Pedro

– eit møbeleventyr

Pedro

– eit møbeleventyr

Av Eldar Høidal
Norsk Møbelfaglig Senter

Grafisk design og produksjon:
Hatlehols AS 051310-09, Brattvåg november 2005
Papir: 150 g Gallerie Silk
ISBN: 82-92055-21-5

Stordal 2005

Innhald

Helsing frå utgjevarane 7
Seint, men godt..... 9
Ein aktiv krabat 10
Den første lønninga 11
Tidlege næringstiltak..... 12
Tilrettelegging for industri 15
Utdanning og fiskeri 17
Allsidig bakgrunn..... 19
Det avgjerande puffet!..... 22
Den viktigaste medspelaren 23
Enkle og praktiske møblar 25
Panelomn som arbeidsbord 28
Ei familiebedrift 29
Med på salsturar..... 33
Produktutvikling 34
Alltid vidare..... 35
Bygging og maskinkjøp 36
Samarbeid om produktutvikling..... 40
Party-suksessen 43
Hud-kuppet 47
Forretningsmannen Geir Hove 49
Tariffavtale ved Pedro 53
Vekst utan like..... 54
Det store tapet 61
Satsing på møblar for offentlege miljø ... 62
Ut i den store verda 65
Gode naboar..... 68
Livslang læring..... 71
Bransje-engasjement..... 72
Bakke-kontakt for designerar 76
Kvalitets-puffet 80
Kjøper Sverre Møbler 82
I teknologi-teten 84
Tynes Møbler inn i Pedro-familien..... 88
Pedro Lanka 89
Skjer i sjøen 92
Avløysing..... 95
Julerush..... 96
Møller-Gruppen overtek Pedro..... 98
Frå Pedro til Modi 104
Samfunnsengasjement 106
Ny næringsaktivitet i fabrikkbygget..... 109

Helsing frå utgjevarane

Krigsåra 1940–1945 sette varige spor i ungdomar som opplevde denne vonde tidsbolken. Etterkrigstida frå 1945–1960 var ei stor utfordring for dei nye generasjonane som voks fram. No var det tid for byggjande innsats for å reise oppatt gamle og nye næringar i bygd og by. Stordal hadde lange og gode møbeltradisjonar som var ein god base for å skape vekst innan denne næringa. Mange mindre verksemder var alt i gang, og nokre av dei var i sterk vekst.

Mor til Peder, Helene, var lærar og faren, Ole, ein sjøens mann som alt i 18-års alder hadde seglbåt som han brukte til fiske og frakting av varer. Seinare fekk han større båtar og landnot og snurpenotbruk. Frå krigen tok slutt var Peder og brørne aktivt med i sildefisket. Ei fin oppleving og god læring.

Peder fekk med seg handelsskule som kom til nytte seinare i møbel-etableringa. Ser ein tilbake var det nok eit vågestykke å starte opp med produksjon av strømpepuffar i den skrale Kvitebuda, men lyst og vilje var drivkrafta. Åra i Kvitebuda gav inspirasjon og fotfeste for vidare drift og utvikling.

Kjøp av tomt med høve til utviding med utfylling i sjøen var strategisk viktig, og det var ein stor dag då vi i 1970 flytta inn i det første to etasjes nybygget på i alt 400 kvadratmeter. Etter utfylling og fleire byggetrinn var tomta utnytta og gav plass til mange trottige hender som saman med leiinga skapte det fantastiske Pedro-miljøet. Sverre Møbler og Tynes Møbler kom seinare også med i Pedro-gruppa.

Vi vil i denne boka rette ei stor takk til alle som på ulike område med glede og innsatsvilje var med å skape ei av dei større møbelbedriftene i Norge frå 1960–1995.

Også stor takk til forfattaren av boka, Eldar Høidal, som har vist stor interesse for innsamling av materiale og såleis gjort det mulig å skrive denne boka om Pedro Møbler AS.

Karen og Peder og familien





Karen og Peder Hove.

Seint, men godt

Den store etableringsbølgja i møbelindustrien på Sunnmøre var over då Peder J.O. Hove kom i gang med produksjon av puffar i Kvitebuda i oktober 1960. I 1940-åra og tidleg i 1950-åra vart det skipa nye møbelfabrikkar kvart år i dei fleste sunnmørsbygdene. Kring 1960 var det mange av desse som la ned verksemda. Mange fann det enklare å ta arbeid med andre, slik at dei kom fri frå ansvaret og kavet som følgjer med å drive ei produksjonsbedrift.



Stordal 1905. Folket i bygda levde av det sjøen og jorda kunne gje.



17. mai 1930 i Stordal.

Men Peder J.O. Hove, godt assistert av kona Karen, starta på berr bakke i 1960, og i løpet av eit par tiår hadde dei fått fram ei møbelbedrift som talde mellom dei fremste i landet. Korleis kunne dette vere mogeleg? Før vi søkjer svaret på dette spørsmålet må vi gå noko lenger attende i tida, for Peder hadde ikkje gått gjerandelaus før han byrja å lage puffar som 30-åring.

Ein aktiv krabat

Peder voks opp som nummer tre i ein søskenflokk på fem. Eldst var broren Toralv, nummer to i rekkja var søstera Eldbjørg. Einar og Kjell var dei yngste. På bileta av søskenflokken ser vi Peder som ein litt rund og smilande gut med eit lurt glimt i auget. I følgje mora skal han ha vore ein aktiv krabat som det ikkje alltid var like lett å halde kontrollen over. Når borna var pynta før eit kyrkjebesøk, hende det at Peder vart funnen att på eit nausttak, skitten og fæl. Det tryggaste var å skifte på Peder til slutt, slik at han kunne halde seg fin i tøyet heilt til dei skulle i kyrkje.

Mora, Helene, var lærar. Ho var oppteken av at borna skulle gjere skikkeleg arbeid på skulen. Og Peder hadde ikkje tungt for det. Han var kanskje ikkje den flittigaste med leksene, men det gjekk så bra på skulen at han kunne hoppe over eit klassesteg på folkeskulen.

Den gongen gjekk dei på skule anna kvar veke. Den veka dei var skulefri måtte dei hjelpe til heime. Dei hadde ikkje gard, men heldt seg likevel med ei ku, to sauer og ein gris. I tillegg leigde dei jord til kornproduksjon. Borna måtte ta eit tak i skurden med skjering og tresking. Dei var også oppe på fjellet for å setje rype-feller. Slik vart det litt lommepengar.

Den første lønninga

Det var på sjøen han starta yrkeskarriera si, og det hadde ikkje vore urimeleg om han enda opp som sjømann eller fiskar slik fleire av slektningane hans gjorde. Faren, Ole, hadde ei stor sjøbu med kai i Lortvika. Herifrå dreiv han ei allsidig verksemd til sjøs. Han hadde ein båt som vart nytta til frakt av ymse varer; fisk, ved og tømmer mellom anna. Faren hadde også snurpenotbruk og landnotbruk. Peder kom tidleg med i verksemda til faren. Han var femten år då krigen var slutt, men allereie tidlegare hadde han vore med på turar med frakteskuta, til dømes når båten henta plank frå kaia i Geiranger og leverte materialane til møbelfabrikkane i Liabygda og på Sløgstad. Slik fekk han tidleg kontakt med møbelproduksjonen, som han seinare skulle vie det yrkesaktive livet sitt til.

Mora var stadig frampå og rådde Peder til å ta vidare utdanning, men han var langt meir interessert i det som rørte seg i dei nye bedriftene som kring andre verdskrigen voks fram i Stordalsbygda, som tidlegare var heilt dominert av landbruket. Den første som kom i gang med eit industriliknande tiltak var Peder Ringdal Korsedal. Han hadde lært møbelfaget på Stranda, der han arbeidde hos P.I. Langlo. Midt i 1930-åra flytte han til Stordal der han kom i gang med produksjon av korgmøblar. Haustane laga han også ski for den lokale marknaden. Den første erfaringa Peder fekk med trearbeid var då han som 10–11-åring fekk pusse ski hos P.R. Korsedal. Skia skulle beisast, men først måtte dei pussast. Til dette arbeidet nytta dei «kaur» eller spon, altså avfall



Vesle Peder, som er nr. to frå høgre, saman med søskenflokken

frå treproduksjonen. Unge Peder vart sett til å pusse. Som løn for arbeidet fekk han eit skipar. Den betalinga var han svært nøgd med, for skisporten vart driven aktivt mellom dei unge i Stordal då Peder voks opp. Under Arne Lianes si kyndige leiing fekk dei lære det grunnleggande innan alpinsporten. Peder hugsar godt at han og Lars Hove vart tekne ut til eit slalåmrenn på Åndalsnes. Dei rodde ut til Dyrkorn, tok bussen til Sjøholt og vidare ut til Åndalsnes der dei vart innkvarterte på hotell. Det var første gongen han låg på eit hotell, men ikkje siste!

Tidlege næringstiltak

Peder voks opp i eit miljø med rike næringslivstradisjonar. Før vi går vidare i handsaminga av Peder si industrikarriere, skal vi sjå litt på dei som la grunnlaget for den moderne industrien. Peder har sjølv interessert seg ein del for lokal næringslivssoge og mange av dei opplysningane vi kan leggje fram i det følgjande er det Peder som har skaffa.[1] (Sjå også Bygdesoga av Jostein Sande.)

I det gamle bondesamfunnet var det stor grad av sjølvberging. Det var også slik at dei måtte vere sjølvhjelpne med mykje av det arbeidet som skulle gjerast på gardane. På slutten av 1800-talet vart det i større grad ei yrkesmessig spesialisering. Samfunnet vart gradvis lagt om til pengehushald og det var nyttig med ei viss arbeidsdeling også fordi det vart stilt større krav til den tekniske utføringa av dei ulike arbeidsoppgåvene. Slik voks det fram eigne yrkesgrupper som handverkarar av ulike slag. I Stordal var her mellom anna skreddarar, skomakarar, smedar og snikkarar. Framleis var det slik at både karar og kvinnfolk rundt om på gardane gjorde mykje av matlaginga, klesproduksjonen, snikringa og smedarbeidet sjølve, men meir krevjande arbeidsoppgåver måtte dei ofte overlate til øvde fagfolk.

Blant dei tidlege handverkarane i Stordal kan vi nemne desse: Lars Johan Nakken (Nakke-Lars) som bygde kraftverk og produserte skolestar. Han heldt elles snikkarkurs på ungdomshuset i Stordal og arbeidde ei tid som sløydlærar på Gjermundnes landbruksskule.

Olaus Mo laga møblar på bestilling. Han også lærte opp ungdomar til å nytte snikkarverktøy, slik at dei så langt råd var kunne vere sjølvhjelpte når dei fekk eigen gard. Petter Holtleite dreiv på same måten som Mo-Olaus med snikkarverkstad og snikkarkurs. Martinus Seljebotn dreiv også snikkarskule.



I 1940-åra var dei første næringsbygga i Stordal sentrum komne opp. Men framleis var landbruket og fiskeria dei viktigaste næringsvegane. I det tre etasjes huset til høgre voks Peder opp.



Far til Peder, Ole, var ein sjøens mann. Peder fekk tidleg vere med på fiskefelta og treivst med det. Her er båtar på veg ut på fiskeri.

På dei fleste gardane var det smier. Men det var også nokre som dreiv det så langt at dei hadde ei god attåtinntekt av smedarbeidet. Desse hjelpte gardbrukarane med utstyr som gjorde gardsdrifta lettare i ei viktig omstillingstid for landbruket. Den første av desse tusenkunstnarane som fekk seg formell teknisk utdanning var Almar Sæter som kom tilbake til Stordal etter å ha gjennomført teknisk skule i Bergen. Han vart brukt av fleire av dei første industrigründerane i bygda for å utvikle spesialmaskinar som dei ferske industrietablerarane ikkje ville hatt råd til å skaffe seg gjennom vanlege salskanalar. Slik vart det knytt direkte linjer frå det gamle bygdehandverket til den moderne industrien. Peder R. Korsedal er nemnt som den første som kom i gang med industriell drift i Stordal. Han starta med møbelproduksjon slik han hadde lært det ved P.I. Langlo si bedrift på Stranda. Denne avleggaren av pionertiltaket på Stranda fekk etter kvart selskap av fleire. Karl Vad (f. 1902) starta i det små med produksjon av rokkar og hespetre. Oddmund Vad utvikla denne bedrifta vidare slik at ho vart ein av dei større møbelprodusentane i kommunen. Han hadde fabrikkar både på Vad, på Hove i Stordal og i Valldalen.

Under krigen var det mange som kom i gang med småskalaproduksjon i kjellarane. Det vart dreia og skåre i tre over store delar av bygda, og produkta fekk avsetnad. Lysekruner og lampettar vart ein god salsartikkel mellom andre for Arne Aarflot, som etter krigen utvikla verksemda til å omfatte produksjon av ulike møbeltypar.

Også Ole Stavseng starta med lampettar og lysekruner. Han kom i gang i Nygårdhuset i Stordal sentrum. Mot slutten av 1940-åra bygde Stavseng hus på Øyrane. Der innreidde han snikkarverkstad i kjellaren. Denne verksemda skifte etter kvart namn til Stordal Møbler og vart ei av dei største møbelbedriftene i Stordal og på Sunnmøre.

Karane bak Hove Møbler starta i 1930-åra med konservering av kjøtkaker i kjellaren i Toregarden på Hove. Tidleg i 1940-åra bygde dei hermetikkfabrikk ved Lisjeelva. Det var Peder Korsedal som lærde Jakob og Harald Hove dei grunnleggande elementa i møbelproduksjonen. Nokså snart la dei vekk hermetikkproduksjonen og konsentrerte seg heilt og fullt om fabrikasjon av møblar.

Johan og Ole Helland og Jørgen Lied starta med møbelstopping i ei tidlegare tyskarbrakke i 1947. Kort tid etter førte dei opp ei trebygning til og starta med trevareproduksjon. Etter at desse bygga brann ned, vart det reist eit nytt tidhøveleg fabrikkbygg. Dermed var grunnlaget lagt for ein meir rasjonell produksjon i Helland Møbler og resten er kjent industrihistorie.

Tilrettelegging for industri

Stordal var fram til 1940-åra ei jordbruksbygd der bøndene hadde gode attåtinntekter frå fiskeria. Denne næringsstrukturen sette sitt klare preg på kulturlandskapet. Det første folk møtte som kom til Stordal sjøvegen var ei lang naustrekke nede ved fjøra. Alle gardbrukarar i Stordal hadde naust her. På same området var det også buder som bøndene nytta som lager eller til å stalle opp hestane sine når dei var på handletur. Nausta og budene var plasserte på ei samanhengande line frå Lisjeelva og innover. Dette var eit område som dei nye fabrikantane i Stordal også kunne ha tenkt seg å nytte til sine føremål. Plassering ved sjøen var sett på som ein føresetnad for dei første industribedriftene på våre kantar, i ei tid då mest all transporten gjekk føre seg sjøvegen. I alle høve var det slik i Stordal, før vegen til Sjøholt vart opna i 1956.

I 1950-åra kom det personar i den politiske leiinga i kommunen som hadde forståing for industrien sine behov, og som også såg at det i framtida var viktig for kommunen å kunne by på andre arbeidsplassar enn dei som var knytte til primærnæringane. Mellom dei var Knut Stavseng og Arne Aarflot som vart høvesvis ordførar og varaordførar i Stordal frå 1952. Dei tok initiativet til å få laga ein reguleringsplan for sentrum i Stordal der det var teikna inn industriområde der det då stod naust. For å få rydda plassen vart det reist oreigningssak mot nausteigarane som fekk tilbod om plassering av nausta i området ved Stordalselva i staden. Omreguleringa gjekk igjennom politisk og det let seg også gjere å frigjere arealet slik at det kunne nyttast av dei som skulle byggje opp dei nye arbeidsplassane i Stordal. Med det hadde stordalssamfunnet for alvor teke steget inn i industrialderen.

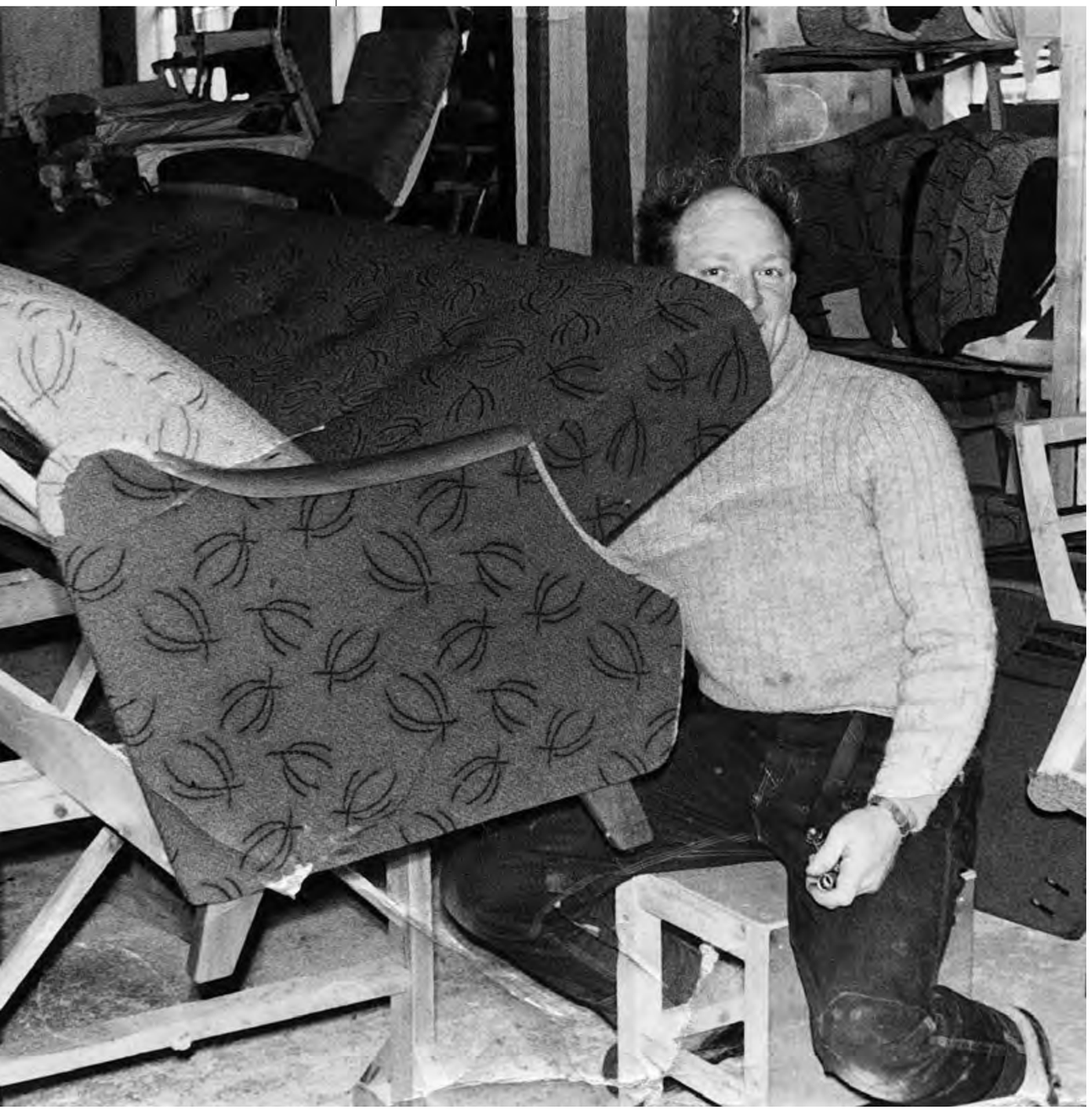
Ole Hove eigde både båt, kai og kaihus. I Stordal sentrum, inne i fjordbotnen, har den nye industrien byrja å prege kulturlandskapet. Bygget som ruvar ved kaia er trelastlageret til Stavseng.



