu ind i billedet på den måde, at hun og jeg hver aften efter endt arbejdstid sad og skar ost ud og pakkede ind. Venner og bekendte måtte til sidst assistere. Min kone blev tvunget til at sige sin stilling op for helt at kunne tage sig af vores lille bedrift, for omsider var det jo blevet sådan, at vi sad den halve og hele nat for at gøre de varer klar, som skulle køres ud næste morgen tidlig.

DER KOM KONKURRENTER

— Da jeg først havde min kone som daglig, fast hjælp, gik det naturligvis bedre, og alt tegnede såre godt, men så begyndte sundhedsmyndighederne at blande sig i sagen. De forlangte det ene, de forlangte det andet. Vi måtte i gang med at lave om for at kunne leve op til kravene. Hertil kom, at konkurrenter begyndte at dukke op. Hidtil havde firmaet været suveræn, men nu blev der pludselig andre virksomheder at slås med, så man fik noget at tænke på. Nå, vi holdt kursen støt, og i dag har vi en større kundekreds end nogensinde. 19 vogne kører med Nørgaard-ost over hele landet. Af denne vognpark er de 5 vore egne, resten køres af andre, der forhandler vore varer.

FORSIGTIGE FYNBOER

— Er De lige velset allevegne? Ikke på Fyn. Vi har ofret 30.000 kr. på at komme ind i dette store salgsområde, men det har foreløbig ikke kunnet lade sig gøre. Fynboerne er både patriotiske og forsigtige, vel navnlig det sidste. Alene det, at der står København på fakturaerne har vist sig tilstrækkelig til, at de holder igen med hensyn til indkøb. Vore salgsschauffører er forevrigt fine venner med mængder af fynboer. De bliver gæstfrit inviteret på kaffe m.m., men så snart samtalen drejes ind på salg af vore varer, trækker de sig tilbage.

— Er stemningen lige sådan andre steder?

— Indenfor fødevarerbranchen gælder det altid om at erobre Århus og Odense. Kan en vare sælges her, kan den sælges overalt. Århuslænderne er mere konservative end andre, og blandt disse er det vældig svært at finde fodfæste. Jeg har dog ikke opgivet håbet.



Et udsnit af ostelageret i Nørgaards ejendom på Kongevejen i Virum.

— Kan De blive ved at klare Dem med pladsforholdene i Virum?

— Ak nej — det går ikke længere. Jeg har derfor købt grund i Trørød for at få mere albuenum. Her bliver kapaciteten øget med 100 pct., og vi får supermoderne forhold. Der skal investeres en halv million kroner på byggeriet, men så bliver resultatet også herefter. Vi får et meget flot pakkeri samt lager med løse palletter, hvorpå varerne aflæsses ved hjælp af trucks. Dette, at vognmanden selv direkte kan læsse af øger vor kapacitet, og vi bliver nu i stand til at opbevare osten i indtil 2 måneder. Den samlede lagerbeholdning udgør da 10 tons, hvilket vil sige, at vi kan klare selv de største salgstryk. Her på Kongevejen i Virum er 11 damer og tre mænd beskæftiget. Regner vi også salgsschaufførerne med, når vi op på en samlet arbejdsstyrke på 35—40 mand.

— Et nyt Boel-dynasti er med andre ord ved at vokse frem?

— Boel laver ost. Vi forhandler kun ost. Men for resten forhandler vi da flere af Boel-ostesorterne.

FOR LIDT REKLAME REKLAME

— Reklamerer der nok for de danske ostesorter?

— Jeg synes det ikke. Jeg kæmper for, at der må betales lidt mere til Mejerikontoret netop på reklamens alter. Jeg finder det rigtigt at gå ind med fuld musik i en kampagne og fortælle, hvor sundt ost er. Mælk er sundt, det ved vi alle. Ost er koncentreret mælk og indeholder alle de vitaminer, et menneske har brug for. Et menneske kan faktisk leve af ost alene. Masser af børn vil lige så gerne have en ostestang at gnave af som slik. Kunde det blot blive sådan, at man også kunne købe ostestænger i chokoladeforretningerne — så ville meget være nået. Men desværre er det endnu ikke lykkedes at finde den indpakning, disse ostelikstænger kræver. Men for at blive ved dette med sundheden, så peger tandlægerne jo på, at 50 pct. af hullerne i børns tænder kunne undgås, hvis der blev spist ost i stedet for chokolade og bolcher.

— Spiser De og Deres kone selv ost?

— Det gør vi da rigtigt nok. Masser. Det er et led i mit arbejde at smage på og spise ost. Man skal vide, hvordan de forskellige ostesorter er. Vi har leveringskontrakt med store, solide mejerier, deriblandt et af Danmarks største. Det ligger i Vestjylland og er kendt for sin fremragende, ensartede kvalitet. Ellers kan der jo godt være forskel på ostekvaliteten. Når køerne er på græs, har vi græsosten. Kommer de i stald og får ensilage, bliver resultatet en ost med en anden smag.

KØBENHAVN OG PROVINS- BYERNE KONSUMERER DEN MESTE OST

— Hvordan ligger forbruget?

— Gennemsnitligt spiser hver dansker 8 kilo ost om året. Det er min kongstanke at få dette op til 10 kilo. De 10 kilo spises af københavnere samt af indbyggerne

i de store provinsbyer. I mindre byer og i landdistrikterne når man ikke op på mere end 4—5 kilo pr. indbygger, og det skyldes, at udvalget af ostesorter er for lille. Her kan der sættes ind — og sikkert med godt resultat.

— For at vende tilbage til Dem selv og Deres karriere, så er der åbenbart stadig muligheder for initiativsgørende dansk ungdom?

— Det mener jeg afgjort. Det vigtigste er, at ungdommen ikke øder sine penge på restaurant, men at den ved fornuftig sparsommelighed skaber et økonomisk grundlag, hvorpå fremtiden kan bygges.

Tilfældet Bach Nørgaard er et af de eksempler, som virkelig forener de to sider. Det er en ung mand, der kommer ansporende og er godt ser man stadig glimrende beviser på, at der er krummer i den danske ungdom. Og så skader det jo ikke, hvis man i vuggegave har fået nogle af de karakteregenskaber, der klæber til vendelboerne: Sejghed, udholdenhed, tro på, at man kan det, man sætter sig for at gennemføre.

B. C.

30-aarig vendelbo er ved at blive ostekonge

Erik Bach Nørgaard fra Tolne har etableret sig i ostebranchen i Virum — og forretningen gaar strygende

Bagsværd og Omegns Folkeblad bringer hver uge en artikel i serien „Mennesket bag virksomheden“. Bladet medarbejder, redaktør Børge Carstensen, traf forleden en ung, dygtig vendelbo, hvorom han beretter følgende:

Hemmod en snes varevogne færter omkring paa danske landeveje med ost fra brødrene Nørgaard i Virum. Firmaet er en forholdsvis nymodens virksomhed. Kun godt fem aar gammel. Skuddet til vejs med forbløffende hurtighed, der helt minder om amerikanske forhold. Nørgaards vogne er godt kendt i Gladsaxe kommune. De besøger en mængde mejeriudsalg og ankommer tidligt om morgenen, endnu før det store rykind af detailkunder er en kendsgerning. I landbrugs- og mejerikredse har firmaet vakt berettiget opsig.

Fagfolk finder det helt usædvanligt, at der kan skabes en ny karriere indenfor et felt, som i forvejen plejes omhyggeligt af eksperter og driftige forretningsfolk. Men det kan altså lade sig gøre.

Firmaets chef er grosserer Erik Bach Nørgaard, 30 aar, vendelbo. Det høres svagt paa tunge-malet.

Lange udsigter med købmandsforretningen

— Jeg er udlært kolonialkommiss og kommer fra Tolne, hvor far driver en købmandsforretning, fortæller Bach Nørgaard. Bindsløv brugsforening var mit lærested, og saa snart jeg var uddannet, kom jeg i trøjen. Ved min tilbagevenden til det civile liv havde jeg en udtalt fornemmelse af, at det nok ville have lange udsigter med at faa egen købmandsforretning. I et halvt aar gik jeg i Mariager og grublede over tingene, mens jeg passede mit arbejde som kommiss, men jeg fandt mig ikke til rette i denne rosernes by.