Utdanning og fiskeri

Det skulle gå nokre år før Peder tok til for fullt i møbelproduksjonen. I 1948 gav han etter for presset frå mora og tok vidare utdanning. Han hugsar godt då han tok avgjerda om å ta eit kurs på handelsskulen. Det var under ein sykkeltur i 1948. *«Eg og nokre kameratar tok fjordabåten til Geiranger. Opp dei bratte bakkane, vidare til Otta og Lillehammer med overnattingar i telt undervegs. Medan eg sykla tenkte eg over saka, og på Lillehammer bestemte eg meg og ringte heim for å fortelje den glade bodskapen: Eg ville byrje på handelsskulen.»* Han søkte på Ulvestads handelsskule i Ålesund og kom inn. Med eit halvt års kurs på skulen var han budd til å møte nokre av dei utfordringane ein forretningsdrivande måtte løyse. Valet at utdanningsveg tyder på at det var ei framtid innan praktisk næringsverksemd han tenkte seg.

I fleire år var faren, Ole, den viktigaste læremeisteren for Peder. Han hadde mange turar saman med faren på frakteskuta. Etter kvart vart det fiskeri, både storsildfiske og islandsfiske. Tanken på å gå i land og få til noko på eiga hand, forlet han likevel ikkje. Kvar gong han og faren fór framom Hareid-landet, vart han mint på at det kanskje var møbelbransjen som var det naturlege karrierevalet. På Hareid hadde ein nær slektning av faren, Toralv Utgård, kome i gang med møbelfabrikk. Då dei passerte Hareid sa faren alltid; *«Du skal begynne med han Utgård, du, og lære deg møbelfaget.»* Kanskje hadde han sett at sonen hadde eit godt lag med praktisk arbeid. Kanskje innsåg han også at livet som sjømann og fiskar ikkje var så enkelt å kombinere med tilveret som ektemann og far. Det fekk Peder sjølv røyne etter at han gifte seg med Karen i 1954, og borna etter kvart kom til.



Mellom fiskesesongane fekk Peder nyttig praksis i møbelverksemda til slektningane Harald og Jakob Hove.

Allsidig bakgrunn

Peder hadde ein svært allsidig bakgrunn då han kom i gang med puffe-produksjonen i Kvitebuda i 1960. Det han mangla i formell skulering tok han rikeleg igjen i matnyttige røynsler frå livets skule. For ein industrigründer i Stordal i 1960 var truleg arbeidserfaring minst like nyttig som akademiske studiar.

Peder må ha vore ein uvanleg tiltakssam unggut. Allereie like etter krigen, då han var 16–17 år, kom han i gang med produksjon av penneskaft saman med brørne Almar og Peder Sæter. Almar Sæter var eit teknisk talent av dei sjeldne. Då han kom attende til Stordal etter å ha gjennomført teknisk skule i Bergen, bygde han opp ei mekanisk verksemd som kom til å få stor verdi for utviklinga av den lokale industrien. Til penneskaftproduksjonen laga Sæter alle dei maskinane dei trong. Verre var det å få råmaterialar til produksjonen. Karane bak verksemda hadde ein kjenning som var byråsjef i Kyrkje- og undervisningsdepartementet i Oslo, Olav Hove. Han var frå Stordal og hjelpte til å skaffe kontakt med ein som kunne selje eit parti med fornikla blekk. Blekket trong dei for å lage pennesplittane som vart tredd inn på treskafta. Almar Sæter laga ein maskin som bøygde og forma splittane slik dei skulle vere. Det vart produksjon av pennesplittar på løpande band i det vesle verkstadbygget dei hadde på Hove.

Peder hadde jobben med å dreie skafta. Han kom opp i ein produksjon på 3 000 skaft pr. dag, så framstillinga må ha vore svært rasjonell. Det var Almar Sæter som laga dreiemaskinen også. Salet tok Olav Hove seg av. Den første tida gjekk salet strykande. Dei kunne lage så mange penneskaft dei berre greidde. Men den tekniske utviklinga henta stordalsgutane igjen. Det gjekk ikkje så lang tid før tørrblekk-pennane kom ut på marknaden, og då vart det etter kvart vanskelegare å selje dei gamle pennane som ein måtte dyppe i blekk-hus for å kunne skrive med. Ein gong dei gjorde opp status kom dei fram til at dei tapte eit halvt øre pr. penneskaft. Det var då ei vittig tunge sa at no er det mengda som må gjere det! I staden for å gå vidare med tapsprosjektet sette dei i gong med produksjon av råkostkverner i staden. Dette var ei enkel og lita kvern for montering på kjøkenbordet. Gjennom å sveive på kverna kunne ein til dømes gjere om harde gulrøter til finaste salat-remser. Salet gjekk lenge godt, men etter kvart var det andre prosjekt som fanga merksemda til dei involverte. Peder tok til på handelsskulen og seinare vart det militæret. Uavhengig av resultat hadde det vore lærerikt for Peder å arbeide saman med Sæter-brørne. Dei lærde han mykje om korleis industriell produksjon skulle

leggast opp. Det gjaldt å la maskinane gjere mesteparten av arbeidet og minske dei manuelle operasjonane så langt som råd var. Denne måten å tenke på tok Peder med seg vidare i arbeidet som møbelfabrikant. Men før han kom så langt var det andre oppgåver som venta.

Ei tid var Peder med brørne Ludvik og Lars Midtbust å flytte hus og løfte opp fabrikkbygg. Dei var mellom anna i Eresfjorden og løfta opp konfeksjonsfabrikkar frå grunnen slik at det kunne leggast på ein etasje. Med denne bakgrunnen kunne også Peder flytte eigne hus. Slik var det då Kvitebuda skulle flyttast frå posisjonen inne på Hove-marka og ned til sjøen.



Karen og Peder gifte seg i 1954. Bryllaupet var i Karen sin barndomsheim på Storheim. Framme er brudeparet saman med stolte foreldre og brudepiker.

Idretts-karriere

Peder var ein ivrig idrettsutøvar i unge år. Under leiing av mangeårig krinsmeister i alpint, Arne Lianes, voks det fram eit godt alpin-miljø i Stordal Idrottslag. Under og etter krigen tok Lianes seg av opplæringa av dei unge alpinistane i bygda. Peder fekk vere med på dette og han tok del i alpinkonkurransar i Møre og Romsdal og i lokale lagsrenn. Han vann i alt ni lagsmeisterskap.

Peder var med i opplæringa av ein ny generasjon alpinistar i Stordal og han var også aktivt med i utbygginga av alpinsenteret på Overøye. Det var eit høgdepunkt då han fekk vere med å arrangere Junior-NM i det nye alpinsenteret i 1981. Det var likevel fotballen han lika best å drive med. Skomakar og førkrigs-fotballspelar, Kristian Dybdal, lappa saman gamle fotballar som kom i bruk under og etter krigen. Som 15-åring vart Peder teken ut som venstre-half på Stordal sitt seniorlag då dei spelte den første kampen etter krigen. Kampen vart spela hausten 1945 og Stordal tapte 1–7. Senterhalf og lagkaptein var Olav Henden. Han var ein veltrena fotballspelar og 15-åringen fekk mange formaningar og gode råd av Henden under kampen.

Stordal sitt herrelag i fotball spelte om lag 50 fotballkampar frå 1945 til laget kom med i seriesystemet i 1954. Peder spelte bortimot alle kampane og var lagkaptein på 129 seriekampar fram til 1964. Men etter ein skade i opprykkskampen mot Ørsta i 1964, som Stordal vann, var fotballkarrieren slutt for 34-åringen.



Innsatsen til Karen var ein avgjerande føresetnad for at den unge industrigründeren, Peder, kunne starte møbelproduksjon med nærast tome hender. Ho fekk maksimalt ut av tilgjengelege ressursar og hadde ei stø hand på det som gjekk føre seg i heimen. Etter kvart kom ho også med i fabrikkdrifta for fullt.

Det avgjerande puffet!

Kvitebuda hadde Peder kjøpt allereie i 1956. Det var to år etter at han hadde gifta seg. Han ville prøve å skape seg ei yrkeskarriere på land. Det stod klart for han at livet som fiskar ikkje var så høveleg når han no hadde blitt familiemann. Elles hadde det vore eit nedadgåande fiske den siste tida. Tida for å gjere eit yrkesskifte var utan tvil det rette.

Peder hadde det i seg at han ville prøve å kome i gang med noko for seg sjølv. Han såg at slektningane, Jakob og Harald Hove, fekk det godt til med hermetikk og seinare møbelproduksjon i eit veksande industrimiljø langs strandkanten i Stordal. Han hadde sjølv arbeidd der ei tid og fungert som altmuleg-mann. Men eit tilvere som vanleg tilsett i ei møbelbedrift slo han seg ikkje til ro med.

Då han kjøpte Kvitebuda hadde han planar om å gå i gang med produksjon av plaststampar. Det var Småindustrikontoret som sette han på ideen. Småindustrikontoret kjende han godt frå før, frå tida han hadde laga penneskaft. Kontoret skipa til eit kurs i Straumgjerde i Sykkylven der deltakarane fekk eit innsyn i plastproduksjonen. Peder var med på kurset, men plastproduksjonen fekk han aldri nokon dreis på. Han hadde vanskar med å få til den rette flyten i produksjonen. Han hugsar godt korleis han strevde: *«Det var salt-stampar eg skulle lage. 70 liters stampar. Eg laga først ei form. Etter at eg hadde hatt masse i forma og massen hadde fått ein fast konsistens, skulle eg bruke luft for å løyse dei frå forma. Då gjekk det som regel slik at stampane sprakk. Eg fekk det ikkje til. Eg hadde vel for lite bakgrunn frå produksjonssida vil eg tru.»*

Men aldri så gale at det ikkje er godt for noko. Vegen frå plaststampar til strømpepuffar er ikkje så svært lang. I alle fall var det i den retninga Peder gjekk etter at plaststamp-produksjonen gjekk i vasken. Han sette seg ned og teikna og spekulerte.

Og han sette seg ikkje ned åleine. Saman med han var kona Karen, som i alle år har vore den beste støttespelaren hans. Når det gjaldt strømpepuffar hadde ho også solid brukarerfaring å kome med. Ein stad å legge strømper, strikkety, sysaker og anna kunne vere svært nyttig å ha i dei fleste heimar. Dette var ei tid då dei fleste gifte kvinner med små born var heime. Strikking av sokkar og lapping av klede var ein sentral del av arbeidsdagen, og ein puff til å lagre ein del av dette handarbeidet og dei ferdige produkta såg mange behovet for.



Karen og Peder.

Kvitebuda

Kvitebuda som Peder kjøpte i 1956 hadde vore brukt til mange ulike føremål. Truleg vart produksjon av skolestar det første som gjekk føre seg i bygget som vart reist i 1920-åra. Snart overtok sykkelfirmaet P. Øie buda. Under krigen nytta P.R. Korsedal Kvitebuda som lakkverkstad. Ho var plassert litt ovafor ei naustrekke. Det var ein bygdeveg mellom nausta og buda. Midt i 1950-åra vart sentrumsområdet i Stordal regulert og både naustrekkja og Kvitebuda måtte flyttast. Før Peder og kompanjongen Lars Øvrebust kunne ta buda i bruk måtte dei flytte ho. Dei fekk huset opp på nokre granhunar som det vart drege på. Dei nytta både talje og traktor for å trekke det dit det skulle stå. Transporten av den enkle trebygninga gjekk greitt, og ho fekk ingen skade.

Etter at Peder utan vidare hell hadde prøvd seg med produksjon av plast-stampar i bygget, leigde han det i 1958 ut til Johan Helland som då var inne i ein god ekspansjonsperiode. Helland kledde veggane på ein tredel av buda, slik at det vart mogeleg å produsere i bygget også vintersdag.



Karen ved Kvitebuda.

Den viktigaste medspelaren

I historia om det som vart Pedro Møbler, og livsverket til gründeren Peder J.O. Hove, har ektefellen ein svært sentral plass. Peder er sjølv den første til å understreke det. Karen Marie Hove er stordaling, ho vart fødd i 1935 og foreldra var Beate og Peder Øvrebust. Karen voks opp i Sjurgarden på Storheim i lag med broren Ole Magnar. Det kom vel med at Karen kunne lage mat frå grunnen, slik ho hadde lært det heime på garden. Den første tida etter at dei var gifte, då dei budde heime hos foreldra til Peder, hadde dei i periodar knapt nok pengar mellom hendene. Det kom godt med at dei fekk sauekjøt og poteter frå Storheim. Fisk heldt dei seg med sjølve. Maten laga Karen etter gamal skikk. Ho både salta og turka han slik at maten heldt seg året til endes. Og mange av kleda til familien laga ho sjølv. Karen minnest mange lange kveldar attmed symaskinen. I tillegg kom stellet av ungane som kom i nokså rask rekkefølgje; Geir var først i 1954, Hilde vart fødd i 1956, Arild året etter og til slutt Vigdis i 1961. Saman fekk dei ressursane til å strekke til, slik at både dei sjølve og borna hadde det dei trong. Om det var knapt med pengar var det aldri fattigsleg i heimen. Karen fekk mykje ut av dei ressursane som stod til rådvelde, og storfamilien hjelpte til når det var nødvendig. Slik hadde det vore i Stordal i all

tid. Samhaldet mellom grannar, slektningar og familie var tett. Var det nokon som trong ei støttande hand var det alltid hjelp å få. Ein prøvde likevel å vere sjølvhjelpen så langt det var mogeleg, og sjølvhjelpne var Peder og Karen i det meste.

At Karen fekk så mykje ut av det som var tilgjengeleg, førte til at Peder kunne investere ein del av midlane han tente på fiskeri og husflytting i eiga næringsverksemd. Ein del av midlane vart også nytta til husbygging. Eige husvere var det første og det største løftet for det unge paret. Dei starta med å reise huset i 1956. Peder grov ut tomta og stod for alt grunnmurarbeidet sjølv,



Eldstesonen til Peder og Karen, Geir, har teke seg ei kvilestund i graset ein godversdag sommaren 1957.

mellom arbeidsøkter på sjøen og i lokale industritiltak. Arbeidet med tomta var tungt. Det var skråning der huset skulle stå, og hard leire i grunnen. På det djupaste måtte han grave seg ned seks-sju meter i blåleire. Det gjekk to somrar til arbeidet. I 1958 stod huset ferdig og dei kunne flytte inn under eige tak hausten det året. Dei fekk snart selskap: For å spe på inntektene tok dei inn ein leigetakar i andre høgda, den danske møbeltapetseraren Hagbart Johnsen. Broren til Peder, Einar, hadde nett gifta seg og han fekk flytte inn i kjellaren. Einar hadde hjelpt til under husbygginga, i lag med mange fleire frå familien.

Enkle og praktiske møblar

Hausten 1960 tok Peder det store spranget og byrja for seg sjølv med produksjon av strømpepuffar. I utgangspunktet kunne det sjå ut som den unge stordalingen gav seg ut på ei svært dristig satsing. Han hadde for kort tid sidan bygd hus og hadde ein del lån å dragast med. Han hadde fått ein stor familie med tre born, Karen var på veg med det fjerde. Peder hadde alternativ sysselsetting, også i heimbygda. Det var fleire møbelbedrifter i bygda som dreiv godt; Hellands Lenestolfabrikk, Hove Lenestolfabrikk, Vads Trevarefabrikk,



Peder og Karen kan glede seg over at grunnmurane er komne opp i det som skal bli den nye heimen deira. Mellom dei står Geir, i barnevogna sit Hilde. Det var mange tunge tak på hustomta. Største delen av arbeidet skjedde med handemakt, hakke og spade.

Stavseng & Lied (Stordal Møbler) og Aarflot Småindustri (seinare Aarflot Møbler). Men han valde likevel det usikre, satsing på eiga bedrift, med eit produkt som ingen andre i bygda hadde produsert før; puffar.

Det var ikkje noko statusprodukt Peder valde seg ut. Eit enkelt møbel for å stue vekk raggar og strømper var ikkje noko som produsentar og designerar tidlegare hadde vist nokon interesse for. Stolar, bord og skap det var noko anna. Her var produktnamna kjende og einskilde modellar greidde å nå både prisar, prestisje og ikkje minst gode inntekter for dei som stod bak. Men strømpepuffar …



Karen og dei to eldste barna på vitjing heime på Storheim der Karen voks opp. Til venstre bror Ole Magnar, mor Beate, Hilde, Geir og Karen. Peder stod bak kameraet.

Det låg ikkje i korta at dette skulle bli nokon vellukka affære. Men Peder var ikkje nemnande oppteken av prestisje og ære. Han var ein jordnær ungdom frå ei bygd på indre Sunnmøre som såg eit behov som han gjerne ville vere med å fylle. Det hadde vore laga slike oppbevaringsmøblar tidlegare også. Men det var helst nokre heimesnikra produkt som det ikkje var noko særskilt ved. Peder sin ambisjon var å lage puffar som både var rasjonelt oppbygde og som gjekk inn i ei kvar stove utan å verke skjemmande.

Kring 1960 var varemangelen i etterkrigsåra langt på veg eit tilbakelagt stadium. Møbelkjøparane hadde mange gode og stilsikre produkt å velje mellom. I den skandinaviske møbelformgjevinga stod retninga Scandinavian design sterkt. Også mindre produsentar la seg etter den rådande linja i tida, med enkle og stilreine produkt.

I norske velstandsheimar frå 1960 og framover kunne ein ikkje kome med ein puff som såg heimesnikra og uprofesjonell ut. Peder tok formkrava på alvor. Han skulle lage produkt som høvde godt i norske stover anno 1960. Han var orientert om motane innan møbelformgjevinga, men først og fremst var han ein funksjonalist. Møblane skulle tene eit nyttig føremål. Og eit møbel for lagring av strømper og gjerne andre klesplagg meinte Peder var nyttig.

Som grunnlag for denne vurderinga hadde han ei enkel marknadsundersøking. Han forhøyrde seg med menneske han kjende og menneske han møtte. Dei vart spurde om kor dei gjorde av strømpene sine, rett og slett. Dei vart også spurde om dei kunne tenke seg ein skikkeleg strømpepuff om ein slik kom på marknaden. Svara var så oppløftande at Peder fann det trygt å starte med produksjon av puffar i Kvitebuda. I tillegg var det låge produksjonskostnader knytt til produksjon av puffar.

Han trong ikkje store lokale, og heller ikkje nemnande produksjonsutstyr. Det var handemakta og innsatsviljen som måtte gjere det. Det var nett slik dei tenkte, og handla, dei som gjekk i gang med produksjon av korgvarer i nabobygda Stranda over femti år tidlegare. Og det vart som vi veit vellukka.

Kanskje var han ikkje så dristig som mange kunne tru. Han hadde ein nøktern forretningsidé, og han hadde tru på idéen.



Peder Hove fann sin nisje som puffeprodusent. Det var ingen andre på Sunnmøre som hadde spesialisert seg på det produktet, sjølv om trongen for eit slikt møbel viste seg å vere der. All-round puffen vart eit blink-skot.



Kvar gjer folk i dag av sokkane sine, når dei ikkje lenger lagar slike puffar? Ein strømpepuff av det tradisjonelle slaget sørgde for at folk for nokre tiår sidan alltid visste kvar dei skulle finne turre fotplagg!

Panelomn som arbeidsbord

Han starta forsiktig. Kvitebuda var ikkje noko påkosta produksjonslokale. Han hadde fått tak i buda for ein svært rimeleg sum og kjøpte bygget saman med kameraten Lars Øvrebust. Etter kvart stod Peder att som eigar åleine.

Bygget hadde berre enkle plankeveggar. I om lag 1/3 av grunnflata var det eit produksjonsrom der det var spikra tynne plater på innsida av plankeveggane. Det var ikkje isolert imellom. Dette rommet var om lag 4 x 5 meter stort. Det einaste utstyret Peder hadde til å byrje med var ein trykkluftkompressor og ein panelomn. Han fekk kjøpt ein utrangert kompressor av Arne Aarflot for 70 kroner. I tillegg fekk han ei gamal trykkluftflaske av ein slektning. Med hjelp av Almar Sæter fekk han bygd dette saman til ein brukbar luftkompressor som vart nytta til stifting av puffane. Panelomnen brukte Peder til arbeidsbord! Til å trekkje puffane brukte Peder mellom anna eit plastmateriale som såg ut som lær. Dette plastmaterialet vart stivt og hardt og vanskeleg å arbeide med når det vart kaldt. For å løyse det problemet bygde han føter under panelomnen og plasserte plastrullen på den. Også finerarka vart lettare å arbeide med etter at dei hadde ligge på varmeomnen. Ved sida av hadde Peder laga seg ein krakk som arbeidsemna vart lagde på. Så var det å byrje å spikre, eller rettare sagt, stifte frå ein ende.

Puffane var bygde opp av trematerialar; finer og heiltre. Finerarka vart lagde i bløyt i sjøen slik at det skulle vere mogeleg å bøye dei. Dei andre tredelane fekk Peder frå underleverandørar, for han hadde korkje plass eller råd til å halde seg med snikkarmaskiner sjølv. Den første tida var det Stavseng & Lied (Stordal Møbler) som sytte for tredelane. Etter kvart kom Peder R. Korsedal inn med leveransar.

Produksjonen greidde den unge bedriftseigaren å ta unna sjølv den første tida, men det gjekk ikkje mange månadene før salet tok av slik at han måtte sjå seg om etter arbeidshjelp. Han starta produksjonen i oktober 1960. Til å hjelpe seg med salet hadde han alliert seg med nokre møbelagentar som hadde bilete å vise fram av puffane til sine kundar. Dette var eit nytt produkt som fleire av dei ville prøve. Allereie dei første tre månadene han dreiv var omsetjinga oppe i 40 000 kroner. Det vart 1 000 puffar når utsalsprisen var 40 kr i gjennomsnitt for puffane. For å greie å ta unna arbeidde Peder lange dagar. Han var ofte ikkje heime før i ti – elleve tida om kveldane. Men den gode starten bedrifta fekk, gjorde at arbeidet trass alt gjekk lett. Og han var ung og full av pågangsmot!



Alle barna til Peder og Karen samla framfor hytteveggen i 1962. Frå venstre Arild, Geir, Vigdis (framme) og Hilde.

Ei familiebedrift

Den første han hadde hjelp av i verkstaden var Arnvin Helland. Han var bror til møbelfabrikanten Johan Helland og arbeidde som sjømann. Dei yktene Arnvin var heime var han i Kvitebuda og hjelpte Peder å setje saman puffer. Peder minnest den gode tonen dei hadde på arbeidsplassen: *«Vi treivst godt der vi sat og spikra puffar, mens vi belja og song gamle sjømannsviser!»* Songane høyrde til basiskunnskapen for røynde sjøfolk: *«Sjømannen og stjerna,» «Flickan i Havanna,» «En sjømann elskar havets våg.»*

Han trong også hjelp til saumarbeidet. Her var det tanta til Karen, ho Lovise, som tok dei fleste taka. Ho sydde fôret i puffane. Syarbeidet gjorde ho heime hos seg sjølv. Broren til Peder; Toralv, kom etter kvart med i arbeidslaget. Han må reknast som den første fast tilsette medarbeidaren.

Karen var også med, så snart ho hadde ei ledig stund. Etter at produksjonen auka på, fekk ho ei særleg oppgåve med pakkinga. På grunn av plassmangel i sjølve produksjonsrommet måtte ho halde til med pakkinga i eit tilstøytande rom, eit rom med utette veggar og heilt utan oppvarming. På vinteren kunne det vere så kaldt at det var vanskeleg å få limbandet til å feste på pappen!

Ut over i 1960-åra kom også eldstesonen, Geir, med i puffe-gjengen. Det var altså familiemedlemene som bar denne bedrifta fram og ut over prøvestadiet. Det var ikkje alltid at det gjekk an å rekne seg full løn for innsatsen. Karen

Karl Hove hadde naust like ved Kvitebuda. Det vart kjærkomne avbrekk i lange arbeidsdagar då Karl Hove kom i land etter fisketurane sine. Mang ei skrøne vart utveksla over båtripa. Her ein aprildag i 1963.

fortalte i eit intervju med Dagsrevyen nokre år seinare at det gjekk fleire år før ho kunne ta ut si eiga løn. Dei første åra måtte ho nøye seg med det mannen syntest han kunne ta ut til disponentløn. Karen måtte elles finne seg i at heimen vart teken i bruk til administrasjonslokale. Det var ikkje eige kontor i Kvitebuda. Papira som følgde forretningsdrifta vart plasserte i eit grønt skatoll på stova, og ved stovebordet sette Peder seg ned i dei sjeldne friyktene han hadde for å skrive ut fakturaer. Papirarbeid vart knappast rekna som produktivt arbeid, og vart gjerne teke i svært seine kveldstimar eller i helgene.

Inntektene var ikkje alltid like regelmessige. Og på eit tidspunkt, kort tid etter oppstarten, var det ikkje meir pengar i kassa. Peder sende søknad til den lokale sparebanken om å få ein kassakreditt på 10 000 kroner. Kreditten sat langt inne. Banken såg gjennom Peder sin økonomiske status, og den var ikkje heilt tillitvekkande. I 1956 hadde han teke opp eit lån på 30 000 kr til husbygging. Avdraga betalte han punktleg, men dei som dreiv banken var nok usikre på om han ville greie å handsame meir gjeld om kreditten vart nytta fullt ut.

Fisketur på Langsætrane.
Frå venstre Hilde, Geir og Karen.





Han fekk likevel tilsegnsbrevet, og der stod det at kreditten var gjeven under tvil. Dei formulerte seg truleg slik for å leggje ein dempar på Peder si framtidige investeringslyst. Han burde helst rydde unna ein god del av den gamle gjelda før det kom fleire tilsegner frå den lokale banken.

Når Karen og Peder tenkjer tilbake på åra i Kvitebuda, er det ikkje dei dystre fargane som dominerer. Det var her grunnlaget vart lagt. Og om det gjekk seint: Det var framgang og vekst. Kvart år auka produksjonsresultata. I 1964 selde dei puffar for 175 000 kr. Då var prisen på kvar puff ca. 50 kroner. Det vil seie at dei laga 3 500 puffar det året. Gjennom desse åra vart samhaldet i familien styrkt. Dette var eit prosjekt alle gjekk saman om, og storfamilien vart involvert. Det var det gamle grannesamhaldet og den gode dugnadsanda som kom til uttrykk, no i ein ny samanheng. Truleg var det dette samhaldet som førte til at Stordal fekk fram ein så solid industri fleire tiår etter at industriveksten kuliminerte i andre delar av landet.

I 1965 fekk Peder sin første bil, ein Opel. Bilen gjorde det mogeleg for familien å leggje ut på sin første større ferietur. Ferda gjekk til Danmark. Det var naturleg for den fotballinteresserte familien å ta ein tur innom Nya Ullevi Stadion i Gøteborg då dei først var på dei kantar!



Med på salsturar

Den første tida hadde dei som nemnt agentar til å marknadsføre og selje produkta. Etter at Peder fekk noko arbeidshjelp, i første rekkje av broren Toralv, kunne han ta meir direkte del i salsarbeidet sjølv. Han vart oftare med agentane på salsrundene deira. Det førte kan hende til at produkta frå Puffe-Peder vart lagt litt lenger opp i bunken enn dei elles ville ha vore. Det er naturleg at seljarane konsentrerte seg mest om dei fabrikantane som hadde dei mest populære produkta og dei potensielt beste salsvarene. Men Peder opplevde likevel at han var teken på alvor. Han hadde ei eiga evne til å kome i kontakt med folk, han hadde eit vinnande vesen som gav tillit. Kanskje syntest også agentane at det kunne vere spennande å vere med å hjelpe fram denne oskeladden blant industrigründerane som kom i gang noko seinare enn dei andre. Dei ville kanskje vise at dei sette pris på vågemotet.

Det var på fleire måtar nyttig for Peder å få vere med på salsturane. Her fekk han direkte tilbakemeldingar frå salsleddet om korleis produkta hans vart tekne i mot. Han fekk også konkrete tips om produktforbetringar og nye variantar. Dette var tips som Peder ofte gjekk vidare med. Han hadde ei eiga evne til å fange opp signal og trendar i marknaden. Denne evna kom godt med då han få år seinare gjekk over til produksjon av kvilestolar.

Det var eit stort framsteg då Peder J.O. Hove i 1965 kunne kjøpe seg sin første bil; ein ny Opel Caravan til 24 800 kroner. Halvparten av kjøpesummen kunne han stille kontant. Resten fekk han i lån av den lokale sparebanken. Skepsisen frå få år tilbake var tydelegvis rydda av vegen. At dei styrande i banken var viljuge til å gje 35 år gamle Peder eit såpass stort lån til bil, tyder på at dei hadde fått tru på tiltaket, og truleg var dei imponerte over det han hadde fått til i den enkle trebuda. I alle fall var bilinvesteringa verdt innsatsen for industrietableraren. Tidlegare hadde han fått låne ei drage-vogn av Johan Helland då han skulle frakte puffane frå Kvitebuda bort til kaia. Då han fekk bil, med tilhengar attpå til, vart det mykje enklare å få varene ned på kaia. For ikkje å snakke om at det vart lettare å kome ut til butikkane med nye modellar. Det vart ikkje lenger nødvendig berre å lite på bilete av produkta. Bak i bagasjerommet på Opelen fylte Peder kvart år nye modellar som han farta rundt med til gamle og nye forhandlar-kontaktar. Puffe-Peder vart etter kvart eit kjent og kjært ansikt rundt om i det norske møbelhandlar-miljøet. Det var den første agenten til verksemda, Arne Gjelsten, som kom opp med namnet Puffe-Peder, og det har henge ved han sidan.

Produktutvikling

Skissene til dei første puffane frå Stordal vart utvikla på kjøkenbordet heime hos Karen og Peder Hove. Den aller første modellen var rektangulær i forma. Under loket var det eit lite nett der ein kunne ha sysaker og mindre ting som det gjaldt å ha orden på. Dette med å ha orden og oversikt i heimen vart nytta i reklamesamanheng. Puffane vart marknadsførte under mottoet: *«Husmorens beste ordensvenn.»* Orden og planlegging var inne i tida, det gjaldt ikkje berre i den store samfunnsøkonomien, men også i den grunnleggande samfunnscella, heimen. Midt i 1960-åra fekk bedrifta utvikla eige reklamemateriell. Her vart kundane gjort kjende med *«Puffe-Peders 30-års garanti for kvalitet og utførelse.»*

Etter kvart kom det nye puffemodellar til, dei fleste rektangulære, men også nokre runde. Innmaten vart også utvikla. Det var enkelte modellar som fekk plass til ordensskuffer, med plass til sysaker og andre mindre gjenstandar som



Her har puffe-designen kome eit steg vidare. Med Swing-it frå 1965 fekk puffen form og funksjon som eit sybord.

det var greitt å ha samla ein bestemt plass. Mot slutten av 1960-åra utvikla dei sortimentet slik at dei også laga produkt som berre var syskrin. Eit skrin hadde teakramme rundt kanten og trekt lok.

Karen og Peder fekk somtid hjelp i produktutviklinga. Dei hadde mykje glede av paret som budde i andre høgda, Lilly og Hagbart Johnsen. Han var verksmeister ved Hove Møbler og kom med mange gode råd om korleis produkta og produksjonen kunne innrettast for at arbeidet skulle gli lettast mogeleg. Lilly kunne trå til dersom det var ekstra mykje som skulle pakkast, slik at den faste bemanninga ikkje rakk over det.

Igjen, Peder hadde gode støttespelarar rundt seg alle stader. Det gjorde at han sjeldan kvidde seg for ei utfordring, som regel var hjelpa nær om det røynte på. Dette held han også sjølv fram som den viktigaste grunnen til at han og bedrifta han tok initiativet til lukkast så godt: *«Eg hadde aldri komen nokon veg utan alle dei gode støtte-spelarane eg har hatt.»*

Alltid vidare

Etter kvart voks bedrifta seg ut av dei tronge lokala i Kvitebuda. Det var ikkje berre plassmangelen som vart prekær. Så lenge det berre var familiemedlemer som arbeidde i lokala kunne ein leve med spartanske og til dels mangelfulle sanitære tilhøve, men skulle det tilsetjast ordinære arbeidstakarar utanfrå, måtte det ganske andre fasilitetar til. I Kvitebuda var det ikkje innlagt vatn. Peder hadde med seg ei vassflaske heimanfrå for å slokke tørsten. Når dei skulle tre av på naturen sine vegne, måtte dei ned i sjøen om det var lettare saker på gang. For å avhjelpe andre behov måtte dei banke på døra til naboen.

Gjennom produksjonen av puffar hadde han arbeidd seg opp noko kapital. Det var dermed midlar til disposisjon for å føre opp eit nytt bygg. Problemet var at han ikkje hadde nokon høveleg tomt å byggje på. Kvitebuda vart plassert der ho stod utan at det var knytt så mykje formalitetar til det. Det var etter kvart meir byråkrati å forhalde seg til for dei som ville føre opp bygg. Peder vart i slutten av 1960-åra valt inn i kommunestyret i Ørskog, som den gongen var storkommune med Stordal, Skodje og noverande Ørskog kommune. Han sat som leiar i bygningsrådet og hadde både kontaktar og innsikt i spørsmål som gjaldt byggjeløyve og reguleringsplanar. Då han i 1969 fekk tilslaget på ei sentral tomt på tre mål, ei tomt som Pedro seinare fekk utvikle seg på, vart det murra ein del i krokane om at han hadde teke snarvegar og nytta seg av sine



Rondo, kombinert stol og puff frå 1968. Modellen var med heilt fram til 1977–78 saman med All-round puffen.

politiske kontaktar. Peder hadde i røynda nytta dei kanalane for påverking som låg der for alle, og i ettertid viste det seg at alle dei som hadde trong for areal til industriutvikling i Stordal fekk stetta behova sine. I alle fall låg no tilhøva til rette for Peder og for den vesle bedrifta til å ta det neste steget. Det var eit nødvendig steg for ei bedrift som hadde planar om å vere med vidare.

Bygging og maskinkjøp

Første byggjesteget til Pedro var ikkje noko prangande fabrikkbygg. Dei ytre måla var 10 x 20 meter, men i motsetning til Kvitebuda såg det ut som ein fabrikk. Eit firkanta betongbygg laga for å huse rasjonell møbelproduksjon. Paul Stavseng teikna bygget og i planane vart det lagt til rette for eit byggjesteg nummer to. Peder var ikkje trygg på at han fekk behalde heile tomta på tre mål om det vart pågang frå andre som hadde byggjeplanar. Han gjorde difor eit grep som skulle låse tomta til Pedro og hindre utstykking til andre. Han teikna inn Kvitebuda i motsett ende i høve til nybygget og byggjesteg nummer to i mellom. Taktikken lukkast. Det kom ikkje andre inn på dette området, og godt var det. For vel 20 år seinare var heile den tre mål store tomta utnytta av Peder Hove, og meir til. Han hadde fylt ut i fjøra slik at det vart meir areal å byggje på.

Peder var sjølv med på bygginga av det første byggjesteget. Det var også broren Toralv. Dei leigde ein kar til å stå føre grunnmurarbeidet. I tillegg fekk dei hjelp av Per Anker Vad som var utdanna frå bygningslinja ved yrkesskulen i Ørsta. Vad kom til å fortsette i Pedro også etter at byggjeperioden var over. Etter Arnvin Helland var han den første utanfor familien som vart tilsett i bedrifta. Per Anker Vad minnest at byggjearbeidet gjekk føre seg seinhausten 1969. Då dei skulle setje inn vindauga i fabrikkbygget ula hausstormane rundt øyra deira.

Han fekk arbeid i snikkaravdelinga. Før dei kom i orden i nyebygget fekk dei bruke snikkarverkstaden til P.R. Korsedal, fortel Per Anker Vad. Det var ein del trearbeid også på puffane, særleg på All-round puffen. Den første maskinen dei fekk i snikkarverkstaden var ein kombinertmaskin. Den kunne utføre fem operasjonar; rett- og dimensjonshøvling, fresing, boring og saging. I tillegg bestod grunnutrustinga av ei bandsag og ei sirkelsag som dei kappa opp materialen med. Også eit par symaskinar vart kjøpte inn. Med denne maskinparken stod dei rusta til også å ta fatt på produksjon av salongmøblar.

Sjølv om Peder hadde lukkast godt med puffeproduksjonen hadde han ikkje så mykje kapital i bakhand at han kunne byggje og kjøpe maskinar utan å ta opp lån. Den lokale sparebanken hadde vore ein god samarbeidspartnar for Peder så langt, men lånet han trong til bygginga måtte han få frå Spare-



Telefonbenken vart lansert i 1969, men fekk ikkje så stort sal. Førebels meinte visst mange at Peder burde bli ved sin puff. Men han hadde ganske andre planar . . .

bankkreditt i Oslo. 70 000 kroner var lånebehovet, og dei pengane fekk han til ei gunstig rente; 4.5 %. I ettertid meiner Peder at det er det gunstigaste lånet han nokon gong har hatt. For lånerenta var fast i heile nedbetalingstida sjølv om inflasjonen og prisstigninga tidleg i 1970-åra var større enn tidlegare. Det vart altså lettare å greie avdraga og rentekostnaden etter kvart. Men den



Det var litt av ein merkedag for den unge bedrifta då dei kunne halde kranselag etter at taket på nyebygget var ferdig sommaren 1969. Etter å ha halde til ti år i ei lita tre-bud skulle dei snart ta i bruk ein heil fabrikk!



Bygningsarbeidarar og familiemedlemer på taket. Frå venstre Arne Vinje, Chris Hugo Nilsen, Vigdis og Peder Hove, Olav Hjelle, Toralv Hove og Arild Hove.

første tida i nye fabrikklokale var likevel harde. Produksjonen av puffar vart ført vidare, og nye modellar kom til. Omsetninga av denne produktgruppa var likevel ikkje stor nok til at det gav grunnlag for vidare vekst. Difor hadde han planar om å gå i gang med produksjon også av andre møbeltypar, i første rekkje salongmøblar.

Ny fotball-bane

Peder hadde bak seg ei mangeårig karriere som fotballspelar då han tok steget over i fabrikkeigarane sine rekker. Han miste ikkje kontakta med fotball-miljøet sjølv om det vart travlare dagar og tyngre økonomiske bører då han flytte over i nytt fabrikkbygg. Kring 1970 tok han tak i problematikken kring fotballbana i bygda. Fram til då hadde dei hatt ei fotballbane på Mo. Det var eit stykke framme i dalen og det var ikkje så liketil å kome seg til trening for dei yngste som var avhengige av å ta seg fram til fots eller på sykkel. Peder hadde ein slektning, Petter Kirkebø, som eigde ei landbot ein stad der Stordals-elva delte seg i to. Denne «øya» peika seg ut som ein høveleg stad for ein ny idrettsplass. Det var gunstig at staden låg sentralt til i kommunen, like ved Stordal skule. Det vart semje med grunneigaren om kjøp av stykket. Fleirtalet i kommunestyret i den dåverande storkommunen Ørskog vedtok i 1970 at dei ville yte pengar til tomtekjøpet.