Min lidt ældre bror havde bygget hus i Virum. Der tog jeg hen i min sommerferie, og jeg var ikke længe om at opdage, at der var anderledes fart over udviklingen i Virum end der, hvor jeg kom fra. Min bror, Willy Bach Nørgaard, og jeg blev enige om at starte en forretning sammen. Vi indrettede et lager i hans kælder i villaen, og for at have noget at komme i gang paa solgte jeg en motorcykel, og pengene brugte jeg som udbetaling paa en folkevognsbuss. Vi laante 7000 kr., og saa kørte jeg ind og købte ost hos en grossist i København. Desuden fik jeg fat i en del silde- og frugtkonserver.

— Hvordan saa med at finde kunder?

— Jeg indtegnede boller over

Københavns omegn. Hver bolle svarer til operationsområdet paa en arbejdsdag. Og med disse aftegninger som udgangspunkt kørte jeg efter en fastlagt plan i bestemte distrikter og solgte ost og konserver. Det gik ganske fortrinligt, og et aars tid efter starten i 1956, blev jeg gift. Huset, vi nu bor i og benytter til lager og pakkelokale, købte vi af en kunde. Min bror trak sig efterhaanden ud af foretagendet, og i dag passer han kun den regnskabsmæssige side af sagen. Naa, jeg var jo salgschauffør, en rask og god bestilling, men alligevel saa jeg saadan paa det, at denne metier kunne jeg jo blive nødt til at passe resten af livet, hvis der ikke skete andet. Saa jeg begyndte at spekulere. — Derved modnedes tanken om at hjælpe mejeriudsalgene paa den maade, at jeg kunne skære osten ud og pakke den ind, saadan at udsalgene fik varen fiks og færdig. Det slog godt an. Min kone, der paa det tidspunkt var ansat i Købmandsstændens oplysning, kom nu ind i billedet paa den maade, at hun og jeg hver aften efter endt arbejdstid sad og skår ost ud og pakkede ind. Venner og bekendte maatte til sidst assistere. Min kone blev tvunget til at sige sin stilling op for helt at kunne tage sig af vores lille bedrift, for omsider var det jo blevet saadan, at vi sad den halve og hele nat for at gøre de varer klar, som skulle køres ud næste morgen tidlig.

Der kom konkurrenter

— Da jeg først havde min kone som daglig, fast hjælp, gik det naturligvis bedre, og alt tegnede saare godt, men saa begyndte sundhedsmyndighederne at blande sig i sagen. De forlangte det ene, de forlangte det andet. Vi maatte i gang med at lave om for at kunne leve op til kravene. Hertil kom, at konkurrenter begyndte at dukke op. Hidtil havde firmaet været suveræn, men nu, blev der pludselig andre virksomheder at slaas med, saa man fik noget at tænke paa. Naa, vi holdt kursen støt, og i dag har vi en større kundekreds end nogensinde. 19 vogne kører med Nørgaard-ost over hele landet. Af denne vognpark er de 5 vore egne. Resten køres af andre, der forhandler vore varer.

— Kan De blive ved at klare Dem med pladsforholdene i Virum?

— Nej — det gaar ikke længere. Jeg har derfor købt grund i Trørød for at faa mere albuerm. Her bliver kapaciteten øget med 100 pct., og vi faar supermoderne forhold. Der skal investeres en halv million kroner paa byggeriet, men saa bliver resultatet ogsaa herefter. Vi faar et meget flot pakkeri samt lager med løse palleter, hvorpaa varerne aflæsses ved hjælp af trucks. Dette, at vognmanden selv direkte kan læsse af og for ka-



Erik Bach Nørgaard

pacitet, og vi bliver nu i stand til at opbevare osten i indtil 2 maanedes. Den samlede lagerbeholdning udgør da 10 tons, hvilket vil sige, at vi kan klare selv de største salgeryk. Her paa Kongevejen i Virum er 11 damer og tre mænd beskæftiget. Regner vi ogsaa salgschaufførerne med, naar vi op paa en samlet arbejdsstyrke paa 35—40 mand.

For lidt reklame

— Reklameres der nok for de danske ostesorter?

— Jeg synes det ikke. Jeg kæmper for, at der maa betales lidt mere til Mejerikontoret netop paa reklamens aften. Jeg finder det rigtigt at gaa ind med fuld musik i en kampagne og fortælle, hvor sundt ost er. Mælk er sundt, det ved vi alle. Ost er koncentreret mælk og indeholder alle de vitaminer, et menneske har brug for. Et menneske kan faktisk leve af ost alene. Masser af børn vil lige saa gerne have en ostestang at gnave af som slik. Kunde det blot blive saadan, at man ogsaa kunne købe ostestænger i chokoladeforretningerne — saa ville meget være naaet. Men desværre er det endnu ikke lykkedes at finde den indpakning, disse osteslikstænger kræver. Men for at blive ved dette med sundheden, saa peger tandlægerne jo paa, at 50 pct. af hullerne i børns tænder kunne undgaaes, hvis der blev spist ost i stedet for chokolade og bolcher.

København og provinsbyerne konsumerer den meste ost

— Hvordan ligger forbruget?

— Gennemsnitligt spiser hver dansker 8 kilo ost om aaret. Det er min kongstanke at faa dette op til 10 kilo. De 8 kilo spises af københavnerne samt af indbyggerne i de store provinsbyer. I mindre byer og i landdistrikterne naar man ikke op paa mere end 4—5 kilo pr. indbygger, og det skyldes, at udvalget af ostesorter er for lille. Her kan der sættes ind — og sikkert med godt resultat.

— For at vende tilbage til Dem selv og Deres karriere, saa er der aabenbart stadig muligheder for initiativsgænde dansk ungdom?

Det mener jeg afgjort. Det vigtigste er, at ungdommen ikke øder sine penge paa restaurant, men at den ved fornuftig sparsommelighed skaber et økonomisk grundlag, hvorpaa fremtiden kan bygges.

Annonce

VED DE . . .

Blandt de affaldsprodukter som opstår ved atomeksplosioner, er Strontium 90 et meget farligt isotop, idet det trænger ind i knoglerne og ødelægger disse. Ost fra Nørgaard er et af vore kalkrigeste næringsmidler og det mest enkle, men bedste beskyttelsesmiddel mod skader, forårsaget af Strontium. Et overskud af calcium i kroppen vil ødelægge eventuel optagelse af dette farlige isotop.

Køb et stykke ost
fra Nørgaard

Danmarks første og største
autoriserede specialforret-
ning for færdigpakket ost
— kontrol nr. 1201.

Brdr. Nørgaard I/S
Virum

Ved De . . .

at de berømte russiske Don-kosaker har et ordsprog, der lyder saadan: — Helte skabes af fædrelandskærlighed, kød og ost.

Tanken bag ordsproget er naturligvis den, at det sjælelige ikke maa forsummes, men at maven nu ogsaa skal have sit! Noget af det vigtigste for helte-maver og ganske almindelige maver er den daglige ostemad.

Ost fra NØRGAARD har ingen kosaker som kunder, men ost fra NØRGAARD er alligevel herhjemme blevet en fødemæssig nødvendighedsartikel, som har den ekstra fordel, at nødvendigheden er en behagelighed. Ost fra NØRGAARD findes i saa mange variationer og saa fornem lagring, at selv en kræsen kosak ville faa sit heltemed stimuleret ved at smage.

Danmarks første og største specialforretning for færdigpakket ost.

Brdr. Nørgaard I/S

Telf. 85 16 45

Randers 69 70 Skive 1844 Rønne 988
Hjørring 740.

Ved De . . .

at den gammeldags Amagermad er ved at komme paa mode igen. Mange børnehaver serverer Amagermad, og der findes baade filmstjerner og politikere, der begynder dagen med en stor skive ost, lagt ind i mellem et stykke rugbrød og et stykke franskbrød.

Andre foretrækker ost fra NØRGAARD uden saa mange »omsvebs«, og det er da ogsaa osten, der er hovedsagen. Men ost fra NØRGAARD stimulerer fantasien. Man faar lyst til at prøve alle arterne, og man faar lyst til at eksperimentere med serveringen og nydningen. Prøv ost fra NØRGAARD — det er en helt ny nydelse.

Brdr. Nørgaard I/S

Telf. 85 16 45

Randers 6970 . Skive 1844
Rønne 988 . Hjørring 740

Annoncer fra 1962 bragt i bl.a. Jyllands-Posten, Politiken, Bornholms Tidende, Randers Amtsavis, Bagsværd og Omegns Folkeblad

Politianmeldelse mod dansk »ostekonge«

Ulovlig reklame for ost som middel mod strontium-skader?

Bagsværd Folkeblad bragte for nylig et større interview: Vendelboen Erik Bach Nørgård, 30 år, er ved at blive Danmarks ostekonge, hvor han fortæller om en ny virksomhed i Virum, »skudt til vejrs med forbløffende hurtighed, der helt minder om amerikanske forhold,« som bladet benøvet tilføjer.

På reklamens alter

Og det er åbenbart ikke alene med hensyn til lynkarriere, at ostegrosserereren kan lede tanken hen på amerikanske tilstande. Han beklager sig over, at der ikke reklameres nok for de danske ostesorter, og siger i den forbindelse: — Jeg kæmper for, at der må betales lidt mere til mejerikontoret netop på reklamens alter. Jeg finder det rigtigt at gå ind med fuld musik i en kampagne og fortælle, hvor god ost er. Andetsteds i bladet får man en »smagsprøve« på de reklamemetoder, firmaet mener bør kunne tages i anvendelse. I en annonce hedder det:

»Véd De . . . Blandt de affaldsprodukter, som opstår ved atom-eksplosioner, er Strontium 90 et meget farligt isotop, idet det trænger ind i knoglerne og ødelægger disse. Ost fra Nørgård er et af vore kalkrigeste næringsmidler og det mest enkle, men bedste beskyttelsesmiddel mod skader, forårsaget af Strontium. Et overskud

af calcium i kroppen vil ødelægge eventuel optagelse af dette farlige isotop. Køb et stykke ost fra Nørgård.«

Anmeldelse fra Sundhedsstyrelsen

Land og Folk har forelagt denne uhyrlige annonce, der søger at udnytte befolkningens frygt for strontium-skader i geschäftsøjemed for Sundhedsstyrelsen. Her oplyses, at man er opmærksom på den nævnte annonce, som man understreger ikke tidligere at have set magen til! Annoncen har været til behandling på et møde i reklamenævnet, og det blev besluttet at indgive politianmeldelse for overtrædelse af apotekerlovens paragraf 4.

Der hentydes her til den paragraf, hvori det hedder, at det er forbudt direkte eller indirekte at reklamere for varer som virksomme eller forebyggende for sygdomme eller sygdomssymptomer.
eric

Land & Folk 7/4. 62.

Forargelsens ostegylp

Dagbladet Land og Folk går til aktion mod ostegrosserer Erik Bach Nørgaard, Virum

Den 21. marts bragte Baggaard & Omegns Folkeblad et interview i serien „Mennesket bag virksomheden“ med vendedboen Erik Bach Nørgaard, som på få år har skabt sig en karriere indenfor ostebøddelen. 20 varevogne kører på Danmarks landeveje med ost fra Brd. Nørgaard i Virum, og det er helt sikkert, at der kommer flere biler endnu. I Tre-rød forbereder grossererens opførelsen af en stor, moderne lagerbygning til en halv million kroner.

Dagbladet Land og Folk har fået hjertekvababbelse over interviewet og udstøder den 7. april nogle føle ostegylp, der ikke alene har adresse til artiklen, men også tager sigte på firmaets annoncer. Man betegner det som en uhyrlighed, at Nørgaard henleder opmærksomheden på ost som et af vore kalkrigeste næringsmidler, velegnet til at beskytte befolkningen mod skader forårsaget af Strontium, et affaldsprodukt, som opstår ved atomeksplosioner. Men bladet nøjes ikke med at være forarget. Det går direkte til aktion og skriver:

Land og Folk har forelagt denne uhyrlige annonce, der søger at udnytte befolkningens frygt for strontium-skader i geschäftsejemed for Sundhedsstyrelsen. Her oplyses, at man er opmærksom på den nævnte annonce, som man understreger ikke tidligere at have set magen til. Annoncen har været til behandling på et møde i reklamemønst, og det blev besluttet at indgive politianmeldelse for overtrædelse af apotekerlovens paragraf 4.

Denne siger, at det er forbudt direkte eller indirekte at reklamere for varer som virksomme eller forebyggende for sygdomme eller sygdomssymptomer.

— Jeg tager „affæren“ yderst roligt, erklærer Bach Nørgaard. Endnu har jeg intet hørt fra Sundhedsstyrelsen, reklamemønst eller politi. Annoncens ide og udformning er forevrigt ikke min egen. Teksten i den er hentet fra et fagligt tidsskrift, og jeg har overladt et reklamebureau at sørge for opsætning og ordlyd netop for at have en saglig garanti for, at averteringen var på den rigtige side af loven. Bemeldte annonce har stået både i „Politiken“ og „Jyllandsposten“, samt andre store blade, og den har ingen hidtil været forarget over. Indtil videre fortsætter jeg derfor min østereklamekampagne, fordi øst vitterligt er et af vore sundeste og

Land og Folk har forelagt denne uhyrlige annonce, der søger at udnytte befolkningens frygt for strontium-skader i geschäftsejemed for Sundhedsstyrelsen. Her oplyses, at man er opmærksom på den nævnte annonce, som man understreger ikke tidligere at have set magen til. Annoncen har været til behandling på et møde i reklamemønst, og det blev besluttet at indgive politianmeldelse for overtrædelse af apotekerlovens paragraf 4.

Denne siger, at det er forbudt direkte eller indirekte at reklamere for varer som virksomme eller forebyggende for sygdomme eller sygdomssymptomer.

— Jeg tager „affæren“ yderst roligt, erklærer Bach Nørgaard. Endnu har jeg intet hørt fra Sundhedsstyrelsen, reklamemønst eller politi. Annoncens ide og udformning er forevrigt ikke min egen. Teksten i den er hentet fra et fagligt tidsskrift, og jeg har overladt et reklamebureau at sørge for opsætning og ordlyd netop for at have en saglig garanti for, at averteringen var på den rigtige side af loven. Bemeldte annonce har stået både i „Politiken“ og „Jyllandsposten“, samt andre store blade, og den har ingen hidtil været forarget over. Indtil videre fortsætter jeg derfor min østereklamekampagne, fordi øst vitterligt er et af vore sundeste og

mest vitaminrige næringsmidler.

Det uhyrlige i denne sag er ikke Nørgaards handlemåde og averteringsform. Det uhyrlige er, at man kalder det udnyttelse i geschäftsejemed. Skulle det være rigtigt, måtte der sandelig en gevaldig oprydning til i hele den branche, som arbejder på sikring af befolkningen i tilfælde af en atomkrig. Hvad med „nødpakkerne“, der reklameres så stærkt for? Hvad med reklamerne til fordel for opførelse af private beskyttelsesrum? Begge dele må da være uhyrlige, fordi firmaer står bag kampagnen og naturligvis skaber sig en fortjeneste på salget af deres produkter. Vi er langt ude i overdrevet, hvis en

propagandabetonet reklameserie for øst skal kaldes udnyttelse af en foreliggende situation, blot fordi man understreger dette levnedsmidlets evne til at filtrere skadevoldende atom-affaldsprodukter fra.

En storm i et glas vand, det er, hvad Land og Folk har frembragt. Der er da heller ingen fornuftige mennesker, som gør andet end trække på smilbåndet ad bladets emsige henvendelse til myndighederne. Skulle disse virkelig finde, at der er grund til indskruden, må man rejse det spørgsmål, om den gældende apotekerlov svarer til udviklingen og tiden. Mere og mere forstærkes det indtryk, at denne lov snarere er et værn overfor et monopoliseret erhverv end et værn for sundheden i befolkningen.

Det skal blive interessant at se, hvad der eventuelt kommer ud af anmeldelsen. Vi lover at følge den med vågent øje.

og utilstødelig. Det eneste rimelige var naturligvis, at man angav adressen paa alle de forretninger, hvor man kan henvende sig, når købet af briller skal finde sted. Det andte er unfair konkurrence og må bringes til ophor. Her er noget for Gladsaxe Sygekasses formand, fhv. borgmester Baaring Hansen, at ligge på. Med hans demokratiske sindelag om lige ret for alle skulle man tro, han ville benytte lejligheden til aktiv indgriben og formå ledelsen til at ændre sin kurs.

Baggaard og Omegns Folkeblad har i de sidste dage modtaget flere besvælinger fra sygekassemedlemmer over denne maskept med Sygekassernes Optik A/S, og jo før der tændes rødt lys, jo bedre. Den nuværende konkurrenceskævhed har ingen steder hjemme. Kan der ikke blive sat en kær i hjulet ved formandens og bestyrelsens indgriben, burde sagen forelægges for repræsentantskabet. Et eller

andet sted må der vel findes en myndighed, som har kompetens til at sætte en stopper for den usmagelige reklame til fordel for en socialiseret virksomhed.

Danske Vognmand april 62.