Den neste utfordringa var å få fylt att det eine elveløpet slik at bana vart landfast. For å få til offentleg finansiering også av dette arbeidet måtte dei gjere ein vri. Dei søkte om støtte til utbygging av gymnastikksal på skulen. Det gjekk i orden, og massa som vart graven ut for å gje plass til gymnastikksalen vart flytta ut i elveløpet, slik at ein kunne slå to flugar i ein smekk!

Saman med Peder i dette prosjektarbeidet stod Paul Stavseng og Karl Johan Nygård i første rekkje. Fleire andre var også med i mange og lange dugnadstimar. Det er likevel ikkje til å stikke under stol at mykje av ansvaret for framdrifta kom til å kvile på pådrivarane. Peder brukte så mange timar på dette arbeidet at Pedro sin rekneskapsførar, Johan Dyrkorn, fann grunn til å rette opp ein åtvarande peikefinger. Det får vere ei grense også for dugnadsinnsats!

Bana vart opna med pomp og prakt i 1975. Då hadde Stordal fått ei idrettsbane som ikkje berre var for fotballspelarar. Det vart også oppar-beidd løpebane og groper for kast og hoppøvingar. Likevel utvikla det seg ikkje noko friidrettsmiljø i kommunen. Det var leiken med lærkula som fenga dei fleste.

Samarbeid om produktutvikling

Dei første salongmodellane til Pedro var trauste og tradisjonelle i forma. Peder var sjølv hovudansvarleg for utviklinga av bedrifta sine nye modellar, men hadde som tidlegare god hjelp av Karen. Slik vart det i mange år framover, men Peder såg likevel behovet for å samarbeide med andre for å sikre framtidig ekspansjon. Det låg i tida ein vilje til samordning og samanslåing for å få til stordriftfordelar. Gjennom ymse stimuleringstiltak ivra også sentrale styresmakter for at mindre einingar skulle finne saman for å nytte ut vinstane som låg i ei meir samordna drift. Det kunne gjelde område som teknologisk utvikling, produktutvikling, organisasjonsutvikling og marknadsføringstiltak

Salongen Karen fekk namn etter kona til Peder. Eit solid bruksmøbel, med god støtte for kroppen.
Lansert i 1972.



både innanlands og på eksportsida. Dette var område der dei minste bedriftene ofte ville mangle ressursar til å nå fram til gode resultat. Pedro vart også med på eit samarbeidstiltak. Bedrifta var i 1971 med å starte organisasjonen Samfa; De samarbeidende fabrikker. Dei som gjekk inn i Samfa var forutan Pedro: Stordal Trevarefabrikk og P. Breivik Trevarefabrikk i Stordal, Roald Treindustri på Vigra og Sevrin Gjerset Møbelverksted på Grytestranda. Målsetninga til organisasjonen var å gje bedriftene eit løft både på produkt- og marknadsføringssida. Samfa skulle utvikle og marknadsføre heilskapelege kollektsjonar bygd opp av produkt frå dei ulike partane i samarbeidet. Dei fekk med seg to arkitektar; Kaspar Bjørkavåg og Asbjørn Synnes. Arkitektane skulle kome med innspel til produktutviklinga og syte for kraftfulle framstøytar i ulike



Ein av dei første salongane til Pedro Møbler var Siri.
Denne kom som eit resultat av Samfa-samarbeidet, men vart ikkje nokon stor-seljar.

marknader, både heime og ute. Til å byrje med var det tenkt at kolleksjonane skulle seljast gjennom bedriftene sine etablerte salsapparat. Det viste seg snart at det var nødvendig med ei koordinering også på dette området. Difor vart Kjartan Alvestad kontakta med spørsmål om han kunne ta på seg å leie eit salskontor for Samfa. Kjartan Alvestad kom frå Ekornes til stillinga som leiar i selskapet, som fekk kontor i Ålesund.

Kaspar Bjørkavåg var nyutdanna designer frå Kunst- og handverksskulen i Bergen då han i 1971 vart kontakta av initiativtakarane til Samfa med spørsmål om han kunne tenkje seg å arbeide som designer for fellesskapen. Han såg på dette som ei spennande utfordring og takka med ein gong ja. Han fekk ikkje berre oppgåva med å teikne nye produkt og bringe dei fram til ferdige møblar saman med produksjonsavdelingane i dei ulike bedriftene. Han fekk

også oppgåver på salssida og særskild ansvar for oppfølging av kundane i Nord-Noreg. Asbjørn Synnes vart seljar i Trøndelags-fylka, i Møre og Romsdal og i Sogn og Fjordane. Tanken bak denne ordninga var at designerane skulle kome nærmare marknaden og sluttbrukarane og ta med seg signal derifrå tilbake til teiknebordet. Designerane fekk også ansvaret for bedriftene sine messepresentasjonar, på Sjølyst og i København. På denne måten fekk dei to designerane førstehands kontakt med det som rørte seg på møbelmarknaden både heime og ute.

Synnes og Bjørkavåg var ikkje åleine om å møte kundane. Pedro hadde heile tida flinke salsagentar med på laget, agentar som til saman dekte heile Noreg, og som også tok med seg tilbake impulsar som kunne kome til nytte i den daglege produktutviklinga. Blant agentane som bedrifta hadde samarbeid med over mange år var sykkylvingane Astor Lade, Ole Bonesmo og Kåre Hunnes. I Trondheim var det agentfirmaet Brekke, og seinare Lie-familien, som var kontaktpunkta.



Eit anna produkt som kom til i Samfa-perioden var Swing. Stolen var funksjonell i oppbygninga og praktisk i bruk. *«Armstøttene er ikke i veien for håndarbeidet,»* heitte det i reklamen. Design: Asbjørn Synnes.

For Pedro sin del resulterte Samfa-samarbeidet i ein del nyskaping på produktsida. Det vart laga både stolar, overstoppa sofaer og sofaer med synleg treverk. Også senger og blomsterbord var Pedro innom. Impulsar kom frå dei samarbeidande arkitektane, i tillegg til at Peder sjølv teikna modellar slik han hadde gjort det heile tida. Resultatet vart at modellspekteret vart noko vidt. Det vart vanskeleg å få den rette flyten i produksjonen med så mange modellar. Kaspar Bjørkavåg meiner også at samordningsproblem mellom dei ulike bedriftene var ein av grunnane til at Samfa ikkje fekk nokon langvarig eksis-

tens: *«Det var stor skilnad på føresetnadene til dei forskjellige aktørane. Roald på Vigra var ei lita bedrift, med eit handverksmessig preg. Stordal Trevarefabrikk tenkte og dreiv industrielt, det same gjaldt etter kvart Pedro. Elles var det ikkje alltid at produktfordelinga slo like heldig ut for alle bedriftene. Når ein kolleksjon vart teikna, vart dei forskjellige einingane fordelte ut til dei ulike bedriftene. Då var det ofte slik at nokre var heldige med responsen i marknaden, medan andre delar gjekk tyngre. Slikt kunne det bli uro av.»*[2]

Det har ofte vist seg i slike samarbeidsprosjekt at det er vanskeleg å få til eit fungerande samarbeid på produktutviklingssida. Desse bedriftene vart sette saman slik at dei ikkje skulle konkurrere med kvarandre. Tanken var at dei skulle supplere kvarandre og til saman tilby eit produktutval som forhandlarar og kundar kunne vere tente med. Likevel synest det å fungere best at kvar einskild bedrift får ha hand om produktutviklingsarbeidet. Det er produktprofilen som er sjølve essensen i kvar bedrift, det som skal gje særpreg og som skal gje kundane grunn til å velje nettopp denne bedrifta framfor andre. Produktutviklingsarbeidet er det difor viktig at bedriftene følgjer tett opp og tek hand om sjølve. Dette stod også klart for Peder, og han vart etter kvart stimulert av eigne framgangar, framgangar som kom av produkt som var utvikla på fabrikken, i første rekkje av han sjølv. Samfa vart løyst opp utan dramatikk og avvikla i kontrollerte former i løpet av 1977/78.

Party-suksessen

Det var nokre tronge år heilt i byrjinga på 1970-talet. Pedro fann ikkje heilt fram til sitt særpreg og leita i nokre år før det vart klart kva som skulle vere satsingsområdet. Den første tida laga dei både puffar, syskrin og salongmøblar. Bemanninga var ikkje stor og framleis mykje basert på familiemedlemer og nær slekt. Blant dei aller første som kom inn i bedrifta var Lovise Remmen, tanta til Karen. Ho hadde tidlegare vore med og sydd fór til puffane, og ho var også med på nyefabrikken og sydde ein del når det var trong for det. Ingeborg Sørvik var også blant dei første som kom med i saumarbeidet. Karen stod litt friare utover i 1970-åra då borna hadde vokse til og greidde seg meir på eiga hand. Frå 1971/72 fekk ho eit særskilt ansvar for tilskjeringa på fabrikken.

Dei prøvde seg fram med forskjellige modellar dei første åra, men etter kvart stod det tydeleg for Peder og dei andre i bedriftsleiinga, i første rekkje

sonen Geir, at det var kvilestolar som skulle vere hovudproduktet. Andre arkitektar og andre møbelbedrifter på Sunnmøre hadde gått i førevegen og laga vellukka modellar som kombinerte det estetiske, med funksjonelle og produksjonsvennlege kvalitetar. Det gjaldt modellar som Blinken-stolen frå Hjellegjerde (1956), Siesta-stolen til Ingmar Relling og Vestlandske (1965) og ikkje minst den regulerbare kvilestolen Stressless som Ekornes lanserte i 1971. Norske møbelkundar var etter kvart vande med at det var dei sunnmørske møbelprodusentane som førte fram dei store slagerane på stolfronten.



Familiebilete frå 1973:
Frå venstre Karen, Hilde, Arild, Vigdis, Geir og Peder.

I midten av 1970-åra var det ein annan sunnmørsk stolprodusent som kom med ein stol-slager, Pedro frå Stordal. Det var bedriftseigaren sjølv som hadde teikna modellen Party, ein enkel, men funksjonell stol, som skulle selje i store tall i åra som kom. I utviklingsarbeidet hadde han også denne gongen mykje nytte av fagkunnskapen til Hagbart Johnsen som budde hos han. Det var særleg tilpassinga av putene Johnsen hjelpte til med.

Suksessen kom ikkje med ein gong. Det var ikkje så enkelt å bli sett i midten av 1970-åra. Det var ein rik flora av stolmodellar som vart presenterte kvart år. Det var ikkje vanskeleg å drukne i mengda. Men Party-modellen drukna ikkje. Peder hugsar godt responsen dei fekk då dei stilte stolen ut på den store møbelmessa på Sjølyst i Oslo: *«Vi stilte ut stolane i tre ulike fargar; dei ordinære okseblod og mokka og i tillegg to stolar i knallraud hud. Vi hadde ikkje råd til ein stor stand, så vi stod på eit hjørne. Når folk hadde gått gjennom nesten heile standen så såg dei desse to heilt raude stolane. Då snudde dei og kom inn i standen igjen. Vi selde stolar som berre det. Det var ei merkeleg oppleving!»*

Party-stolen fylte tydelegvis eit behov. Den vart eit rimeleg alternativ til Siesta og Falcon som mange tidlegare hadde nytta som suppleringsmøblar i stova. Ei mykje brukt stoveinnreiing vart i 1970-åra bygd opp av eit overstoppa salongmøblement rundt eit stovebord, ein stor hylleseksjon og ei supplerande sittegruppe med fire Party-stolar rundt eit mindre bord.

Den vesle Stordal-bedrifta som fram til midten av 1970-åra berre hadde fire-fem tilsette produserte det reimer og tøy kunne halde etter som ordrane på Party kom inn. Per Anker Vad hugsar at dei like etter Sjølyst-messa måtte arbeide seint og tidleg for å få unna ordrane som var komne inn. I tida framover vart produksjonsapparatet spesialtilpassa for å få til ein rasjonell produksjon av denne stolen. Mellom anna vart Ola Gausnes frå Ørskog henta inn for å lage nye fresar og spesialmaskinar. Etter kvart fekk dei formstøypte puter frå Westnofa. Den første tida skar dei skumplasten for hand.

I nærare tre år produserte dei knappast anna enn denne modellen. Lokalavisa Bygdebladet var på vitjing i januar 1977 nett då produksjonen av Party-stolen var i ferd med å ta av. Artikkelen gjev eit godt inntrykk av stoda på Pedro like før den store ekspansjonen byrja. Framleis var puffane med i produksjonen, for det hadde så langt vore behov for utfyllingsarbeid. Den tida var snart over. Omsetninga til Pedro var 900 000 kr i 1976 og 3,3 millionar kroner året etter! I avisa var bilete av dei fleste av dei tilsette i Pedro tidleg i 1977. På sysalen var desse avbilda: Grete Storheim, Marit Lilleås, Alvhild Arnes og Åse Bonsaksen, i maskinverkstaden var Per Anker Vad og Toralv Hove. I tillegg var eigaren sjølv, Peder J.O. Hove fotografert smilande saman med ein Party-stol i mørk hud. Han hadde grunn til å smile, for reportasjen vart avslutta slik: *«På messa på Sjølyst selde ein så mykje at det utgjorde det same som omsetninga for heile 1975. Det skulle seie litt om den framgangen ein er midt oppe i, og som det gjeld å utnytte.»* [3]



Peder med den første stol-suksessen til Pedro Møbler; Party. Allereie då stolen første gong vart presentert, på Sjølyst-messa i Oslo i 1976, viste det seg at dette møbelet hadde brei appell.



Party tyder fest. Og namnet var velvald, for med denne stolen var festen i gang for dei som arbeidde ved Pedro!

Marit Lilleås hadde byrja ved Pedro like etter nyårsskiftet i 1977. Sjølv om produksjonen den gongen var mykje konsentrert rundt Party-stolen, opplevde ho ikkje at arbeidet på fabrikken var einsformig og kjedeleg. Det kom mellom anna av at den vesle arbeidsstokken måtte vere allsidig og ta eit tak der det var trong for det. Marit fekk prøve seg både i snikkaravdelinga, med tilskjering, trekking og pakking.

Noko anna som særprega arbeidsmiljøet, i følgje Marit, var den familiære og uhøgtidelege tonen: *«Eg vart teken i mot som eit familiemedlem då eg byrja på Pedro. Peder, Karen og sonen Geir stod saman med oss i produksjonen og arbeidde. Når det var matpause sette vi oss inn på kontoret til Geir. Kontoret fungerte også som kantine.»* [4]

Hud-kuppet

Utfordringa for Peder, og sonen Geir, som kom stadig meir aktivt inn i utviklinga av bedrifta, var korleis dei skulle greie å ta unna alle ordrane med den kapasiteten dei hadde til disposisjon. Det vart etter kvart knapt med plass i det første byggjesteget. Elles var det ikkje så enkelt å skaffe nye arbeidsfolk heller. Det var ikkje arbeidsløyse i Stordal og skulle bedriftene få nye arbeidsfolk måtte dei anten få folk til å flytte til bygda eller lite på arbeidstakarar som pendla inn frå andre bygder. Peder var blant dei som engasjerte seg for å få fart på bustadbygginga i kommunen.

Han såg at bygda var avhengig av tilflytting for at industrien skulle få tilstrekkeleg arbeidskraft i åra som kom. Tilliten til at industrien skulle vekse var stor. Det gjaldt ikkje berre for denne bedrifta. Også fleire av dei andre bedriftene i kommunen var inne i ei god utvikling mot slutten av 1970-åra. Det auka presset mot kommuneleiinga for å få i stand nye område som industribedriftene kunne byggje på. Slik Peder såg det i 1977 måtte dette vere ei høgt prioritert sak for dei lokale politikarane i Stordal som nettopp hadde fått råderett i eige hus etter at Stordal i 1976 vart løyst frå fellesskapen bygda sidan 1965 hadde hatt med Skodje og Ørskog.

Det var vanskeleg å få til heilt rasjonell produksjon i det bygget dei rådde over. I det 400 kvadratmeter store bygget hadde dei ikkje eiga stanseavdeling. Karen, som etter kvart som borna voks til, kom meir med i drifta, hugsar at dei måtte låne stansene til Hove Møbler då det vart større volum i produksjonen. Tidlegare kunne dei teikne rundt malane med blyant og klippe ut hudstykka med saks. Dette vart for tungvint då produksjonen, særleg av Party, auka. Dei fekk dermed kome inn på stanseavdelinga til Hove Møbler, som då vart driven av søskenbornet til Peder, Einar J. Hove. Store delar av helgene var familien til Peder i sving med å stanse ut stykke slik at det skulle halde til produksjonen den komande veka.

I løpet av 1977 vart det klart at ei bygningsmessig utviding tvang seg fram. Teikningane var klare og hadde vore det ei stund. Men det var først då dei våga steget, og det var først då at dei hadde ressursar til å kome vidare. Hovudårsaka til det var blinkskotet, Party-stolen. Dei hadde også gjort eit heldig kjøp av huder som betydde mykje for den økonomiske utviklinga. I 1977 var prisen for hud komen ned i kr 6,50 pr. kvadratfot. Det var så gunstig at Peder og Geir skjøna at hudprisen berre ville gå ein veg i framtida; oppover. Dei kjøpte difor inn store mengder hud, ja, dei tok jamvel opp lån for å skaffe seg så



Per Anker Vad var den første som vart fast tilsett i bedrifta utan å vere familiemedlem. Per var likevel ein del av Pedro-familien frå 1969 og så lenge bedrifta eksisterte.



Utanfor første byggjesteg for Pedro med nokre av dei første tilsette. Frå venstre Siv Nygård, Karen Hove og Grete Storheim. Frå 1976.

mykje hud dei berre kunne greie å lagre – og meir til. Store parti vart lenge ståande ute hos transportøren. Det gjekk som Peder og Geir hadde trudd, prisen på hud steig, og det relativt monaleg. Ikkje mange månadene etter at dei hadde gjort innkjøpa var hudprisen pr. kvadratfot komen opp i kr 13,50. Eigarane av Pedro gjorde som alle andre, kalkulerte prisauken inn i møblane, og sat dermed igjen med ei større forteneste enn dei fleste.



Desse bygga kunne fortelje mykje industrihistorie. Fremst Kvitebuda, som ikkje ser særleg kvit ut på dette biletet. I trebygget like bak heldt Helland Møbler til i mange år. Kort tid etter at dette bilete vart teke vart Kvitebuda brent opp. Ho hadde sanneleg gjort nytte for seg dei åra ho stod …

Forretningsmannen Geir Hove

Karen minnest at Geir var ei drivande kraft i denne hudhandelen. Han var finansmann av legning og svært interessert i økonomi. Denne handelen vart avgjort på ei messe i Oslo i 1977 og då var 23 år gamle Geir sterkt engasjert på dei fleste felt i utviklinga av bedrifta. Særleg hadde han aktiv hand om salet.



Geir viste tidleg interesse og legning for å leie ei industribedrift. Her er han i kontoret i det første byggjesteget. Kontoret vart også nytta som pauserom for dei andre tilsette ved bedrifta.