(Vores første Folkeblad Erik med rødt billevet er fra 7 år siden)

Færvepolitiet er ikke altid ude i ondt ærinde. Her er betjentene i båd med at regulere en trafikprop og benytter tilsvarende lejligheden til at kontrollere førerbeviser.



Ved De, at hele Danmark køber ost fra Virum - det berger for kvaliteten! Vi leverer 11 forskellige slags i forskellige farvede pakninger - farven angiver altid den samme ost fra samme mejeri. Se den hos Deres købmand eller mejeri-udsalg - der er noget for enhver (oste)smag.

**DANMARKS FØRSTE, STØRSTE
SPECIALFORRETNING
FOR FÆRDIGPAKKET OST**

OST fra NØRGAARD

BRDR. NØRGAARD I/S - KONGEVEJEN 112 - VIRUM

*Virum - Inden 62.
Vandsøvej Tidende 62
Lyngby - Tårnvej Bladet 62
Fagstuvard & Ameyns Faltublad 62.*

m. fl.

Landskendt ostefirma vil lære folk at spise mere ost

Fa. Brdr. Nørgaard I/S optager forhandling af praktisk osteskærer.

Gennemsnitsdanskere bruger årligt 8,8 kg ost, men ville sikkert gerne bruge mere, måske 12—15 kg. Hvorfor gør han det så ikke? Mejerbruget kan sagtens levere det, for Danmark er et af verdens førende mejerilande.

Vi kan godt slå fast, at det ikke er et økonomisk spørgsmål, da ost - i forhold til sin næringsværdi - er det billigste pålæg vi har. Jamen hvorfor så? Fordi ost er det vanskeligst tilgængelige pålæg man har, det er nemmere at sætte kniven i leverpostej og bare smøre det ud, vi kender allesammen vendingen ved bordet: „Ah, skær lige en skive til mig med det samme“, altså man sidder og lurer på, at den anden skal fatte ost og høvl, så man selv er fri for at få ostefingre, det er naturligt, eftersom mere end halvdelen af Danmarks husstande skærer ost med den

gammelkendte ostehøvl, den var måske god nok, da den kom frem i sin tid, men da var oste også anderledes end i dag. En ost skal skæres med en streng, og der findes efterhånden mange gode osteskærere af den slags på det danske marked.

Brdr. Nørgaard I/S har optaget forhandlingen af en af disse. Osteskæreren er fremstillet af plastic, yderst enkelt i brug, let at vaske af, den er billig at anskaffe — strenge til den, den er billig at og bør findes på ethvert ostebord.

Denne praktiske husholdningsgenstand kan fås i forretninger landet over, hvor der forhandles ost fra Nørgaard.

Nærmeste forhandler anvises på tlf. 85 16 45. Randers 6970. Skive 1844. Hjørring 740. Rønne 988.

Angnylly Tårhæk Bladet 27/4. 62.



OST fra NØRGAARD

Danmarks største specialforretning for lærdigpakket ost.

KONTROL NR. 1201

Salgsvogne overall

BRDR. NØRGAARD I/S

Kongevej 112 - Virum - København 851645
Randers 6970 - Rønne 988 - Skive 1844

*Danske Handelsblad
1962*

Virum-Posten 17/4. 62

Virum-ost til Vendsyssel . . .

Koloniallærling fra Frederikshavn — ostegrosserer i Virum

„Ved De, at de berømte russiske donkosakker har et ord-
sprog, der lyder sådan: Helte
skabes af fædrelandskærlighed,
kød og ost“! De læsere, der har
fulgt lidt med i Søllerød Tidende
og Virum-Posten i de sidste par
måneder, vil sikkert ikke gen-
kendende til disse indledende sen-
tenser, der også har indledet tek-
sten i en annonce fra firmaet
Brdr. Nørgård I/S, Kongevejen
112, Virum. Næsten hver eneste
uge vil den opmærksomme avis-
læser finde „vise ord“ fra dette
firma, og man skal ikke ret langt
ned i teksten, før man er overbevist
om, at ost må man spise i
store mængder, for at komme i
samme fine form som f. eks. præ-
sident og general Dwight D. Ei-

gammel — og ikke spor tyk!
Bach Nørgård er i det daglige
en jævn og stilfærdig mand —
med et lunt glimt i øjet, som man-
ge jyder bruger det. Han fortæller
gerne historien bag sin eventyr-
lige karriere:

„Jeg er ikke uddannet mejerist,
men derimod som kolonialkommis.
Jeg stammer fra Toine ved Fre-
derikshavn, hvor min far har en
lille købmandsforretning. Jeg er
udlært fra Bindslev Brugsforening
— og efter udstået læretid aftjen-
te jeg min værnepligt. Da dette
var overstået, blev jeg ansat i en
forretning i Mariager — men jeg
kunne ikke rigtig falde til i denne
by. Under et ferieophold hos min
brøder, revisor Willy Bach Nørgård,
Frederiksdalsvej, Virum,
fornemmede jeg, at herovre var
mulighederne større, og min bror
og jeg enedes da også om at starte
en forretning sammen. Jeg
solgte min motorcykel, så jeg
havde penge til udbetalingen på et
„Rugbrød“. Vi lånte 7000 kr. og
indrettede lager i kælderen til
min brors hus. Jeg købte ost og
konserves af forskellig art hos en
grossist i København og kørte
rundt og solgte det i København
og omegn efter en nøje lagt
„slagplan“. Jeg havde heldet med
mig — salget gik strygende. Se-
nere blev jeg gift, og vi købte det
hus, hvor vi nu bor. Lager og pak-
keri indrettede vi i kælderen, —
byggede et helt nyt pakkeri. Vi
har nu 19 vogne, der kører rundt
i hele landet med færdigpakket
ost, hvoraf de 5 vogne er vore egne.
Vi skærer osten ud og pakker
den, så den ligger fiks og færdig
i forretningerne, og de handlende
er glade for det. Min kone har
måttet opgave sit arbejde på Køb-
mandstandens Oplysning for helt
at kunne hellige sig vor bedrift.

Erik Bach Nørgård.

senhower, der ifølge en anden
fornøjelig annonce altid rendte
rundt med et stykke ost i lom-
men på sin uniformsjakke. Osten
spiste han, når han skulle tænke
sig rigtig godt om — og således
var osten med til at vinde ver-
denskrigen!

Den ost, Eisenhower spiste, var
dog ikke fra Nørgård i Virum —
dette firma har kun eksisteret i
ca. 5 år. Ikke desto mindre har
firmaet på denne forholdsvis korte
tid formået at gøre sig så stærkt
gældende på det danske
marked, at det nu må regnes for
et af landets førende oste-engros-
firmaer.

Ikke mejeriuddannet

Den drivende kraft i foretagen-
det er ikke, som man måske skul-
le tro, en stor fed grosserertype
med en fortygget cigarstump
hængende i mundvigen — fir-
mæts leder er en ung mand i hvid
kittel, Erik Bach Nørgård, 30 år



Erik Bach Nørgård til højre i billedet i færd med at foretage en af dagens mange smagsprøver i pakkeriet. (Foto: ART STUDIO)

de spiste noget mere ost. Born vil
sikkert lige så gerne gnave en
ostestang som en slikkepind. Her
hos os spiser vi selv temmelig
meget ost — det er simpelthen et
led i arbejdet at smage på de for-
skellige osteparter, der jo ændrer
sig alt efter, hvad koerne spiser
på de forskellige tider af året.

Osteforbruget herhjemme

Hver dansker spiser ifølge sta-
tistikken 8,8 kg ost om året. Jeg
mener, at tallet bør være 10 kg,
som det jo er i de større byer.
Forbrugeren i de mindre byer har
ikke udvalgt nok, og derfor spiser

de ikke mere end 4—5 kg pr. ind-
bygger om året.

Vi er i stand til at levere 10
tons færdigpakket ost hver dag —
men derudover har vi jo en
mængde ost til lagring. Vi er leve-
ringsdygtige, selv når efter-
spørgslen er størst. Vore arbejds-
styrke er på 35—40 medarbejdere,
der fordeler sig med 14 her på
stedet — resten kører med vog-
nene. For kort tid siden sendte vi
en vogn ud i et nyt distrikt —
nemlig til min hjemstavn Vends-
yssel. Forhåbentlig vil også vend-
elboerne synes om ost fra Nørgård!

Landskendt ostefirma opretter salgsafdeling i Hjørring

Fa. Brdr. Nørgaard I-S har ansat Walther Starcke som repræsentant for Vendsyssel.

Ved De, at i Danmark fremstilles noget af verdens fineste ost, ca. $\frac{2}{3}$ af det bliver eksporteret til alverdens lande, resten spiser vi herhjemme, fordelt med 8,8 kg pr.



indbygger årlig. Men statistiken siger, at i Vendsyssel bruges der mindre. En sådan oplysning må naturligvis opdne grosserer Nørgaard, der har Walther Starcke Danmarks første og største specialfirma for færdigpakked ost, og dertil er vendelbo

fra Tolne, til også at prøve på sin hjemegn.

Ost fra Nørgaard er pæne fir-kantede stykker, udskåret af hele oste fra flere af Danmarks førende mejerier, og pakket i cellophan. Pakningerne fremtræder i forskellige farver, en farve for hver sort eller lagringsgrad. Stykkerne vejer fra ca. 350—550 gr., så to stykker svarer til en dansk gennemsnitsfamilies ugentlig forbrug, og man bør altid have mindst to slags ost i huset.

Bemærk, hvis De køber et stykke ost fra Nørgaard, betaler De ikke for unødvendig skorpe, næsten hver eneste gram kan spises.

Vendsyssel Tidende 15/4. 1962.

Millionvirksomhed opføres i Auning i sommeren 1963

Ostepakkeri og -lager med en årlig omsætning på ca. 4 mill. kr. flyttes til Auning. — Den nye virksomhed kan give beskæftigelse til ca. 25

Et stort ostepakkeri og -lager med en forventet årlig omsætning på 4 mill. kr. bliver i løbet af i år flyttet til Auning, hvor grosserer Bach Nørgård, København, har købt 18 tdr. land jord af hestehandler I. C. Jensen. Jorden er købt for 62.500 kr. og skulle være overtaget i september i fjor, men det er først nu, det er lykkedes at få fredningsnævnets tilladelse til byggeri.

Grosserer Bach Nørgård oplyser over for Folkebladet, at byggearbejdet vil komme i gang, så snart fro-

sten er af jorden. Man håber at få arbejdet udført af lokale håndværkere. Byggeriet er beregnet til at ville koste ca. tre kvart million kroner. De nye bygninger kommer til at dække 800 kvadratmeter, opføres i ét plan og af gule sten. Dertil kommer, at der skal bygges en beboelsejendom.

— Hvor mange arbejdere vil virksomheden beskæftige?

— Ca. 25 — og hovedsageligt

kvinder. Desuden har vi jo 20 lastvogne, der kører rundt i hele landet. Det er hovedvirksomheden, der flyttes til Auning; kontoret i København bliver herefter bare en filial.

— Hvorfor valgte De netop Auning?

— Fordi Auning ligger meget centralt, hvilket betyder overordentlig meget, fordi vi kører til detailhandlere og mejerier overalt i landet, og ikke mindst fordi vi venter at komme til at eksportere mindst halvdel af vor produktion.

— Hvad vil De bruge hele 18 tdr. land jord til?

— Vi vil først og fremmest være sikre på at kunne udvide, men ellers har vi tænkt at foretage en større beplantning af juletræer — de går jo aldrig af mode ...

inger.



AARHUUS STIFTSTIDENDE TORSDAG 19. SEPTEMBER 1963

Nyt osteri med 25 beskæftigede

*Rejsegilde paa københavnsk firmas
byggeri i Auning*



Grosserer Erik Bach Nørgaard, Virum, til venstre, sammen med byggeriets arkitekt Kjeld Kjeldsen, Randers.

PINDSTRUP

AUNING bliver i løbet af kort tid centrum for en stor del af ostehandelen i Jylland. Det københavnske ostefirma, inters. Brdr. Nørgaard, holdt i gaar rejsegilde paa en ny virksomhed i Auning — et osteri med lager, pakkeri og kontor. Firmaet flytter ind til april og vil fra starten beskæftige 29—25 kvinder af lokal arbejdskraft.

Firmaet har de senere aar oparbejdet en af landets førende virksomheder inden for branchen. Da virksomheden i Virum ved København stod for udvidelse, besluttedes i stedet at oprette en afdeling i Jylland. Det var tanken at bygge i Randers, men firmaets leder, grosserer Erik Bach Nørgaard, fik tilbudt et 18 tønder land areal lige uden for Auning og besluttede i stedet at bygge her.

— Det har vist sig at være en

glimrende løsning af udvidelsesproblemet, siger Erik Bach Nørgaard. Vi har sparet omkring 30 procent i byggekostning og arealkøb ved at slås os ned i Auning, hvor ogsaa den nødvendige arbejdskraft er til stede.

Ogsaa salgskontor i Jylland

Virksomheden i København beskæftiger i øjeblikket omkring 90, deraf over halvdelen kvinder. Hovedsalgskontoret skal blive i København, men det er tanken senere ogsaa at oprette et salgskontor i Jylland i tilknytning til osteriet i Auning.

I løbet af en aarrække vil det vise sig vanskeligt at faa den fornødne mælk til ostefremstillingen paa Sjælland, og det er blandt andet ogsaa denne udvikling, man vil imødegaa ved at bygge i Jylland.

Det er hovedsagelig hjemmemarkedet, der sælges til i øjeblikket, men man regner senere med eksport og har eksporttilladelse. Fra virksomheden i Auning skal osten tilskæres og pakkes i fem kilos portioner, hvorefter salget foregaar fra salgsvogne.

Byggeriet begyndte 1. august og vil sandsynligvis være færdigt før 1. april og har da med grundkøb kostet omkring 600.000 kr.

- g a u l.

Danmarks første og største specialfirma for færdigpakket ost



OST
fra NØRGAARD

København tlf. (01) 48 17 55
Auning tlf. (064-8 93 11) 200
Hjørring tlf. (0891) 740

1 kg portioner
med ca. 40 skiver

OST *fra* NØRGAARD

Danmarks første og største specialfirma for færdigpakket ost



Brdr. Nørgaard I/s

Fabrik: Vestergade 62, Auning, telefon ((064) 8 93 11) 200
Salgsafdeling: Hjaltesvej 4, Hjørring, telefon ((089) 1) 740
Hovedoplæg: Kirke Værløsevej 22, Kbh.-Værløse, tlf. 48 17 55

Dansk Landbrugsmuseum på Gl. Estrup har en permanent mejeri-udstilling, hvor man i udstillingens mejeri kan se et stykke *Nørgaard Ost* udstillet

GAMMEL OST

Købmænd, mejeriudsalg og slagterforretninger, som har forhandling af OST FRA NØRGÅRD, har rigtig MANDE-OST - ja, de har ost til hele familien.

Der er ialt 11 forskellige slags ost at vælge imellem i flere lagringsgrader.

OST FRA NØRGAARD er færdigpakkede portioner - udskåret af hele oste fra landets førende mejerier og pakket af Danmarks første og største specialfirma for færdigpakket ost.



OST fra **NØRGAARD**

Brdr. Nørgaard I/S

Fabrik: Auning . Tlf. (064) 8 93 11 *200

Hovedoplæg: Kirke Værløsevej 22, Værløse . Tlf. (01) *48 17 56

Salgsafdeling: Hjaltesvej 4, Hjørring . Tlf. (0891) 740

Salgsafdeling: Stadfeldtsvej 13, Randers . Tlf. 2 69 70



Moderne husmødre vælger OST fra NØRGAARD

Køb ost paa moderne vis - i opskaarne stykker af passende størrelse, som er kvalitetskontrolleret, befriet for overflødig skorpe og pakket i lufttæt emballage med angivelse af fedtprocent, type, vægt og pris.

Ost fra Nørgaard er fremstillet til dem, som vil betale lidt mere for at faa den bedste ost, man ken sætte paa bordet.

OST fra **NØRGAARD**
- fås over hele byen



Selv pr. telefon
kan De trygt
købe
OST fra
NØRGAARD



Det er saa let at købe ost i dag - nævn blot ostetypen og hvor meget stykket maa veje eller koste - og sig „Ost fra Nørgaard“ - saa faar De præcis, hvad De ønsker, færdigpakket og lige til at sætte paa bordet. Ost fra Nørgaard har gjort smagsprøven overflødig - fordi kvaliteten hver gang er den samme: den bedste.

OST fra  **NØRGAARD**
- fås over hele byen

Annonce i bl.a. Randers Dagblad

Vendelbo fylder 50 ^{27/6-51}

En dynamisk mand i dansk erhvervsliv, fhv. grosserer, direktør Erik Bach Nørgård, Auning, fylder tirsdag den 30. juni 50 år.