Det var han som tok over oppfølginga av agentane, og som var ute på salsturar. Så snart han kunne køyre bil fekk han ei stasjonsvogn som han reiste rundt med til forhandlarane. Noko seinare kjøpte bedrifta ein utstillingsbuss som vart ein viktig arbeidsplass for Geir. Han likte seg godt ute i møta med agentar og forhandlarar, han var svært sosial av legning. Faren likte best å vere heime og arbeide med produktutviklinga. Det var også slik han såg for seg arbeidsdelinga mellom dei to i åra framover. Han såg tidleg at Geir var ei drivande kraft, utoverretta, resultatorientert og med sunn forretningssans. Det var klart at det var han av borna som etter kvart skulle ta over og drive verket vidare etter faren. Peder gav Geir tidleg oppgåver slik at han skulle stå best mogeleg rusta til å ta over ansvaret. Peder vona at det kunne skje i relativt nær framtid. Han la ikkje skjul på at han sjølv godt kunne tenkje seg å bruke meir tid ved teiknebordet.

Pedro var etter kvart blitt ein arbeidsgjevar å rekne med i Stordal. Då dei byrja å gjere alvor av planane om eit byggjesteg nummer to i 1977, var det om lag 10 tilsette i bedrifta, nokonlunde likeleg fordelt mellom sysal og snikkarverkstad. Det nye bygget vart reist i forlenginga av det første og det gav plass både for utviding av dei eksisterande avdelingane og for ei stanseavdeling.

Det var klart at Party-suksessen ikkje kunne vare i det uendelege. Kring 1978 var det behov for å kome på bana med nye gode seljarar. Peder hadde tidlegare røynt at det var modellar som var utvikla på fabrikken som hadde hatt den beste appellen i marknaden. Ofte var det slik at dei mest påkosta og eksperimentelle produkta trefte litt på sida av det dei breie kjøpargruppene etterspurde. Peder var ikkje ute etter eksperimenta, han var ute etter produkt med brei folkeleg appell, møblar med høg komfort til ein rimeleg sum. Denne bedriftsfilosofien var nøkkelen til den gode utviklinga som Pedro fekk også i åra etter at salet av Party-stolane viste ein fallande tendens.

I 1978 lukkast Pedro å få fram ein ny innertiar; Billigo. Stolen var teikna av designeren Jahn Aamodt, som bedrifta hadde hatt kontakt med sidan 1976 då han kom til Sunnmøre og Stordal som designer-stipendiat.[5] Det var ein enkel kvilestol som kom nett på det rette tidspunktet. Tidspunktet for lanseringa var ikkje tilfeldig valt. Det vart spådd at møbelbransjen ville gå inn i ein tyngre periode etter at det hadde vore nokre år med god omsetningsauke for dei fleste. Slik gjekk det også, men Pedro kom gjennom perioden med gode resultat, ikkje minst takka vere Billigo, ein kvilestol folk flest kunne ha råd til. Prisen var 595 kroner. Billigo-stolen stod i 1979 for nærare 40 % av omsetninga på 6,4 millionar kroner.



Pedro hadde eit rikt og langvarig samarbeid med designeren Jahn Aamodt. Han kom første gong til Stordal i 1976 som designstipendiat. I 1978 fekk han fram ein verdig avløysar for salssuksessen Party. Med stolen Billigo trefte designer og produsent breie kjøpargrupper. Stolen var samansett av fire delar og var så enkel å montere at sjølv … kan gjere det, heitte det i reklamen.

Sjølv om leiinga ved Pedro var tilbakehalden når det gjaldt dei mest eksperimentelle møbeluttrykka, gjekk ikkje Pedro-eigarane av vegen for å søkje assistanse hos profesjonelle designerar, slik dei også hadde gjort det i Samfa-perioden. Det var særleg Oslo-designeren Jahn Aamodt som gav nye impulsar til Pedro. Aamodt budde i Stordal i lange periodar, både i huset til Peder og Karen Hove og hos sonen Geir. Dei to ungdomane fann tonen og hadde eit kreativt fellesskap som ofte kunne strekkje seg langt ut i dei små timar. Mange gode møbelmodellar kom ut av desse prosessane. Nokre av dei hamna i møbelkatalogane til Pedro, andre kom ikkje ut over idéstadiet.



Jahn Aamodt i arbeid med ein prototype av stolen Billigo i 1978



Mellom alle arbeidsyktene på fabrikken har Peder prøvd å halde seg i fysisk form. Fotball og alpint har vore hans idrettar. Han var blant dei som ivra sterkast for å få i stand alpin-anlegget på Overøye. Her svingar han seg ned alpinbakken i heimbygda i eit av dei mange lagsmeisterskapa han har vore med i. Peder har fleire gonger blitt lagsmeister i si klasse.

Tariffavtale ved Pedro

Når bedrifta greidde å halde så låge prisar på produkta sine kjem ein ikkje utanom innsatsen til dei tilsette. Det utvikla seg som nemnt eit uvanleg nært og tillitsfullt tilhøve mellom leiing og tilsette ved Pedro. Det var ikkje lenger ei rein familiebedrift i ordet si ordinære tyding, men samhaldet var likevel så tett at dei som arbeidde i bedrifta kjende seg nett som det, ein familie. Så lenge dette var ei svært ung bedrift, hadde fleire av dei tilsette kring 1980 følgt bedrifta heilt frå starten, og fått nære band til eigarfamilien som ikkje var kjende for å spare seg, korkje yrke eller helg. Dei stod også fram som enkle og jamne stordalingar som ikkje merkte seg ut korkje med noko høgt forbruk eller med andre fakter som skulle markere at dei stod på eit anna nivå enn medarbeidarane. Tvert om, dei var som alle andre. Den nære og fortrulege tonen i arbeidsmiljøet førte til at det ikkje kjendest naturleg for fleirtalet av dei tilsette å organisere seg i møbelarbeidarane si fagforeining før tidleg på åtti-talet. I 1981 vart det slått opp i Sunnmøre Arbeideravis at leiinga ved Pedro ikkje ville godkjenne ein tariffavtale etter at åtte av dei 15 tilsette hadde organisert seg. Så lenge fleirtalet av dei tilsette i bedrifta var organiserte, plikta bedrifta etter hovudavtalen mellom partane i arbeidslivet å godkjenne dei tariffane som organisasjonane i bransjen hadde kome fram til. Det kom snart fram at leiinga i Pedro ikkje hadde avslått å godkjenne avtalen, men berre bede om tenketid slik at dei kunne få setje seg inn i kva for konsekvensar den fekk for bedrifta.



Stor stas å bli besteforeldre! Peder og Karen med det første barnebarnet, Ingrid, fødd i 1982. Til høgre farmor Nelly.

Peder hadde ikkje vore med i arbeidsgjevarforeininga før 1981 og var relativt ny når det gjaldt slike formaliserte avtalar. Han hadde vore vand med at dei gjorde opp seg i mellom på fabrikken, og så langt hadde dei greidd det utan innblanding utanfrå. Han hadde nok ønska at det kunne halde fram slik enno ei stund, men hadde ikkje vanskar med å godta at det kom ein ny part inn i fabrikkmiljøet, arbeidstakarane sin interesseorganisasjon. Dette endra ikkje det gode samarbeidsklimaet som hadde eksistert heilt frå starten av i Pedro. Det gode samarbeidet vart også understreka av den tillitsvalde i bedrifta, Steinar Lamo, då SA kunne melde at det gjekk mot semje om ny tariffavtale ved Pedro i 1981: *«Han framholder på vegne av de åtte organiserte arbeiderne ved møbelfabrikken, at Pedro Møbler er en god arbeidsplass og at forholdet mellom ledelsen og de ansatte er gemyttlig og godt.»*

Marit Lilleås Staurset hadde arbeidd ved bedrifta sidan 1977 og var blant dei som organiserte seg i 1981. Ho stadfestar at Peder ikkje var heilt fortruleg med tanken på å få fagorganisasjonen inn som forhandlingsmotpart i bedrifta. Ho opplevde det slik at sonen Geir var meir positiv til det som skjedde. Dette gjekk seg likevel raskt til, og den gode Pedro-ånda vart ikkje truga av det nye som kom inn i arbeidsmiljøet.

Vekst utan like

Peder Hove hadde framleis i 1980-åra ei aktiv hand med i produktutviklingsarbeidet. Han hadde aldri skaffa seg formell designerutdanning, men også dei profesjonelle formgjevarane måtte erkjenne at møbelfabrikanten i Stordal hadde eit talent for å utvikle modellar som både trefte motetrendane, som var funksjonelle og som appellerte til breie brukargrupper. Slik var det til dømes med kvilestolane Joker, Ringo, Galax og Pascal som vart lansert på rekke og rad frå om lag 1980, og som danna grunnlaget for ein kraftig volumvekst ved Pedro.

Etter at Pedro hadde vore gjennom ei ny, omfattande bygningsmessig utviding i 1982, og ei til i 1985, hadde bedrifta kapasitet til å utvide modellspekteret. Golvarealet hadde auka frå moderate 400 kvadratmeter i 1975 til betydelege 6 650 kvadratmeter på ti år! Ingen norsk møbelbedrift kunne vise til ein større prosentvis vekst når det gjaldt produksjonsareal desse åra. Far og son, Peder og Geir Hove, stod i brodden for ei bedrift som etter kvart talde med blant dei største i den norske møbelbransjen. Peder hadde ikkje sett for seg



Med Joker fekk Pedro ein av sine første, og kanskje viktigaste kvilestolsuksessar. Frå 1980.

Peder og Geir sat ofte saman ved rundebordet i heimen og skissa på nye møbelmodellar. Eit resultat av denne idémyldringa var stolen Ringo som slo an med eit smell mot slutten av 1982. Her Ringo Lux.



Stor stas for Ingrid å få sitje på fanget til onkel Geir og styre båt. Til høgre mamma Hilde.

Galax-stolen kom i 1984. Den bidrog sterkt til den markante omsetnadsveksten det året.



denne utviklinga då han starta med to nokså tome hender i Kvitebuda i 1960. Då var målet å skape ein arbeidsplass som kunne gje inntekter nok til han sjølv og familien. Heller ikkje då han flytte inn i eit moderne fabrikkbygg i 1970 kunne han ha førestilt seg at han sjølv innan ein femtenårsperiode skulle bli minst like stor som dei meir veletablerte kollegaene hans i møbelbygda Stordal.

Korleis kan denne eventyrlege veksten forklarast? Vi har nok med eit samanfall av fleire faktorar å gjere. Perioden frå 1973 fram til midten av 1980-åra var generelt god for store delar av den norske møbelindustrien. 1980-åra har i ettertid noko nedsetjande blitt kalla jappe-tiåret. Det var tiåret då kredittane sat lausare enn før. Bankar og andre kredittinstitusjonar kappast om å gje kundane forbrukslån som dei gjerne tok imot i tiltru til at dei økonomiske framgangstidene skulle fortsette. Styresmaktene gav slepp på mange av dei tradisjonelle kredittreguleringane og bankane stod friare enn før til å ta risiko. Det vart ein jamn forbruksvekst gjennom store delar av 1980-åra. Vanlege forbrukarar kunne, både på grunn av stabil og god sysselsetting, reallønsvekst og



lettare kredittilgang, koste på seg fleire forbruksvarer enn tidlegare. Møblar var blant desse forbruksvarene. Det same var teknologiske produkt som fargefjernsyn og stereoanlegg. Gjennom slike varer fekk forbrukarane nye møbelvanar. Vanane vart styrkte gjennom ei auka breidde i fjernsynstilboda. NRK satsa frå omlag 1970 mykje på sportssendingar som batt mange nordmenn til stolane sine store delar av helgane. Ut over i 1980-åra kom fleire kanalar og fjernsynsselskap og konkurrerte om merksemda. Det vart ikkje mindre aktuelt å skaffe seg ein komfortabel godstol å senke seg ned i då! Møblar tilpassa langvarig fjernsynstitting vart ein sterk vekstkategori. Her var Ekornes i tet med sin Stressless. Men det var plass til mange tilsvarande modellar bak Stressless. Pedro var med og fylte ut kvilestolsortimentet. Stolar som Joker og Ringo hadde dei eigenskapane som kundane spurde etter når dei var ute etter gode kvile- og fjernsynsmøblar. Joker slo til for fullt frå lanseringa tidleg på 80-talet og saman med Ringo stod Joker for 57 % av omsetninga på 18,7 millionar kroner i 1984. I 1985 kom Galax-stolen som bidrog sterkt til ein ny kraftig omsetningsauke, til 33,3 millionar i 1985.

Den rekordraske veksten i Pedro skuldast tvillaust også meir lokale føresetnader. Det gode samarbeidet bedriftene i mellom er ein sentral faktor her, og ein faktor vi skal kome nærare tilbake til. Ein annan faktor er dei tilsette ved bedrifta. Det er ikkje tvil om at dei fagleg dyktige medarbeidarane på alle nivå i bedrifta er ein viktig nøkkel for å kunne forstå framgangen. Dei nådde ein høg produktivitet og denne kom tvillaust av at arbeidarane treivst i arbeidet



Geir Hove framfor tomta der det kort tid seinare reiste seg eit stort fabrikkbygg. Denne utbygginga, som vart gjennomført i 1984 og 1985, vart den største for Pedro nokon gong. Midt på biletet Kvitebuda, der grunnlaget for møbeleventyret Pedro vart lagt.

sitt. Peder sjølv meiner at det er ein klar samanheng mellom det gode arbeidsmiljøet og den sterke framgangen bedrifta opplevde i 1980-åra. Under talen sin i samband med 30-årsjubileet til Pedro i 1990 forklara han framgangen slik: *«Vi har lukkast så godt fordi alle oss som sit her i kveld er ein familie – Pedro-familien – som alle på vår post prøver å gjere arbeidet vårt så godt vi kan. Og vi prøver å gjere tinga litt betre i dag enn vi gjorde dei i går. Det er også fordi det er kort avstand mellom oss, same kvar vi er plassert i bedrifta. Nærleik gir tryggleik og styrke og bryt ned skrankar mellom arbeidskameratar. Vi prøver å ta eit tak når det gjeld. Vi prøver å støtte kvarandre når noko står på.»*

Visst stod dei tilsette på, og dei gjorde det sjølv om dei ikkje var blant dei lønnsleiande i den norske industrien. Møbelindustrien var på landsbasis ein låglønnsindustri. Og dei tilsette i møbelindustrien i Stordal hadde lågare timelønn enn majoriteten av sine kollegaer elles i landet. Dette var lenge akseptert. Dei tilsette var viljuge til å gje bedriftene ei god handsrekning for å hjelpe dei fram i konkurransen med andre meir innarbeidde bedrifter. Fleirtalet av møbelbedriftene i Stordal kom som tidlegare nemnt i gang lenge etter at dei leiande møbelbedriftene elles i landet var etablerte. Elles var det slik at det var andre verdiar å trå etter enn høgast mogeleg lønn. På Pedro arbeidde det mange kvinner og dei var tilfredse med at bedrifta var innstilt på å gje dei fleksible arbeidstidsordningar, slik at dei kunne kombinere fabrikkarbeidet med heimlege pliktar. Og for mange var det minst like verdfullt å få arbeide i små og oversiktelege bedrifter der alle kjende seg som viktige medspelarar, der alle kjende alle og der også toppleiinga var ein del av arbeidsmiljøet, slik det var på Pedro. Til sist var det ein del levekostnader som var lågare i Stordal enn i andre område av landet. Ikkje minst gjaldt det kostnader knytte til tomtekjøp og husbygging. Dei måtte arbeide i langt fleire timar i Oslo-området enn i Stordal for å skaffe seg ein høveleg familiebustad av samanliknbar kvalitet. I Stordal måtte fabrikkeigarane sjølve trå til å byggje bustader fordi det var mangel på slike. Også Peder J.O. Hove og Pedro var med å finansiere bustader som vart tilbodne tilflytta arbeidarar.

Peder sin produktstrategi viste seg elles å vere effektiv; han kjente seg fram i marknaden og fann ut kva for produkt som kunne treffe breie straumdrag i tida. Forbrukarane fekk dei produkta dei ville ha og til prisar som dei kunne leve med. Denne breie folkelegheita prega også Peder sin kontakt med kundar, presse og medarbeidarar. Kanskje er dette eit av dei viktigaste momenta når vi skal søkje etter forklaringar på kvifor produkta til Pedro vart så vellukka;

dei trefte folk heime og folk treivst med dei. Pedro sine produkt var rett og slett triveleg selskap.

Ein siste forklaringsfaktor når det gjeld den gode utviklinga til Pedro var det tette samarbeidet som utvikla seg mellom far og son. Geir var av den handlekraftige og ekspansive typen. Som faren hadde han ikkje legning for å setje seg ned i ro og mimre for mykje over det som låg bak. Alltid var det framme planar for det som skulle skje i morgon, i neste veke og komande år. Dei var kontinuerleg i arbeid med å finne fram til nye modellar, med å optimalisere flyten i produksjonen og med å utvikle maskinar og utstyr som var spesialtilpassa dei produkta som vart laga på Pedro. Og ikkje minst var det planlegging av nye byggjesteg. Påbygginga i 1985 var omfattande. Golvflata auka då frå 2 800 til 6 650 kvadratmeter. Denne ekspansjonen vitnar om ei fast tiltru til framtida, vilje til å ofre både energi og arbeidsinnsats og ikkje minst tiltru til at medarbeidarane i bedrifta, på alle nivå, ville vere med å stå på vidare.



Takdragarane vert heiste på plass i det store påbygget som kom i 1985 og som gav plass både til nye produksjonsareal, utstillingsrom og produktutviklingsavdeling.

Det store tapet

Motorane som dreiv Pedro-skuta framover var Peder og Geir. Ikkje minst Geir. Han sparte seg ikkje og dreiv på størstedelen av døgnet for å utvikle ei bedrift som han var innstilt på å ta over ansvaret for i relativt ung alder. Frå om lag 1980 var det han som hadde posisjonen som dagleg leiar. Det vitnar om den tilliten han hadde frå omgjevnadene og dei eigenskapane som tidleg viste seg hos den unge møbelleiaren.

Difor var det eit svært tungt tap for dei som stod rundt han då Geir døydde i 1986, berre 32 år gammal. Dødsfallet kom svært uventa. Eit av dei siste grepa Geir tok var å hente inn Bjarne Parr frå Møremøbler. Parr fekk i midten av august stillinga som marknadssjef ved Pedro. Bjarne Parr fekk berre 14 dagar saman med Geir på den nye arbeidsplassen sin. Dei var saman på Herning-messa i Danmark, der Geir som vanleg var høgt og lågt og pleia kontakten med tidlegare og potensielle kundar. Nokre dagar etter at dei kom heim frå Danmark vart han lagt inn på sjukehus til det som skulle vere ein kurant naseoperasjon. Bjarne Parr fortel at han snakka med Geir berre ein time før han la seg på operasjonsbordet den 1. september 1986. Geir ville vite korleis det gjekk på fabrikken. Då vart dei samde om at dei ikkje skulle snakke meir saman den dagen, for Geir ville sikkert vere noko redusert på grunn av narkosen han ville få i samband med operasjonen. Geir vakna aldri frå narkosen. Brått var situasjonen snudd på hovudet for familien og for bedriftsleiinga. Geir hadde som alt nemnt teke over som leiar av bedrifta, han var sterkt inne på marknadssida og hadde etablert eit uvanleg rikt kontaktnett blant agentar og forhandlarar. No måtte andre kome inn og fylle det store tomromet som Geir etterlet seg. Dei første vekene etter det tragiske dødsfallet måtte den administrative leiinga, med marknadssjef Bjarne Parr, økonomisjef Stig Rødseth og produksjonssjef Magne Tøsse i spissen, gjere ein ekstra innsats slik at kundane til bedrifta fekk den oppfølginga dei hadde krav på. Det var også mykje arbeid som stod føre med å førebu møbelmessa på Sjølyst. Familien til Geir fekk den tida den trong for å kome gjennom den store sorga, og messa på Sjølyst gjekk greitt sjølv om bedrifta ikkje hadde like mange nyhende å syne fram den gongen som den hadde hatt dei siste åra. Etter kvart kom drifta inn i eit normalt gjenge igjen og gründeren sjølv, Peder, krumma nakken og tok på seg fleire arbeidsoppgåver og meir ansvar. Alle oppgåvene og utfordringane som fylte kvardagane på fabrikken hjelpte til å halde dei tunge tankane noko på avstand.