Blandt de talenter, Nørgård fik i vuggegave, var dette at gøre en god handel, og han har forvaltet sit pund godt. Ingen tvivl derom. Han er vendelbo, hans far var købmand i Tolne, og hvis man ikke kan sige, at det er gentaget til hudløshed, så er det i hvert fald sagt tit, at den, som har lært i en brugsforening, blev en god købmand. Erik Nørgård blev ingen undtagelse fra reglen, omend hans købmandsskab fik et ret utraditionelt forløb. Han kom i lære i Lystryp Brugsforening ved Vivild. Her lærte han isørigt også sin hustru, Inger at kende, og de blev gift i 1955.

Vejen frem til det i mange år landskendte og landsdækkende grossist-firma, først »Ost fra Nørgård« og siden mere enkelt »Nørgård Ost«, tog sin begyndelse i kælderen i hans privatbolig i Virum ved København, hvortil han var flyttet efter udstået læretid og læreår. Han begyndte at købe partier af hele oste, skære dem i så tilpas emballerede stykker, at detailhandelen og husmødrene fik deres behov dækket på en helt ny facon, helt i trit med de spæde supermarkedsskridt, der blev trådt.

Kampen om markedet var hård og sejren kom Nørgård ikke sovende til. Snart kom han op af kælderen og for knap en snes år siden købte han jord i Auning, byggede lidt, snart mere og siden mere. Som en årvågen feltherre, kile-

de han sig ind med filialer forskellige steder i landet. Hans strategi slog ikke fejl. Hans udvalg og sortiment voksede støt og han kom til at beherske en så væsentlig del af detailhandelen, at hans virksomhed blev en stor arbejdsplads, hvor de ansattes arbejdsglæde var stor og ægte. Det lå ham også stærkt på sinde, at sådan skulle det være.

For fire år siden solgte Nørgård sit store foretagende til det multinationale amerikanske selskab »Borden«, og værket er ført videre under navnet »Borden Ost«.

Nørgård solgte ikke for at hvile på laurbær eller for at ligge brak. Han er på ingen måde brændt ud, men plejer nu bl. a. det opfinder-talent, som han lod se dagens lys, mens han var grosserer. Han har i længere tid arbejdet indgående på et cykelprojekt, som efter sigende er kolossalt opsigtsvækkende. Ellers går hans tid med at pleje det landbrug, som hører til den gård, som han for nogle år siden købte i Mogenstrup ved Vivild, ligesom han har en granplantage i god drift.

I de mange år, som Nørgård har været Auning-borger, har det ikke skortet på tilbud om tillidshverv, men kun i ringe omfang har man kunnet overtale ham. Han har villet bruge sin tid først og fremmest til bedste for den store arbejdsplads, han skabte, og til familielivet. Men hans støtte har ikke mindst erhvervsrådsarbejde o. l. altid fået, og som sponsor i forskellig henseende, ikke mindst idrætslig, har han betydet meget lokalt.

Til dem som gerne vil cykle
men ikke kan li' det rasler

Nørgaard 18/8



NØRGAARD 18/8 er den nye DANSKE cykel, der tager hensyn til klimaet!

Alt synligt stål er rustfrit 18/8!

Se den hos cykelhandleren - eller kontakt os på tlf. 06 48 32 00.



Nørgaardteknik

8963 Auning



6178 Fra osteskiver med mellemlæg til rustfri panser-cykel

»Oste-Nørgaard« fra Auning optimist trods meget ringe respons: Af 1100 danske cykelhandlere var kun 21 interesserede.

-Jamen, da den første Folkevoغن kom på markedet, sagde alle jo også, at den så Herrens ud...

-Cykelhandlerne i Danmark er blevet paralyseret af det kiks, det var med den svenske plastikcykel, man forsøgte at sælge for et par år siden. Nu er de - med nævnte svenske flasko - bange for at gå igang med noget nyt.

Den første replik fra cykelhandleren - den anden fra cykelproducenten.

Det handler en ny dansk cykel, »Nørgaard 18-8«, der absolut ikke hører til de almindelige. Og det gør dens forhistorie og producentens forhistorie heller ikke. For nu at tage sidstnævnte først: Manden hedder Erik Nørgaard, bor i Auning, og det var ham, der i 70'erne med en uddannelse som brugskommiss i Vendsyssel som baggrund oparbejdede landets næststørste osteskiverfirma, Nørgaard-Ost, hvis succes var nøje forbundet med amerikanske forbrugeres mangel på ost. Ostene, der gik over Atlanten, var nemlig skåret ud i skiver og emballeret i ruller med et langt stykke plast som en slags mellemlægspå-

pir. (Ligesom en toilet-påpirsrulle, siger Nørgaard selv). Osteeventyret fik sin afslutning, da et USA-multifirma overtog virksomheden i Auning - og kørte den ned i løbet af tre år.

Nørgaard trådte til igen, ikke for at arbejde i øst, men for at købe bygningerne (2.500 kvadratmeter) tilbage. For »at lave den lille, selvstændige fabrik, som jeg altid har drømt om og for ikke at overgå i pensionisternes rækker allerede som 47-årig«.

Cykel der altid er lys på

Og så er vi fremme ved den cykelhistorie, som Erik Nørgaard håber - og har en tyrkeretro på - også vil blive et eventyr. Han tror ikke, at det bliver et af de korte, eventyrer altså, på trods af en skuffende start.

- Vi har skrevet til 1.100 danske cykelhandlere og foreløbig kun fået svar fra de 21. Så her skal vi også igang med en nytænkning, når det gælder markedsføring.

Erik Nørgaard fortæller, at han i forbindelse med den første produktion

på 500 cykler har fået en masse respons fra forbrugere, men, som nævnt, ikke fra forhandlerne.

Hvad det er, han vil med Nørgaard 18-8? - Fremstille den familiecykel, der dels er rustfri helt igennem, dels altid er lys på. Kort og godt!

18-8'eren

Den kryptiske betegnelse »18-8« er ikke så kryptisk endda. De to tal er den tekniske betegnelse for en crom-stål blanding af høj-kvalitet (Og det drejer sig om rustfrit stål).

- Vi er mand og kone og fire børn, der alle havde hver sin cykel. Men der var - udover rust - altid noget i vejen med for- eller/og baglygterne på mindst een af cyklerne. Og det fik mig til at gå igang med projektet, cyklen med et driftssikkert lysystem, der samtidig ikke kunne ruste.

Siger sælgeren Erik Nørgaard, der samtidig ikke er bleg for at sige noget om ulemperne:

- Den er ikke bygget til at køre race på, den vejer 23 kilo. Min kone og jeg skulle bruge en cykel, som vi adstadigt kunne køre på arbejde eller på indkøb

på, og børnene skulle bruge en cykel, de bar kunne køre i skole på. Bor man i Vejle, Hobro eller Lemvig med de bakker, man byder på her, er mit produkt nok ikke lige sagen.

Pansercykel

Som det vil fremgå af illustrationen til denne »anmeldelse« af 18-8, er den

jo ikke helt almindelig - og da slet ikke så strømlinet, som mange af de cykler, de etablerede firmaer markedsfører i dag.

Ole Thorstensen, cykelhandler på Fruervej i Nykøbing (Det var ham med replikken om den første folkevoغن):

- Rustfrit stål helt igennem, et centralt låsesystem, hvor hjul og støtteben låses samtidig.

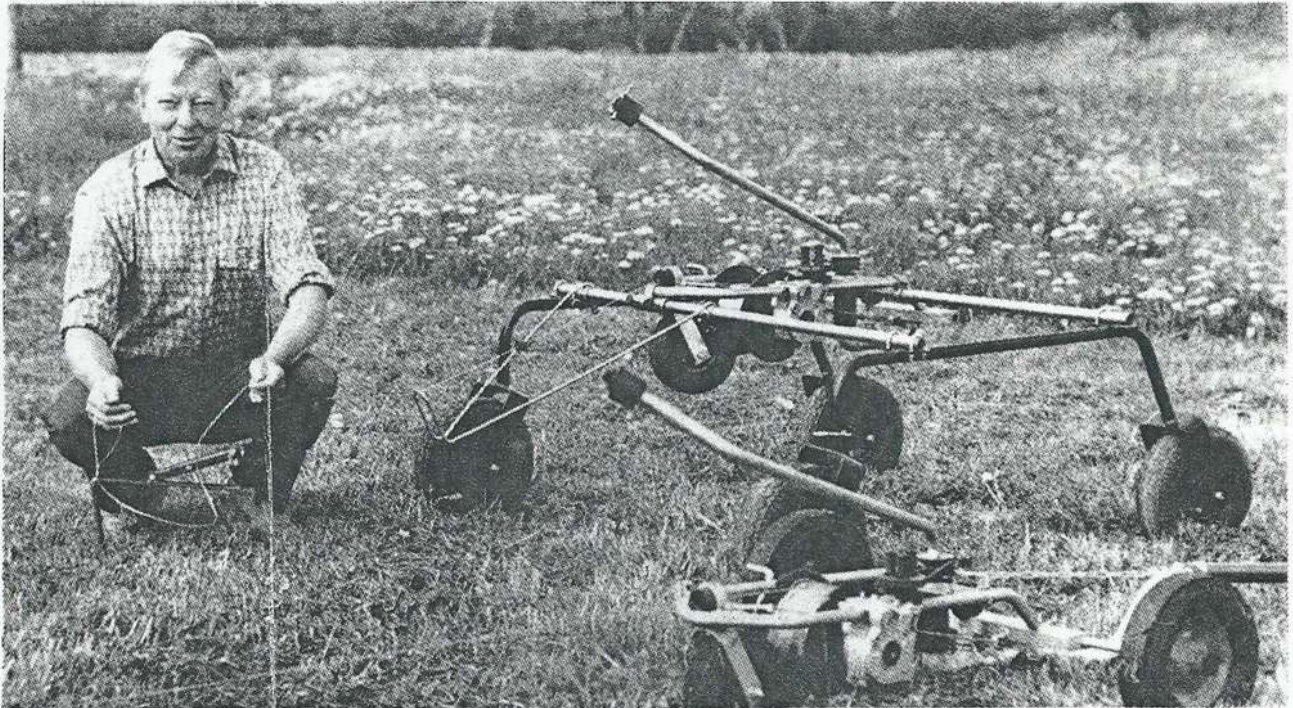
- Fordelene: Rustfrit stål helt igennem, et centralt låsesystem, hvor hjul og støtteben låses samtidig.

Ulemper: Måske udseendet og så vægten, de 23 kilo.

Marto Felhüßler
14/7-86



Parkvander kører rundt af sig selv



ERIK BACH NØRGAARD - opfandt egentligt den selvkørende plænevander for 15 år siden, men først sidste år hentede han ideen frem af gemmerne og gik igang med at udvikle den model, der nu er på markedet. Foto: Ulf Nielsen

En vandingsmaskine, som alene ved hjælp af vandtrykket og en stålwire trækker sig selv rundt og vander f.eks. en halv fodboldbane på en nat, er en nyhed fra firmaet Nørgaard Teknik A/S i Auning ved Randers. Man trækker blot wiren ud og forankrer den på forskellige positioner, hvor man ønsker, at maskinen skal dreje. Derefter indstiller man dysen og åbner for vandet. Så klare resten af parkvanderen, som dens konstruktør og producent, Erik Bach Nørgaard, kalder den.

Den tidligere ostegrosserer, hvis firma for et par år siden sendte en cykel af rustfrit stål på markedet, konstruerede faktisk en nogenlunde tilsvarende vandingsmaskine til sig selv allerede for 15 år siden. Sidste år hentede han ideen frem igen og gik i gang med udviklingen af en mere raffineret udgave i samarbejde med sin svigersøn, maskintekniker Bent Lindrup.

Sidste års våde sommer inspirerede ikke ligefrem til køb af vandingsmaskiner, men nu er der kommet gang i såvel produktionen som afsætningen af Nørgaard Parkvanderen, både til det danske marked og til eksport til Vesttyskland, Frankrig, Spanien, Portugal, Schweiz, England, Sverige, Norge, Holland og Belgien.

Aftagerne er gartnere, landmænd, fodboldklubber, tennisklubber, golfklubber, rideklubber, som skal holde savsmuldet i ridehallen tilpas fugtigt af hensyn til hestenes helbred - de tåler ikke støv - og i øvrigt alle med store arealer, der jævnligt trænger til vanding.

Pr. flytning klarer parkvanderen et areal på maksimum 4.400 kvm. med 220 meter wire og fire hjørneankre. Vanderen, der kan kobles til almindeligt vandtryk, er i stand til at slæbe 100 meter slange.

Vandtrykket kan aflæses på et manometer på maskinen, og der kan efter behov skiftes mellem forskellige dyse-størrelser. Desuden kan man ved blot at flytte drivremmen skifte mellem højt og lavt gear. På maskinen sidder et såkaldt nedbørsskema, hvor man aflæser maskinens fremdrift-hastighed ved henholdsvis højt og lavt gear, rotorens omdrejninger pr. minut alt efter dysens størrelse og endelig den mængde nedbør, man får på arealet ved bestemte kørehastigheder og dysestørrelser. De opgivne tal er baseret på et vandtryk på 1,5 bar ved dysen. Mængden af nedbør kan også reguleres ved ændring af dysevinklen.

To udgaver

Parkvanderen findes i to udgaver - en trehjulet, lav til parker, golfbaner og deslige og en høj, firehjulet version beregnet til landbrug, gartnerier og planteskoler. For begge udgaver gælder, at hjulafstanden kan varieres efter behov. Desuden er der en speciel version, som er beregnet til tennisbaner. Den er forsynet med en anordning, som løfter banens net, så vanderen kan passere under det. På et kvarter klarer den en tennisbane.

Ekstraudstyr er også en særlig slangevogn, som Nørgaard Teknik ligeledes har konstrueret. En slæbesko kan monteres på vanderens stel, så man letter kørslen på vanskelig jordbund. Desuden kan man montere et hjælpetræk, der aflaster forhjulet, når maskinen skal trække mere end 50 meter slange.

Den lave, almindelige udgave af parkvanderen koster uden wire 2.985 kr. uden moms. Der er faktisk tale om en slags byggesæt, og skal man købe vanderen med alt udstyr, er prisen uden moms ca. 9.000 kr.

Og nu håber Erik Bach Nørgaard så på en lang, varm og tør sommer.



VANDINGSMASKINEN - styrer selv rundt ved hjælp af hjørneankre som dette. Har man hjørneankre nok, kan maskinen også køre udenom træer og buske. Foto: Ulf Nielsen



Snor tråd om kogler

AUNING — Millioner af grankogler vil i de kommende måneder blive brugt som pynt til dekorationer og kranse. Det ser smukt ud, men for de der arbejder i landets gartnerier er det et hårdt slid for fingrene. Men nu behøver ingen at få ødelagt fingrene mere. Nørgård Teknik A/S i Auning har sendt et nyt apparat på markedet, der hurtigt og effektivt snor ståltråd om kogler, bånd og andet pynt.

Gartner Knud Rasmussen, Auning, t.v. fik ideen og fabrikant Erik Nørgård udviklede apparatet til at binde ståltråd på koglerne.

FOTO: JENS MUNK.

● Læs side 20

Fra ost til cykler af stål

Vendelbo blev cykelfabrikant på Djursland
Nyheden vises på cykelmuseet i Aalestrup

Af
JUST MØLLER
AALESTRUP:- Cyklens udvikling har været meget begrænset indenfor de seneste årtier, og det fik mig for nogle år siden til at pusle med tanker, der satte mig i gang som cykelfabrikant - dog i første omgang i en mindre produktion. Resultatet er en cykel af stål, som i finish og holdbarhed byder på store afvigelser fra den, vi kender i gadebilledet. Produktionen giver i dag beskæftigelse til 16 medarbejdere.

Det sagde tidligere ostegrosserer Erik Bach Nørgaard, Auning, Djursland, da han afleverede et eksemplar af cyklen til Danmarks Cykelmuseum, der har lokaler i en tidligere cykelfabrikants villa midt i Aalestrup.

For at gøre brug af den ny model, der har benævnelsen Nørgaard 18/8 og fremstilles i Auning, skal der sættes en

nøgle i Ruko-låsen i stellet under sadlen. Det lukker op for en masse funktioner. Nu kan støttebenet slås tilbage til udgangspositionen, pedalerne og baghjulet kan bevæges, og lyset på cyklen tændes.

Lysanlægget er indbygget i stellet og kan i en opladning fra el-nettet give strøm til ca. tre timers kørsel. Reflektoren, også Nørgaard design, er i halogen på forskærmen.

Stort arbejde

Cyklen vejer 23 kilo og koster omkring 5600 kroner og er i samme udførelse til begge køn. Den leveres med tre eller fire gear.