Geir sin død i 1986 råka bedrifta og familien hardt. Frå om lag 1980 hadde han fungert som leiar for bedrifta. Her er han slik mange vil hugse han, smilande og optimistisk med kvilestolen Cosby.





Contract I.

Den gode lagånda som var bygd opp på Pedro vart ikkje svekka etter den tragiske hendinga. Kanskje kom dei tilsette og eigarane enno nærare kvarandre, og dei hjelpte kvarandre med å kome vidare. Slik opplevde også Wenche Gausnes Aasen det. Ho hadde arbeidd i saumavdelinga ved Pedro sidan 1983, og hadde Karen Hove som næraste overordna. Trass i aldersskilnaden var Karen også hennar gode venninne, ei ho kunne snakke med alt om. Wenche opplevde at Karen og Peder gjekk rundt og samtala med dei tilsette allereie første dagen etter den tragiske hendinga. Det var sterkt å ha store, staute fabrikkeigar Peder gråtande framfor seg, minnest ho. Dei tilsette gjekk saman om å oppmuntre familien og hjelpe dei i gang igjen. Dei kom saman fram til at beste måten å heidre Geir på var å føre bedrifta vidare slik han ville ha gjort det, med pågangsmot og innsatsvilje.

Satsing på møblar for offentlege miljø

Allereie medan Geir var i aktivitet hadde Pedro byrja å arbeide mot kontraktsmøbelmarknaden. Dei første stega på dette feltet vart tekne alt i 1978. Kontraktsmøblar er møblar til offentlege institusjonar og store private kundar som bankar, forsikringsselskap, hotell og restaurantar. Designeren Jahn Aamodt var blant pådrivarane for å få bedrifta til å satse på kontraktmøbelmarknaden som var i kraftig vekst kring 1980. Både private aktørar og det offentlege la ned store ressursar i nybygg, mellom anna vart det ei storstilt satsing innan eldreomsorga og dei nye eldreinstitusjonane skulle fyllast med solide og funksjonelle bruksmøblar. I denne marknaden ville også Pedro gjere seg gjeldande.

Contract bord.



Pedro fekk fram ei rekkje gode møblar for kontraktsmarknaden. Første produkta var teikna av Jahn Aamodt; Contract stol og Contract bord. Jahn Aamodt hugsar første gongen han introduserte ein kontraktmøbelmodell for Geir Hove. Det var i 1978: *«Jeg viste en laminert del som jeg hadde med meg fra Teknologisk Institutt og spurte om de kunne få laget denne. Det var ikke noe problem, sa Geir. Så viste jeg en pute og spurte om de greide å få til den også. Igjen tok Geir utfordringa på strak arm, og dermed var vi i gang med produksjonen av Contract 1,»* fortel Jahn Aamodt. Noko seinare kom Basisserien og Cafena. Denne satsinga kom som eit godt supplement til Pedro sine modellar for heimemarknaden. Ofte var det slik at dei to marknadene hadde ulike rytmar. For heimemarknaden var salet best haustmånadene og i tida før



Contract. Design: Jahn Aamodt.
Det var designeren Jahn Aamodt som introduserte Pedro til kontraktsmarknaden. Stolen Contract var eit produkt som følgde bedrifta i mange år framover. Her Contract III.



Yngstedotra Vigdis byrja som kontormedarbeidar på Pedro i 1983. Etter ei tid vart ho kontorleiar. Det var ho til 1993, då ho gjekk inn som leiar for produktutviklingsselskapet Inter Design AS.

jul, medan dei offentlege innkjøparane spreidde aktiviteten meir jamt utover heile året, og med minst like god aktivitet om vinteren som om hausten.

Den første tida vart det ikkje gjort spesielle grep for å skilje kontraktsmøbeldelen frå produksjonen for heimemarknaden. Også salsapparatet var samkøyrt i starten, men ein satsa etter kvart på meir eksport og tilsette Karl Peter Spjelkavik som eksportsjef. Med utvikling av modellar for offentlege miljø kom behovet for styrking av salsapparatet også her og Kjell Opsvik vart tilsett som salssjef for ein periode frå 1982. I 1987 vart det tilsett ny marknadsansvarleg for kontraktdelen; Jens Arne Ødegård. Ødegård var tidlegare tilsett ved Møremøbler, landets leiande kontraktmøbelprodusent. Det same var marknadssjef Bjarne Parr. Gjennom å få desse to med på laget fekk Pedro eit framifrå utganspunkt for å vinne feste i den krevjande kontraktsmarknaden som tok godt imot bedrifta sine funksjonelle, marknadstilpassa og prisgunstige produkt.[6] I eit intervju med Møbelhandleren i 1989 fortalde Jens Ødegård litt om salsstrategien til Pedro dei første åra bedrifta var inne i kontraktssektoren: *«Vi bruker helt konsekvent våre forhandlere som distributører, også på kontraktssiden. Forhandlerne fungerer også som en korreks for å justere eventuelle mangler, feil eller ønsker vedrørende nye modeller.»*[7]

I same intervjuet understreka bedriftsleiaren sjølv verdien av tett kontakt med salsapparatet og brukarane. *«Det ligger mye latent informasjon i markedet,»* sa Peder til Møbelhandleren i 1989. Den same strategien som var grunnlaget for framgangane i heimemarknaden, marknadstilpassing, ville bedrifta følgje innan den offentlege sektoren. Og strategien gav raskt resultat. Det første store prestisjeoppdraget gjekk til Staten. I 1987 vart det levert 1400 stolar til regjeringsbygget.

På denne tida bygde bedrifta opp ei eiga design-avdeling; Inter Design. I avdelinga var det i 1989 tre stillingar på årsbasis. Peder sjølv var aktivt med i arbeidet i avdelinga. I tillegg hadde bedrifta nær kontakt med designerar som Jahn Aamodt, Svein Asbjørnsen og Olav Rolf Tysnes.

Også den merkantile sida vart styrka i løpet av 1980-åra. Yngste dotter til Karen og Peder, Vigdis, vart tilsett i bedrifta i 1983 som kontormedarbeidar. For første gong vart det investert i data på huset. Ein IBM 32-maskin vart innkjøpt gjennom data-samarbeidet Stordal Industrier AS. Det letta arbeidet når ein kunne gå vekk frå blåpapir-kopiar og gå over til eit nytt ordre-, fakturerings- og lønnssystem på data. Med nytt produksjons- og administrasjonsbygg i 1985 på 3 000 kvadratmeter, vart det 10 flotte kontorplassar i ny kontorfløy.



Pedro tok tidleg i bruk moderne datateknologi. Dei første åra vart datamaskinene berre nytta på kontoret for å forenkle dei administrative rutinane og arbeidet med oppfølging av ordrar. Etter kvart vart datateknologien eit avgjerande hjelpemiddel også i produksjonen. I februar 1984 kunne Vigdis bytte ut blokk og blyant med datamaskinar.

Ut i den store verda

Lenge var det den norske marknaden bedrifta vende seg til. Den første spede kontakta bedrifta fekk med eksportmarknaden var tidleg i 1970-åra då nokre av bedrifta sine syskrin vart selde til Tyskland og Sveits.[8] Etter denne meir tilfeldige kontakta med utlandet, gjekk det fram til 1980-åra før Pedro satsa målmedvite på eksport. I Noreg hadde bedrifta vunne fram gjennom satsing på folkelege og rimelege modellar. Til utlandet var det uråd å selje dei rimelege produkta. Grunnen til det var at dei lokale produsentane i dei ulike landa sjølve greidde å forsyne eigne marknader med billege møblar. I tillegg kom transportkostnadene frå Noreg. Det norske møbelprodusentar kunne ha von om å vinne fram med var kvalitetsgode produkt som ikkje allereie vart laga i dei ulike eksportmarknadene. For heimlege møbelfabrikantar var det regulerbare kvilestolar eller andre gode stolmodellar som Siesta, i tillegg kontraktsmøblar med klåre brukarfordelar, det måtte satsast på.

Pedro hadde nett desse produkta, både kvilestolar med høg komfort og funksjonelle kontraktsmøblar. I første omgang var det nabolanda Sverige og Danmark det vart satsa på. I Sverige hadde bedrifta eit samarbeid med Utgård Mestermøbler på Hareid, gjennom salsselskapet Comfort AS. I Danmark satsa dei hardt på å vinne fram gjennom direkte innsats frå eiga marknadsavdeling. Marknadssjef i Pedro Møbler var gjennom ei årrekkje Bjarne Parr. Han hadde

Arild kom til Pedro i 1987 etter å ha arbeidd i offshore-næringa ei tid. Han vart dataansvarleg ved bedrifta.





lang leiar- og salserfaring frå møbelindustrien då han tok til i Pedro. Etter at Geir brått gjekk bort i 1986 vart Bjarne Parr ein av dei næraste medarbeidarane til Peder, ein han kunne drøfte dei fleste spørsmål som var knytte til fabrikkdrifta med.

Bjarne Parr fortalde i 1989 om korleis dei vann innpass i den danske marknaden. *«Vi lastet opp en trailer og dro på turne i Danmark. Sammen med tre agenter pakket vi oss ut og inn av hoteller der vi hadde invitert danske forhandlere. Responsen var svært god. Vi etablerte også nye kontakter … Vi ble aldri ferdige til å reise videre før midnatt. Neste dag var det på'n igjen grytidlig. Du bør vente lenge med å spørre om det frister til gjentagelse»*, sier han.[9]

Resultatet var likevel så godt at marknadssjefen meinte at framstøyten i Danmark var slitet verdt.

I tillegg til sal i dei nordiske landa satsa Peder relativt tidleg på å vere representert i USA, der det var mange kjøpesterke kundar. For 1989 hadde bedrifta ein eksportdel på 20 % av totalt sal.

For å få ein god balanse i produktmiksen hadde leiinga ved Pedro ei målsetning om å få kontraktmøbeldelen opp i 50 % av omsetninga. Det var ambisiøst, men ikkje urealistisk. I 1987 utgjorde kontraktmøblane 26 % av omsetninga, medan delen året etter var auka til 36,8 %.

Maxim var ein kvilestol med innebygd skammel. I reklamen vart det nemnt at det også var mogeleg å sove godt i ein Maxim. Stolen vart lansert i 1986.



Heimen til Peder og Karen Hove var open for agentar og andre vener av Pedro. Kakene og lefsene til Karen stod høgt i kurs.



Inter, som vart lansert i 1988, utvikla av Inter Design AS

Gode naboar

Pedro hadde blanda erfaringar med samarbeid mellom ulike møbelbedrifter. Allereie tidleg i 1970 hadde Peder vore med å ta initiativet til Samfa som skulle gje dei samarbeidande bedriftene hjelp på område der dei kvar for seg var for små til å lukkast. Samfa vart ikkje nokon suksesshistorie, og Pedro var i ettertid forsiktig med å engasjere seg i tilsvarande tiltak. Det vil ikkje seie at leiinga ved Pedro gjekk av vegen for å søke samarbeid med andre møbelfabrikkar. Tvert om var samarbeid på tvers av bedriftsgrensene kanskje ein av dei fremste grunnane til at Pedro og fleire av dei andre stordalsbedriftene greidde seg så godt som dei gjorde – lenge. Vi har tidlegare sett at Peder fekk hjelp av underleverandørar då han dreiv i Kvitebuda og laga puffar. Både Stavseng & Lied og P.R. Korsedal leverte treverk til den unge puffe-produsenten slik at han slapp å halde seg med snikkarmaskiner sjølv. Det hadde han korkje plass til eller råd til å skaffe seg dei første åra. Før dei fekk stanseavdelinga var det stanseapparata til Hove Møbler som skaffa fram hudstykka i Party-stolane.

Dette samvirket på tvers av bedriftsgrensene heldt fram, for Pedro sin del også etter at bedrifta var relativt velutrusta og disponerte fleire tusen kvadratmeter golvplass. I dei fleste av møblane som Pedro laga var det laminerte tredelar. Dei var det i hovudsak laminatspesialisten Hove Møbler AS i Stordal som produserte. Samarbeidet mellom Hove Møbler og dei andre stordalsbedriftene var gunstig for begge partar. Hove Møbler fekk eit så stort volum at



Møbelbedriftene i Stordal konkurrerer mot kvarandre, men står også saman når dei kan ha nytte av det. Her er representantar for alle møbelbedriftene i Stordal i siste halvdel av 1980-åra. John Peder Aarflot frå Aarflot Møbler, Asle Olsen frå Hove Møbler, Peder Hove frå Pedro, Sindre Helland frå Helland Møbler og Sveinung Ørjasæter frå Stordal Møbler. (Foto: B.E. Siem Knudsen)

bedrifta kunne utvikle produksjonsutstyret slik at ho vart mellom dei mest effektive og fleksible laminatprodusentane i landet. Det hadde vore vanskeleg for dei andre møbelfabrikantane i kommunen å nå det same utstyrs- og kompetansenivået som Hove Møbler etter kvart rådde over.

Ei anna spesialbedrift som kom fram i Stordal var Simek, grunnlagt av eigaren av Helland Møbler, Sindre Helland. Her kunne bedriftene kjøpe metallbeslag og andre metalldelar som også var nødvendige i møbelproduksjonen.

Elles etablerte dei eit selskap som stod føre utviklings- og prosjekteringsarbeid på datasida, Stordal Industrier AS. Også dette ville det ha vore vanskeleg for dei enkelte bedriftene å rekkje over sjølve. I alle fall var det slik dei første åra datateknologien gjorde seg gjeldande i møbelindustrien, midt i 1980-åra. Då var dette ukjent for dei fleste og det var høge kostnader knytte til kjøp av utstyret. Fellessatsing på datasida gjorde at stordalsbedriftene tidleg kunne ta i bruk arbeidssparande prosessar, noko som etter kvart styrka konkurransekrafta i ein industri som så langt hadde vore relativt arbeidskrevjande. Peder såg på samarbeidet i Stordal Industrier som ein døropnar for ein tettare dialog mellom Stordal-bedriftene på teknologisida: *«Det var eit samarbeidsselskap der vi kunne møtast og diskutere felles utfordringar. Eg trur du kan seie at det selskapet laga litt meir opne dører mellom fabrikkane. Vi kom saman og fekk diskutere, ikkje berre dette med data og innkjøp, men også andre saker som vi hadde felles interesse av.»*



Frå juleavslutninga i desember 1986. Det var godt å kunne puste ut etter køyret som alltid brukte å vere framfor jula. I sofaen sit frå venstre Toralv Hove, Aslak Staurset og Per Anker Vad. Framme Liv Hauge.



Møbelmessene var viktige møtepunkt mellom produsentane og marknaden. Her vart nye kontaktar knytte og gamle samband haldne ved like. Midt på biletet er agent Alf Bjørdal i samtale med ein kunde. Han hadde ansvaret for salet på Austlandet. Til høgre Peder Hove.

Bedriftene tok også felles løft på opplæringssida. Her fekk dei til eit fruktbart samarbeid med møbelarbeidarforeininga i Stordal. I 1989 starta 100 møbelarbeidarar i Stordal på ei utdanning som skulle sikre dei fagbrev i tapetserar- eller snikkarfaget. Det var fram til då Noregs-rekord i fagopplæring.

Bedriftene i Stordal samarbeidde på ei rekkje felt, men dei var på same tid harde konkurrentar. Også konkurransen kunne verke stimulerande, fortalde Bjarne Parr i eit intervju med avisa Dagen: *«(Konkurransen) har verka positivt, kvar bedrift lyfter seg sjølv etter «håret», ein skal helst vere betre enn alle andre. Dette verkar skjerpande på konkurransen, meiner Parr.»*[10] Parr fekk støtte for vurderingane sine frå forskar Egil Wulff ved Sintef som hadde granska einsidige industristader for å sjå korleis dei greidde å omstille seg etter endra rammevilkår. Wulff peika på at bedrifter i kommunar som Stordal, kunne trekkje fordelar av at dei var med i eit næringsmiljø med mangeårig kompetanse innan materialteknologi, design, eksportsamarbeid og ei rekkje andre forhold. Også Wulff peika på konkurransen som stimulerande. Den kunne vere med å gje større idétilfang og sikre tilgangen på gode underleveransar av ulike slag.[11]

Livslang læring

Peder fekk ikkje nokon omfattande skulegang. Eit halvårig handelsskulekurs var heile den formelle ballasten, ved sida av den obligatoriske folkeskulen og søndagsskulen. Han oppdaga etter kvart at mora sitt råd om å skaffe seg ei god utdanning ikkje berre var tome ord. Han såg at dei formelle kvalifikasjonane burde ha vore betre på mange område, ikkje berre innafor det bedriftsøkonomiske feltet. Etter at Pedro hadde byrja å engasjere seg i eksportretta aktivitetar, var det leitt å ikkje kunne kommunisere med potensielle kundar på andre språk enn norsk. På denne måten gjorde han seg heilt avhengig av gode hjelparar.

Når det gjaldt den tekniske delen av møbelproduksjonen, kunne det sikkert også ha vore nyttig med formelle kunnskapar, men på dette området gjekk utviklinga så fort at det kunne vere like greitt å lære etter kvart. Teknisk interesse og teknisk innsikt hadde Peder alltid hatt, heilt frå han dei første etterkrigsåra byrja å dreie penneskaft saman med brørne Almar og Peder Sæter. Han kunne sikkert ikkje fått nokon betre teknisk skulering enn han fekk av desse karane.

Elles var Peder med på mange kurs og samlingar der tekniske og produksjonsrelaterte tema stod på dagsordenen. Mellom anna var Peder ein sikker deltakar på dei såkalla Erfa-samlingane som vart skipa til med faste mellomrom. På Erfa-møta var det i første rekkje dei teknisk ansvarlege på dei forskjellige bedriftene som var med, mange av dei var ingeniørar. Peder var ein av dei få bedriftseigarane som var blant dei faste gjengangarane. Han har teke vare på programma for nokre av dei første Erfa-møta han var på. Av programmet frå møtet på Union Hotell i Geiranger i 1980 går det fram at det var spørsmål knytte til lakkering og overflatebehandling som då stod i fokus.

I 1983 fekk deltakarane informasjon om ulike limtyper og maskinar for samanføying av møbeldelar. Dette var heilt konkrete problemstillingar som Peder kjende på kroppen kvar dag og som han gjerne tok eit tak for å vere med å løyse på beste måte. Han noterte flittig frå dei samlingane han var på, og hadde heile tida i tankane korleis dei impulsane han fekk kunne kome praktisk til nytte i eiga bedrift.



Paganini vart første gong lansert på Møbelmessa i 1989 og gav eit godt bidrag i kontraktskolleksjonen. Design: Jahn Aamodt, NIL-I.D.



Nuevo, ein lett kvilestol. Stolen vart lansert i 1990.

Sess var eit spennande og friskt supplementsmøbel. Pedro lanserte modellen i sin kolleksjon i 1988. Design: Inter Design AS



Bransje-engasjement

Pedro var i 1980-åra i ferd med å bli ei moderne Oskeladd-historie. Peder J.O. Hove opplevde auka pågang frå media som ønskte å få svar på korleis det kunne vere mogeleg å byggje opp ei livskraftig og stor industribedrift frå grunnen i eit land der industrisektoren generelt var på retur. Peder var oppriktig då han peika på laginnsatsen frå familien og frå den stadig veksande arbeidsstokken som den viktigaste suksessfaktoren.

Det var ikkje berre media som interesserte seg for den vitale møbelgründeren. Også bransjeorganisasjonane ville ha ein del av engasjementet og arbeidskrafta hans. Peder hadde lenge halde ein viss avstand til organisasjonane i arbeidslivet. Ein viktig grunn til det var tidsmangel. I åra han heldt til i Kvitebuda var det vanskeleg nok å få timane til å strekke til for å få unna produksjonen om han ikkje i tillegg skulle engasjere seg i organisasjonsarbeid. Han fann likevel tid til å engasjere seg i lokalpolitikken, for han var heile tida interessert i samfunnsbyggande arbeid, og han såg verdien av offentleg tilrettelegging for næringslivet. I fire periodar sat han i kommunestyret i heimkommunen.

I 1990 tok han også steget inn i bransjeorganisasjonen, Møbel- og Innredningsprodusentenes Landsforening, MIL. Det var under landsmøtet i Lillehammer at han vart valt inn i styret i organisasjonen. Og Peder var ikkje typen som heldt meiningane sine for seg sjølv. I eit stort oppslag i Sunnmørsposten i

Adel-serien blei utvikla og tatt opp i kolleksjonen i 1991.
Design: Erling Drange N.I.L.





Specter, design Olav Rolv Tysnes. Tysnes var ein erfaren møbeldesigner med bakgrunn i formgjeving for heimemøbelmarknaden. Mellom anna med Specter viste Tysnes at han også meistra formgjeving for den offentlege marknaden.

Peder har likt seg godt ved teiknebordet. Han har teikna mange av Pedro sine beste fulltreffarar, mellom dei den beste fulltreffaren av dei alle; Party. Biletet er teke i 1990.

samband med landsmøtet, lanserte han ein tanke som han også tidlegare hadde lufta: Norske styresmakter burde engasjere initiativrike ungdomar for å marknadsføre og selje norske møblar utanlands. Kring 1990 var det klart at dersom dei norske møbelbedriftene skulle greie å hevde seg i den stadige sterkare konkurransesituasjonen måtte dei i større grad enn tidlegare selje møblane sine i utlandet. Den norske marknaden vart for liten. Samstundes var det slik for mange av dei mellomstore møbelbedriftene, som Pedro, at dei mangla ressursar til å vinne fram i marknadene ute. Det kravde både kapital, kontaktnett og ikkje minst kulturell og språkleg kompetanse. Peder såg for seg at seljarkorpset skulle presentere gode norske modellar frå fleire fabrikkar, og ikkje arbeide for konkrete produsentar.

Når det viste seg at det var vanskeleg å følgje opp forslaget, var det kanskje her hovudproblemet låg. Kven skulle avgjere kva for modellar som skulle seljast? Dersom nokre fabrikkar ikkje fekk vere med på lanseringa, var det rett at statlege midlar vart nytta til å subsidiere enkelte fabrikkar framfor andre? Tankane til Pedro-sjefen vart likevel med i det vidare arbeidet som Eksportrådet stod for i åra som kom. Men i staden for salsframstøytar for konkrete modellar, vart det heller satsa på marknadsføring gjennom dei tradisjonelle møbelmessene, i tillegg til at unge norske formgjevarar vart hjelpte fram gjennom pristevlingar og utstillingar, mellom anna.

Pascal var ein av front-modellane då 1990-kolleksjonen vart presentert. Den vart omtala som mjuk, tiltalande og med god sitjekomfort. Stolen vart første gongen vist på møbelmessa i Oslo i 1987.





Karen hadde i mange år ansvaret for saum- og stanseavdelinga. Ho tok seg av opplæringa av dei tilsette i desse avdelingane. Karen var ein viktig miljøfaktor i bedrifta.

Bakke-kontakt for designerar

Offentleg satsing på god møbelformgjeving, eller mangel på slik satsing, var ein annan av Peder sine kjepphestar. Som vi har sett hadde Peder ei spesiell interesse for møbeldesign og formgjeving. Han hadde sjølv gjeve form til modellar som gjekk i store tal og som var grunnlaget for at Pedro vart ei stor møbelbedrift. På den andre sida registrerte han at det offentlege brukte ressursar på utdanning av møbeldesignerar som knapt nok fekk igjennom nokre av ideane sine i møte med produksjonsmiljøet.

Han stilte spørsmålet om det var for stor avstand mellom den teoretiske og estetisk orienterte designutdanninga i dei store byane og det levande produksjonsmiljøet, til dømes på Sunnmøre. Møbelbedriftene på Sunnmøre hadde gjennom den nære soga si vist at dei kjende behova i marknaden og at dei laga møblar som folk flest ville ha. Det var meir enn fleirtalet av dei skuleutdanna designerane kunne seie. Særleg var det eit stort gap mellom det dei profesjonelle møbeldesignerane teikna og det møbelkjøparane ville ha i heimemarknaden. Det var betre samanfall i den veksande marknaden for offentlege miljø. Her var det oftast skuleutdanna arkitektar som stod for innkjøpa og dei prioriterte møblar som var teikna av kollegaer.

Peder gjekk nokså friskt inn i denne dialogen med dei profesjonelle designerane, og truleg kom begge partar styrka ut på den andre sida. Peder tok inn i bedrifta fagleg skulerte designerar som Kaspar Bjørkavåg, Jahn Aamodt, Olav Rolf Tysnes, Svein Asbjørnsen og Nils Seiersten. Dette var designerar som kjende dei krava produksjonsbedriftene stilte både når det gjaldt produksjonstilpassing av produkta og tilpassing til behov som var i marknaden.

Diskusjonen som Peder var med å setje i gang resulterte også i at designutdanninga, i første rekkje i Oslo og Bergen, etablerte eit tettare samarbeid med møbelbransjen. Studentane fekk gjennom eit opplegg som vart etablert i 1997, i regi av Norsk Møbelfaglig Senter i Sykkylven, tilbod om praksisplassar i bedrifter både i produksjons- og handelsleddet. Peder hadde nådd det han ville; designstudentane fekk tidleg ei betre forståing for den bransjen dei seinare skulle arbeide for, og dei kundane dei skulle teikne møblar for.



Kirsten Amdam Hove var ein av dei første som byrja i saumavdelinga på Pedro. Ho er gift med bror til Peder, Einar.

Pedro-ånda

Dei fleste av dei som har arbeidd ved Pedro Møbler snakkar gjerne om det som vert kalla Pedro-ånda. Kva var dette for ei ånd? Skilte miljøet ved Pedro seg ut frå andre bedrifter i Stordal, der det også var eit nært og fortruleg samarbeid mellom leiing og tilsette? Kva var så spesielt med Pedro som gjorde at dei som har hatt nær-kontakt med bedrifta snakkar om ei spesiell atmosfære mellom fabrikk-veggane? Når vi skal søkje svar på desse spørsmåla, kan det vere nyttig å ta utgangspunkt i at Pedro var ei familiebedrift. Dei første ti åra var det stort sett berre familiemedlemer som hadde oppgåver ved Pedro. Det førte til at bedriftsleiinga var uformell og direkte og dei utfordringane som bedrifta møtte vart tekne opp i lunsjpausa der alle dei tilsette var samla. Slik heldt det fram også etter at det vart tilsett eksterne medarbeidarar utover i 1970-åra.

Ein heilt avgjerande person når det gjaldt bygginga av lagånda på Pedro var Karen. I familiar er det gjerne ho mor som må gå i mellom og glatte over når det dukkar opp kontroversar. Kontroversar kunne det også vere på Pedro. Det var sterke personar på bedrifta som hadde klare meiningar om kva retning bedrifta burde gå i. Karen kunne stille seg imellom som ein bergingsplanke når meiningsskilnadene var på det sterkaste. Ragnhild Flåen som byrja på tilskjerings- og stanseavdelinga i 1980, fortel at Karen hadde eit unikt lag med alle slags menneske. Ho såg at alle kunne brukast, alle hadde sine sterke sider, også dei som kanskje trong noko meir tid for å få arbeidet frå hendene. Ved å sjå menneska bak arbeidstakarane og namna på lønnslistene, var Karen meir enn dei fleste med på å byggje ei bedriftsatmosfære som verka motiverande på dei tilsette og fekk dei til å yte meir.

Vi har også vore inne på andre faktorar som førte til eit særleg nært tilhøve mellom eigarfamilien og dei tilsette. Den brå bortgangen til sonen Geir i 1986 sveisa utan tvil dei som var på Pedro saman i eit tettare lagnadsfellesskap. Dei skulle saman vise at dei greidde brasane, mellom anna for å heidre minnet etter Geir. Elles talte det nok med at Pedro vart etablert seinare enn dei andre møbelbedriftene på Sunnmøre. Bedrifta var som ein Espen Oskeladd, ung og framtøken, dristig og viljesterk. Dei som arbeidde på Pedro hadde ikkje fått så mykje opp i hendene, dei følte alle at dei hadde vore med å kjempe bedrifta fram til den posisjonen ho var i. Dei tilsette kjente ein stor grad av medeigarskap i Pedro sine framganger, noko som også var med å skape den spesielle Pedro-ånda. – Vi var stolte over kva vi hadde fått til alle vi som arbeidde ved Pedro, fortel Wenche Gausnes Aasen som var tilsett ved bedrifta frå 1983 til 1995.



Toralv Hove følgde bedrifta heilt frå tida i Kvitebuda fram til han vart pensjonist i 1993. Også seinare hjelpte han til ved behov. Toralv døydde i 2004.



Dei tilsette ved Pedro Møbler samla utanfor fabrikken i samband med 30-årsjubileet i 1990. Første rekkje: Laila Flo, Alfhild Alnes, Anne Karin Grønvold, Anita Skarshaug, Turid Farstad, Eldbjørg Remmen, Bjørghild Kragset, Ingjerd Øyen, Anne Øyen, Lillian Gudmestad. Andre rekkje: Lise Busengdal, Jan Willy Feøy, Lilly Oterhals, Wenche Gausnes Aasen, Aud Ramsvik, Marit Støle Gausnes, Liv Fløtre, Sølvi Lied, Jorunn Rasmussen, Ann Katrin Walgermo, Kari Slettebak, Heidi Farstad. Tredje rekkje: Tore Hove, Stig Nakken, Knut Bertil Støle, Edel Fedje, Åshild Fagerlid, Kirsten Hove, Eli Sæter, Ann Kristin Titlestad, Elisabeth Neprud, Ragnhild Flåen, Åse Bonsaksen, Bergljot Larsen, Roger Hauge. Fjerde rekkje: Jon Peder Øie, Johnny Titlestad, Per Arne Måøy, Tommy Møller, Arvid Hjelmseth, Solgunn Ramsvik, Anne Marit Johansen, Conny Staurset, Bente Vad, Jon Hjelmseth, Arne Bjørkedal, Vigdis Hove, Arild Hove. Femte rekkje: Otto Nakken, Odd Jemtegård, Endre Sæterøy, Bjarne Sæterøy, Peder Hove, Karen Hove, Bjarne Parr, Anders Hallstenson, Lars Sunde, Jens Ødegård, Magne Tøsse, Toralf Hove, Jon Åsen, Per Anker Vad, Per Jemtegård.



Det har vore eit fortruleg og nært tilhøve mellom tilsette og leiing ved Pedro. Her er dei tillitsvalde ved Pedro samla under 30-års-festen i 1990. Frå venstre Åshild Fagerli, Hilde Nilssen og Ragnhild Flåen.

Modell Cobra stablestol kom på marknaden i 1992. Design: Inter Design AS.



Kvalitets-puffet

Hausten 1990 vedtok styret i Pedro Møbler at det skulle gjennomførast ei kvalitetsvurdering av alle sider ved møbelproduksjonen. Vedtaket var ikkje grunngjeve med stor misnøye med det arbeidet som vart utført i dei ulike delane av verksemda, det var heller motivert av ei erkjenning av at ei moderne industribedrift må ha eit kontinuerleg fokus på kvalitetsdimensjonen for å kunne henge med i konkurransen. Då prosjektet skulle introduserast for dei tilsette vart uttrykket *«Ei kjede er ikkje sterkare enn det svakaste leddet,»* brukt. Det gjaldt ikkje minst for møbelindustrien. Det ville hjelpe lite med god innsats i salsleddet dersom dei på golvet leverte produkt med feil. På den andre sida hjelpte det lite om dei på golvet hang i stroppen dersom leiinga ikkje gjorde jobben sin med å profilere bedrifta utover på ein positiv måte.

Prosjektet starta i januar 1991 med gjennomføring av fleire seriar med kartleggingsintervju både blant tilsette, kundar og leverandørar. Her fekk dei fram både sterke og svake sider ved måten Pedro hittil hadde blitt driven på, og forslag til tiltak som kunne gjere totalkvaliteten til bedrifta betre. Og nettopp totalkvalitet vart den raude tråden i prosjektet som fekk namnet «Puffet», eit namn som hadde ei klar tilknyting til Pedro si forhistorie. Etter at prosjektet var i hamn, var det meininga at kvalitetsarbeidet skulle ha kome i faste former slik at det vart ein ny måte å tenke på i alle nivå i bedrifta.

Ulempa med slike prosjekt kan ofte vere at dei vert lite konkrete, at mykje tid går vekk til å lage visjonar som det er vanskeleg å nå. Ved Pedro prøvde dei å styre unna denne fella. Brei involvering av alle tilsette vart praktisert gjennom heile prosjektperioden. Det vart gjennomført samlingar der alle dei tilsette var med og det vart oppretta såkalla «Oppgåveorienterte grupper» der dei tilsette i produksjonen fekk like mykje ansvar for å finne fram til løysingar som dei tilsette i administrasjonen. Dette var ikkje vanskeleg å få til å fungere på Pedro. Her var det tradisjon for å gje dei tilsette tillit og ansvarsfulle oppgåver. Etter kvart hadde det kome ein del nye tilsette ved Pedro. Nokre av desse var unge og kunne kanskje trenge ei innføring i det som var kjent som Pedro-ånda. Kvalitetsprosjektet kunne nyttast også i ein slik samanheng. Det ein ville fram til var rett og slett å vise verdien i det som alltid hadde motivert Peder og Karen i deira bedriftsleiing: Alle medarbeidarar skal kjenne at dei er like viktige for at bedrifta skal gå godt. Eller som Peder sa det under ei samling for dei tilsette på Union Hotell i Geiranger i 1993: Totalkvalitetsbegrepet omfattar med andre ord alt vi alle saman gjer frå vi kjem på jobben til vi går heim.[12]

Kvalitetsarbeidet vart på denne måten også ei form for lag-bygging, alle skulle bli trygge på sin plass i fellesskapen. Dette lagbyggingsarbeidet vart ikkje mindre viktig etter at Pedro ekspanderte og tok over to etablerte møbelfabrikkar.

Konkrete arbeidsoppgåver

I Totalkvalitetsprosjektet til Pedro vart det sett ned Oppgåveorienterte grupper som skulle ta for seg ulike delar av bedrifta og foreslå tiltak for å fremje kvaliteten i arbeidet. Her er nokre av oppgåvene som dei tverrfaglege prosjektgruppene fekk å arbeide med:

August 1991. Gruppe 1 og 2. Oppgåve: Tiltak for å betre kvalitetskontrollen, stoppe feil tidlegast mogeleg i produksjonen. Gruppe 3. Oppgåve: Definere kvalitetsstandard for den mjuke delen av produktet. Gruppe 4. Oppgåve: Betre produksjonsplanlegging/innkjøpsrutinar.

September 1991. Gruppe 1 og 2. Oppgåve: Forslag til betre klima i produksjonslokalet. Temperatursvingningar, sollys, lakk, limdunst. Gruppe 3. Kartlegging av reklamasjonar.

Oktober 1991. Gruppe 1. Oppgåve: Betre lys/plass for malar ved stanse. Gruppe 2. Oppgåve: Vurdere hudtyper/leverandørar for best mogelege produkt.

Installasjon av datastyrt interntransportsystem i saumavdelinga i juli 1992 var eit av dei konkrete resultata av kvalitetsprosjektet ved Pedro.



Det var tett samarbeid mellom marknads- og produktutviklingsavdelingane ved Pedro. Her er det gjennomgang av ein ny modell: Frå venstre Bjarne Parr, Peder Hove, Kåre Solhjem og Aslak Staurset.



Alf Bjørdal var gjennom ei årrekkje agent for Pedro på Austlandet.



Med kjøpet av Sverre Møbler i Liabygda fekk Pedro tilgang på rasjonelle produksjonslokale på eit tidspunkt då det ikkje lenger låg til rette for fysisk ekspansjon i Stordal. Tilgang på kvalifisert og stabil arbeidskraft talde også med då overtakinga vart bestemt.

Kjøper Sverre Møbler

Møbelbedrifta Pedro opplevde ein ekspansjon som knapt nokon annan norsk møbelbedrift kunne vise til frå 1985 til 1991. Produksjonsarealet var utvida fleire gonger, men veksten i produksjonen og omsetninga var så stor at bedrifta i 1991 hadde eit problem når det gjaldt tilgang på areal. Difor høvde det godt at Sverre Møbler i Liabygda då var til sals. Morselskapet i Pedro-gruppa, Inter Design AS, kjøpte 1. juli 1991 alle aksjane i Sverre Møbler. Denne bedrifta vart starta i 1960 av Jon, Jens og Ingvald Lied. Med dette kjøpet fekk Pedro tilgang på eit moderne produksjonsbygg og ei 15 mål stor tomt for framtidige utvidingar.

Også tilgangen på kvalifisert og stabil arbeidskraft var med å motivere til kjøpet av Sverre Møbler. Peder grunngav sjølv kjøpet slik i Sunnmørsposten: *«Vi har ekspandert sterkt dei siste åra. Frå 1987 har omsetninga auka med 60 %, og når den siste utbygginga ved fabrikken snart er avslutta, har vi ikkje areal for meir ekspansjon på tomta i Stordal. På sikt måtte vi sjå oss om etter ledig areal andre stader. Også derfor er kjøpet av fabrikken og tomta i Liabygda ideelt.»*[13]



Frå trekkeavdelinga på Pedro. Frå venstre John Peder Øie, Toralv Hove og Stig Nakken.

Sverre Møbler låg i nabokommunen Stranda, i det vesle bygdesamfunnet Liabygda. Men det var berre ein 15 minutts køyretur frå Stordal til fabrikken i Liabygda, og det ville ikkje vere nokon hemsko for å få til ei samordning av dei to produksjonsanlegga, meinte Peder i 1991.

Dette året fullførte bedrifta også ei utbygging på hovudanlegget i Stordal. I denne omgangen var det kontor- og velferdsfasilitetane som fekk eit markant løft. Nybygget var på 900 kvadratmeter over tre høgder. I tredje høgda vart det ei kantine, eit stort konferanserom, tre kontor, eit trimrom og ei avdeling med dusj og toalett. I andre høgda vart det plass til eit datarom, åtte nye kontor i tillegg til to nye garderobar og toalett. Første høgda vart samanbygd med dei tidlegare lokala i denne delen av bygget. Desse lokala vart oppussa.

Administrasjons- og salsavdelinga ved Pedro i 1990. Frå venstre Stig Rødseth, Magne Tøsse, Roger Hauge, Kåre Solhjem, Bjarne Parr, Vigdis Hove og Peder Hove. Framme Lise Busengdal og Bente Vad.