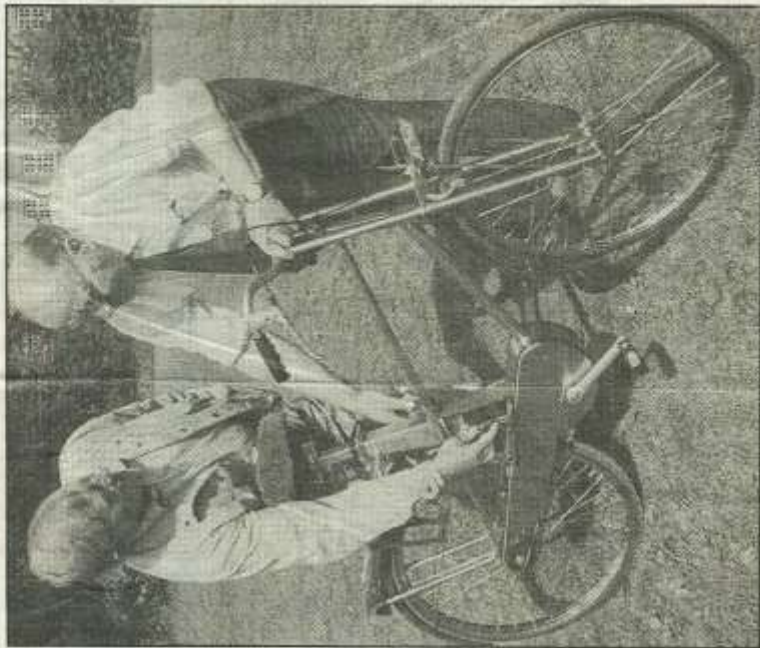
- Der er gået 26.000 arbejdstimer, inden de første cykler kunne sættes i produktion, fortalte Erik Bach Nørgaard.

Han er vendelbo og fik en god ballast i en uddannelse som kommiss i en brugsforening i det nordlige af hovedlandet.

Som 22-årig blev han ostegrosserer i København, men vendte tilbage til Auning i 1964. Der gik det strygende med salg af ost til 1977, da han solgte forretningen. Kapitalen fra salget blev brugt til at sætte cykel-aktiviteterne i gang.

Cyklen vækker opsigt, og den har mange fordele. Den rasler ikke, idet kæden hele tiden holdes tilpas stram i det lukkede system. Den har anhængertræk, bagagebærer for og bag, lukket tromlebremse i baghjulet, pedaler af brudsikket nylon, teleskopaffjedring i forgaflen, højdejusterbart styr - også under kørsel. Sadlen kan justeres op og ned, frem og tilbage, samt hældningsvinkel, og det kan klare, mens der trædes i pedalerne.

- Det er såre naturligt, at en nyhed i cykler også skal vises på museet i Aalestrup, sagde Erik Bach Nørgaard ved afleveringen.



Erik Bach Nørgaard, til venstre, og museums-kustode P. Smed Sørensen, Aalestrup, med den ny cykel. Foto: Peter Nielsen

Ejnar Thuesen Johansen om Erik Nørgaard

I bogen *Ohning gu' bejr'et*, udgivet 1992, skriver Thuesen følgende om Nørgaard:

NØRGAARD OST A/S

Erik Bach Nørgaard, der i Virum havde en mindre virksomhed med indpakning af ost, agtede at flytte til Randers-området. Ved en tilfældig sammenkomst traf han hestehandler J. C. Jensen, Auning, og aftalte med denne at bygge den ny virksomhed på det af samme ejede grundareal umiddelbart udenfor det vestlige byskilt (altså i Fausing sogn).

Fra 1964 indtil 1977 tilbyggede Nørgaard uafbrudt på fabrikshallerne til indpakning af den populære form for indpakket ost, der findes i enhver detailhandler og supermarkeds køledisk. Ost fra Nørgaard var kendt overalt i landet, ja selv i udlandet, bl. a. i Spanien kunne man finde denne kendte indpakning. Efter et par års forløb var der op til 40 ansatte, og på sit højeste indtil afståelsen af virksomheden til „Borden ost“ var 102 personer i Nørgaards brød.

Af personalet, der i de første år med få undtagelser var kvindelig medhjælp, blev fordelingen til slut ca. 75 pct. kvinder og 25 pct. mænd, heraf en del uddannede mejerister, der hovedsagelig blev beskæftiget i den tekniske afdeling. Desuden kørte 15-20 salgsvogne overalt i landet og udskiftede ostene hos forhandlerne med friske forsyninger. Salgsrepræsentanterne var enten provisionslønnede fra firmaet eller kørende for egen regning med samme varer. Efter ganske kort tid reducerede „Borden ost“ med afskedigelse af personale til følge, og efter nogle år standsedes hele forarbejdningen på stedet.

Erik Nørgaard, der senere købte fabriksbygningerne tilbage og udlejede en del til forskellige mindre virksomheder, har da også nydt den ære, at få vejnavnet, der fører ned til bygningerne, døbt Nørgaardvej.

Nørgaards ideer og flair for opfindelser var ikke opbrugt, men fremstilling af „Nørgaard-cyklen“ måtte han tage som et nederlag med store omkostninger, men alligevel ikke sådan, at det kunne stoppe hans næste „barn“, en selvkørende parkvander, der nu har så stor succes, at den eksporteres både til hele Europa og Canada.

Fabrikation af parkvanderen, der er meget fordelagtig til vanding af idrætsanlæg, større anlæg og parker, betjenes og styres nu af sønnen, Ole, og svigersønnen, Bent, mens „den gamle selv“ nu eksperimenterer med en luftrenser for indendørs dampe, støv og væske.



Ved indgangen til Nørgaard ost fra 1974



Datagraf startede på Nørgaardvej i Nørgaards gamle ostefabrik i 1986.

Svend Erik Baadsgaard om Erik Nørgaard:

Erik Nørgaard mødte jeg første gang da Henning Millard og jeg søgte lokaler til opstarten af Datagraf i Auning i 1986. Erik Nørgaard havde lige den type lokaler vi søgte. Lokalerne var også perfekte, da der var mulighed for at udvide efter behov. I den tid Datagraf lejede lokaler ved Nørgaard, udvidede vi fem gange, inden vi flyttede i starten af 1997 til Energivej 75, til vores egen opførte virksomhed.

Da vi forhandlede med Erik Nørgaard om lejemålet første gang, skulle vi naturligvis afprøve hinandens positioner. Da vi fastholdt et tilbud på lejen, som var lavere end det som Erik Nørgaard krævede, måtte der være en forhandling og fandt vi frem til et kompromis. Slutbemærkningen fra Erik Nørgaard var, at hvis vi ville have samme tilgang til forretningen i den nye virksomhed, som vi havde haft i forhandlingen om huslejen, ville det nok ikke gå helt galt!

Det var typisk for Erik Nørgaard, at hvis han havde sympati for den plan man fremlagde, var det altid muligt hurtigt at finde en løsning på det økonomiske og praktiske.

Jeg blev altid inspireret af samtaler med Erik Nørgaard. Han havde sin egen ukomplicerede tilgang til forretninger og livet. Og hans holdninger byggede på stærke værdier. Samtalerne gav stof til eftertanke, som jeg kunne bruge i mine egne sammenhænge.

Gennem årene fik Henning Millard og jeg opbygget et godt samarbejde med Erik Nørgaard, som også fortsatte efter Datagraf fra flyttet fra Nørgaardsvej. Vi fik i alle de år, vi kendte Nørgaard, nogle underfundige og tankevækkende julekort, skrevet på vers. Julekortet i 2006, med overskriften "En sidste hilsen", gjorde selvfølgelig et særligt uforglemmeligt indtryk.

Svend Erik Baadsgaard

31. juli 2013



Nekrolog i Kristelig Dagblad, 4.01.07

Fhv. ostegrosserer Erik Bach Nørgaard, Auning, er død, 75 år. Erik Bach Nørgaard blev udlært som kommis og arbejdede i den forbindelse blandt andet i Lystrup på Norddjursland. Her mødte han sin kommende hustru Inger, som han blev gift med i 1954. Sammen flyttede de til Virum, hvor de opbyggede engrosvirksomheden Nørgaard Ost. Virksomheden etableredes i kælderen i en villa på Gammel Kongevej på Frederiksberg, hvor den hurtigt fik vokseværk. Derfor købte parret en større grund i Auning og flyttede i 1963 hovedparten af virksomheden med tilhørende privatbolig til Auning.

Erik Bach Nørgaard solgte i 1980 firmaet, der på det tidspunkt var byens største arbejdsplads med flere end 100 ansatte. Han og familien blev boende, og han ejede til det sidste også erhvervsejendommen, som han lejede ud.

Erik Bach Nørgaard startede i 1980 udviklingen af en rustfri cykel og senere udviklingen af en selvkørende vander til erhvervsgartnere.