I teknologi-teten

Men om den ytre prakta var det som slo dei besøkande først i auga når dei kom til Pedro i Stordal, var det inne, bak den nye glasfasaden at verdiane vart skapte. Pedro etablerte i 1980-åra eit underselskap som fekk namnet Pedro Tekno. Det skulle liggje i forkant av den tekniske utviklinga i bransjen og vere med å utvikle eigne spesialmaskinar etter som behova var der.[14] Bedrifta samarbeidde også med eksterne maskin- og utstyrsleverandørar for å få til ein så rasjonell produksjon som råd. I 1992 kom dei eit steg vidare på denne vegen ved at det vart installert eit transportsystem i saumavdelinga, slik at saumoperatørane fekk tilført nye arbeidsstykke etter kvart som dei var ferdige med oppgåvene sine.[15] Om natta arbeidde ein robot med å sortere ordrekassene slik at dei kom fram til rette saumoperatørane til rett tid neste arbeidsdag. Det var Arild Hove som var hovudarkitekten bak dette transportsystemet på

I lakkeringsavdelinga gjekk møbeldelane på løpande band. Ingen hadde noko imot at dette rutineprega arbeidet vart rasjonalisert så mykje som råd.





Union stol og 2-seter var endå eit nytt produkt for kontraktsmarknaden som vart lansert i 1993.
Design: Ingmar og Knut Relling N.I.L.

Pedro. På trevareavdelinga hadde dei også fått fram maskiner som forenkla produksjonen. Journalisten i bransje-bladet BOHUS-Info let seg i 1992 imponere av ein eigenutvikla karusell-fres som delte laminata, skar profiler og bora arbeidsstykka i rask rekkefølgje.

Nokre kunne nok vere redde for at slik automatisering ville gjere arbeidstakarar overflødige, men det var ikkje det som var tanken til bedriftsleiinga. Dei såg at ei norsk ferdigvarebedrift ikkje hadde noko anna alternativ enn å effektivisere produksjonen så mykje som råd. Arbeidskraftkostnadene i den norske industrien var langt høgare enn i mange av landa vi konkurrerte med. Den einaste framtidsretta vegen for den norske industrien var å utvikle bedrifter som var heilt i spiss når det gjaldt rasjonell og høgteknologisk produksjon. I denne samanhengen var Pedro mellom dei fremste.

Takka vere rasjonell produksjon og marknadsorienterte modellar, vann Pedro i byrjinga av 1990-åra fram på nye eksportmarknader. I 1992 vart det stilt store voner til den kjøpesterke japanske marknaden. Det året fekk dei oppleve at eit av Japan sine store konsern valde Pedro som sin hovudsamarbeidspartnar innanfor stolsektoren i Europa. Det førte til at 14 % av eksporten allereie i 1992 gjekk til Japan. Elles var det butikkar i dei nordiske landa, Holland og USA som stod for størstedelen av salet av Pedro-produkt i utlandet.



Peder og Karen Hove har hatt eit nært samarbeid, også i arbeidslivet. Her kan dei nyte fruktene av det vellukka samarbeidet på 30-årsfesten i 1990.

Møbel-møring og heiderskar

Møre-gruppa av Møbelprodusentenes Landsforening delte i nokre år ut heiders-prisen Årets Møbel-møring. Prisen skulle gå til den personen innan møbelmiljøet på Sunnmøre som det siste året, eller over fleire år, hadde utmerka seg særskilt. I 1992 fekk Peder J.O. Hove denne utmerkinga. Det var styreleiaren i gruppa av lokale møbelprodusentar, Helge Brunstad, som delte ut prisen. I samband med overrekkinga sa Brunstad mellom anna: «Peder er ein kjekk kar, omgjengeleg og romsleg. Han krev mykje av seg sjølv og sine medarbeidarar, han er godt likt, har god produktivitet og nærheit til kundane. Vidare har han god intuisjon, sans for det praktiske og prioriterer det enkle. Sjølv om han har mange år på baken er han moderne og har ei god evne til omstilling. Han har vore aktiv i bransjen, både lokalt og nasjonalt og har også i den samanhengen gjort ein verdfull innsats. Han har profilert både heimbygda og bransjen på ein framifrå måte. Og så har han ei grepa kone som har stått last og brast med han i alle år.»

Sjølv om det var Peder – og kona Karen – som vart trekte fram i denne samanhengen, har Peder sjølv alltid peikt på laginnsatsen når han skulle forklare kvifor Pedro kunne vekse då dei fleste andre stagnerte, eller gjekk tilbake. Både leiing og medarbeidarar greidde å halde oppe ei entusiastisk stemning på bedrifta. Slik var det då bedrifta var lita og far og son, Peder og Geir, stod i brodden. Slik var det også etter 1986 då alle gjekk saman for å vinne over dei vanskane som Geirs brå bortgang førte til. Det vart likevel eit skifte i bedrifta si soge då Pedro ekspanderte og la under seg to nye bedrifter, Sverre Møbler og Tynes Møbelfabrikk. Kanskje var det ikkje så lett å eksportere den gode Pedro-ånda som leiinga vona?



Dei ulike byggjestega på Pedro 1970–1993. Kvitebuda innteikna til venstre.



Tress kom i 1994.
Design: Cajus Mæhlum / Kristian Solheim

Tynes Møbler inn i Pedro-familien

I 1993 overtok Pedro Tynes Møbler i Sykkylven. Dette var sjølve pionerbedrifta i møbelbygda Sykkylven, etablert allereie i 1927.

Peder hadde som møbelleiar lukkast med det meste han hadde engasjert seg i. Framgangen bedrifta hadde opplevd frå slutten av 1980-åra var relativt unik fordi mange andre norske møbelbedrifter hadde slitt, og mange måtte innstille drifta. I 1992 gjekk det også den vegen med tradisjonsrike Tynes Møbelfabrikk i Sykkylven. Den omtala framgangen gjorde Peder modig og gav han tillit til at han og medarbeidarane hans skulle greie å få den gamle og respekterte



møbelbedrifta på fote att. Planen var å halde fram med produksjonen på same staden og å fortsette med dei produkta som Tynes hadde lukkast best med. Peder brukte mykje tid på fabrikken i Sykkylven for å få produksjonen i gjenge att. Modellane til Tynes, som i hovudsak var retta mot godt vaksne møbelkjøparar, var tenkt som eit supplement til dei andre modellane til Pedro og skulle gjere bedrifta til ein enda meir allsidig leverandør enn tidlegare, og dermed meir attraktiv for kundane. Som ein allsidig leverandør av møblar ville ein også stå sterkare i forhandlingane med møbelkjedene. Slik var i alle fall tanken bak kjøpet. Det viste seg relativt snart at det var vanskeleg å få opp eit tilstrekkeleg volum til at Tynes-kolleksjonen vart lønsam. I tillegg opplevde Peder at lokala fabrikken heldt til i var lite tidhøvelege og at det måtte investerast ein god del i anlegget for at det skulle tene føremåla. Også fabrikk-kaia var i skrøpeleg forfatning.

Det første året Pedro dreiv Tynes vart det eit lite underskot i drifta, andre året var det omtrent balanse, medan det tredje driftsåret resulterte i eit nokså stort underskot. Det var ei ny røynsle for Peder å tape pengar på møbelproduksjon.



I presentasjonen av Tynes-kolleksjonen vart det vist til at bedrifta hadde vore i drift sidan 1927 og at ho stod for ein kvalitetsorientert produksjon. Faksimile frå katalogen til Tynes Møbler 1993/94.

Pedro Lanka

Frå 1960- åra starta den første utflagginga av norsk industriproduksjon. Grunnen til at norske industri-leiarar flytte produksjonsbedrifter ut av landet var det høge norske kostnadsnivået. Det var mellom anna bedrifter innan trikotasje-, konfeksjons- og skotøyindustrien som flytte ut. Desse industrigreinene var arbeidskrevjande og norske arbeidsløner var etter kvart blitt så høge at det var vanskeleg å leve med dei for industrigreiner som ikkje var avhengige av høgkompetent arbeidskraft. Møbelindustrien vart ikkje med på den første utflaggings-bølgja. Denne industrigreina greidde ved hjelp av produktivitetsfremjande tiltak og satsing på nyskapande og funksjonell design å halde skansane enno ei tid. Det var likevel klart at også møbelindustrien måtte vere kostnadsfokusert og oppteken av å få ned produksjonskostnadene etter som den internasjonale konkurransen hardna til, særleg utover i 1980-åra. Då var det fleire bedrifter som fann det nyttig og nødvendig å setje ut delar av produksjonen til lågkostland.

Pedro var ikkje blant dei første som gjekk ut over landegrensene for å få laga møbeldelar, men tidleg i 1990-åra såg det ut til å opne seg ei gunstig nisje

Frå 1991 var Pedro eit par år engasjert i ein laminat-fabrikk i Sri Lanka. Her er Peder på vitjing i Sri Lanka saman med nokre av dei som var engasjerte i prosjektet. Frå venstre designer Jahn Aamodt, lokal fabrikkleiar, Peder, eit par frå den lokale leiinga, Harald Osvik og Sverre Lied.



som kunne styrke driftsgrunnlaget ved moderanlegget i Stordal. Det gjaldt bruk av gummitreet i produkt retta inn mot kontraktmøbelmarknaden. Gjennom designeren Jahn Aamodt kom Peder i kontakt md laminerings-eksperten Harald Osvik ved Teknologisk Institutt i Oslo. Osvik hadde tidlegare vore engasjert i fleire møbelprosjekt i det fjerne Austen, mellom anna saman med søskenbarnet til Peder, Einar J. Hove. Osvik peikte no på muligheita for å utnytte gummitreet i møbelproduksjonen. Treslaget såg ut som bøk, men var mykje billegare. Det var vanleg å brenne desse trea etter at dei hadde gjort teneste i gummiplantasjane.

Peder våga å satse på eit gummitreprosjekt i Sri Lanka. Selskapet Pedro Lanka vart etablert og dei kjøpte ein fabrikk som låg noko utanfor hovudstaden Colombo. Her vart det tilsett lokal fabrikkleiing og lokale produksjonsarbeidarar. Maskinar og utstyr til laminatproduksjonen vart frakta til Sri Lanka frå Stordal. Ikkje lenge etter at produksjonen vart starta opp var Peder på vitjing i bedrifta, saman med Aamodt og Osvik. Også Sverre Lied var med på turen. Dei kunne registrere at produksjonen var komen godt i gang og at laminatdelane kom ut av fabrikklokala slik planen var. Nokre innkøyringsproblem viste seg likevel. Peder opplevde også at dei hadde eit anna tilhøve til tid i Sri Lanka. Moralen var at det dei ikkje rakk i dag, like gjerne kunne vente til den neste dagen, eller den neste. Leveransane av gummitredelar kom etter kvart i gjenge og delane vart nytta i nokre av modellane som mellom andre Jahn Aamodt hadde teikna til den offentlege marknaden.

Det var likevel ein viss skepsis mellom kjøparane når det gjaldt det nye treslaget, og det viste seg at skepsisen var velgrunna. Etter at delane hadde vore ei tid i det tørrare klimaet vi har i Norge, byrja dei å løyse seg opp. Pedro fekk i retur møblar som var oppflisa. Dette var ein av grunnane til at prosjektet i Sri Lanka vart gjeve opp etter eit par år.

Frå laminat-produksjonen i fabrikken i Sri Lanka. Maskinane og produksjons-utstyret var frakta til Sri Lanka frå Norge.





Pedro hadde ein løfterik framstøyt i den japanske marknaden tidleg i 1990-åra. Til venstre økonomisjef ved Pedro, Stig Rødseth og Peder saman med representantar for det japanske konsernet Shiroki framfor ein fabrikk for solcellepanel. Pedro skulle produsere stolar for Shiroki for den europeiske marknaden.



Echo. Design: Inter Design AS.

Skjer i sjøen

Peder var optimistisk av natur. I samtalar med menneske som ville vite meir om møbelindustrien i Stordal og om bedrifta han hadde vore med å byggje opp, påpeika han gang på gang det unike samhaldet i bedriftene og bedriftene i mellom, den stimulerande konkurransen, den flotte naturen og det ukuelege pågangsmotet til folket her. Då det leid noko ut i 1990-åra kom det ei og anna bekymra rynke i det tidlegare så glatte andletet til Peder. Ein av grunnane til bekymringa var den aukande makta til møbelkjedene. Frå midten av 1980-åra hadde det vore ein klar tendens til sterkare konsentrasjon i salsleddet. Mindre møbelbutikkar gjekk inn i kjedesamarbeid for å rasjonalisere drifta si og for å stå sterkare i forhandlingar om pris med produsentane. Dermed opplevde produsentar som Pedro at det var vanskelegare å få den fortenesta som dei tidlegare hadde hatt. Pedro var ikkje verst stilt. Bedrifta hadde bygd opp god produksjonskapasitet i dei gode åra, og hadde no ikkje trong for å utvide eller ekspandere, men kunne konsolidere stillinga si, og arbeide med å betre produktiviteten internt i bedrifta. Bedrifta hadde også to bein å stå på. Var det



Globe. Design: Nils Seiersten (NIL).

nedgang i heimemøbelmarknaden kunne det oppvegast ved større fokus på produksjon for kontraktsmarknaden som hadde litt andre svingingar.

På same tid var det ein overkapasitet i møbelbransjen. Mange hadde bygd opp kapasiteten sin og marknaden fekk tilgang på gode produkt både frå innanlandske produsentar og utanlandske fabrikantar som i sterkare grad byrja å interessere seg for den kjøpesterke norske marknaden. Det bidrog ytterlegare til prispress for norske møbelfabrikkar. Peder stod fram i Dagens Næringsliv hausten 1993, meir alvorleg i uttrykket enn han brukte. Han var saman med økonomisjef Stig Rødseth som uttalte seg slik om den auka kjedemakta: *«Kjedene har rundt 80 % av markedet for stuemøbler. Kjedenes sterke posisjon gjør det lettere å presse ned prisene, spesielt når det er stor overkapasitet i bransjen.»*[17]

Noko anna som bekymra Peder var styresmaktene sin skattepolitikk, og særleg dei konsekvensane den fekk for dei små og mellomstore, familieeigde bedriftene. Hausten 1993 var Kristeleg Folkeparti med på eit budsjettforlik med Arbeidarpartiet. Ein av verknadene av forliket var at det kom til å bli ei skjerpinga av reglane for formueskatt. Tidlegare hadde skatten blitt rekna ut frå 30 % av samla finansformue. Etter budsjettforliket vart det lagt opp til at all netto finansformue i private aksjeselskap skulle skattleggast fullt ut. Skjerpinga var tenkt å råke dei som oppretta fiktive aksjeselskap for å sleppe å betale formueskatt. Konsekvensen av omlegginga ville også bli at bedrifter som dreiv seriøst vart råka. Peder gjekk ut i avisene og sa at denne endringa var eigna til å ta motet frå dei som dreiv bedrifter som Pedro. Til Sunnmørsposten uttalte han: *«Det virker som om de bedriftene som går godt og makter å legge seg opp reserver skal straffes for dette.»*[18]

Peder utdjupa i same intervjuet verdien av å ha tilgjengeleg kapital i bedriftene som kunne setje dei i stand til å ta dei investeringane som var nødvendige for å fornye både anlegg, produksjonsmidlar og modellar. Å straffe bedrifter som hadde avsett pengar for å stå rusta til å møte framtidige utfordringar, var for Peder meiningslaust. Dette kom i tillegg til dei negative konsekvensane av den såkalla delingsmodellen for aktive eigarar som var vedteken kort tid i førevegen. For å gjere synet sitt klart for dei som bestemte, var han hausten 1993 med ein delegasjon av næringslivsfolk frå Sunnmøre til Stortinget. Peder opplevde at det var vanskeleg å vinne fram med dei synspunkta han målbar. Dermed vart gleda over å ha lukkast, og å ha med seg gode medarbeidarar på alle nivå, noko dempa av det han opplevde som politisk uforstand.



Liszt var ein ny modell for Pedro i 1992. Ein stol med karakter og særpreg. Design: Kaspar Bjørkavåg.



Mange kjende designerar teikna kontraktmøblar for Pedro. Mellom dei var sykkylvsdesignerane Svein Asbjørnsen og Jan Lade som gav form til stolen René.

Avløysing

Peder hadde allereie tidleg i 1980-åra ønskt å late meir av det daglege ansvaret for bedrifta over til neste generasjon. Sonen Geir var ikkje meir enn 26 år då han fekk oppgåva med å leie bedrifta som Peder hadde grunnlagt. Peder måtte altså tilbake til førarsetet då Geir døydde. Kring 1993 vart tankane om kva som skulle skje i åra framover, og kven som skulle drive bedrifta etter han, meir påtrengande. Nokre av grunnane til det har vi allereie omtala. Det var rett og slett tyngre å drive ei møbelbedrift på Pedro sin storleik. Det stilte store krav til kompetansen i alle ledd å halde seg konkurransedyktig både marknadsmessig, organisatorisk og teknologisk. I tillegg tok skatteskjerpingane vekk noko av motivasjonen. Dei førte også til at det vart dyrare å føre over ei bedrift frå ein generasjon til ein annan.

Peder var ingen ung mann lenger. I 1993 var han 63 år og han byrja å merke at kreftene ikkje var dei same som dei hadde vore då han bygde opp bedrifta. Han byrja å sjå etter løysingar for Pedro etter at han sjølv måtte trekkje seg tilbake. I 1993 var ikkje vegen trakka og klar. I eit intervju med Næringslivets Ukeavis hausten 1993 om generasjonsskifte fortalde han at to av borna då arbeidde i bedrifta. Peder lanserte det som ein utveg når det gjaldt leiinga av bedrifta at dei kunne tilsette ein utanforståande leiar i ein overgangsperiode. Tanken då var å gje dei to borna meir erfaring før dei tok over leiinga sjølve.



Marit Støle Gausnes var ein av veteranane ved Pedro. Den stabile bemanninga på fabrikken tyder på at Pedro var ein attraktiv arbeidsplass.



Cindy. Design: Peder J. O. Hove.



Tulip. Design: Inter Design.

Julerush

Medan Peder sysla med tankar om kven som skulle føre møbelbedrifta vidare, gjekk produksjonen uforstyrra sin gang. Året 1993 var krevjande og lønsemda var pressa, men også det vart eit rekordår for Pedro-konsernet. I 1992 hadde omsetninga vore 82 millionar kroner, året etter var omsetninga komen opp i 99 millionar kroner. Meir enn 50 000 stolar vart laga ved bedrifta i 1993. Trass auka omsetnad hadde overskotet minka frå seks millionar kroner til 5.1 millionar kroner. Noko av grunnen til det var det krevjande omstillingsarbeidet ved Tynes Møbler i Sykkylven.

Møbelbedrifta var den yngste i Stordal, men i løpet av få år var verksemda blitt den største industribedrifta i kommunen med 110 tilsette.[19] Hausten 1993 arbeidde alle desse på høggir for å møte etterspurnaden. Framunder jul vart det arbeidd overtid til klokka sju fleire dagar i veka. Wenche Gausnes Aasen minnest periodar med lange arbeidsdagar, også i saumavdelinga. Som regel stilte dei opp på overtidsarbeid, for dei ville gjerne stå på for at bedrifta skulle tilfredsstille kundane og halde fram med den gode utviklinga ho hadde hatt fram til då. Det hende nok at Peder kunne vere kort i lunta når fristane nærma seg og det var usikkert om dei hadde nok kapasitet til å greie ordrane. Men då var Karen der straks og gjorde sitt beste for å glatte over. Ho tok det på ein positiv måte, og forklarte Peder sitt utbrot med at han var sliten og at det var om å gjere at dette partiet kom ut i rett tid. – *Karen fekk oss til å stå på. Kom igjen så skal vi vise at vi får det til,* kunne ho seie. – *Då vert han så fornøgd!*

I ein reportasje i Sunnmørsposten tidleg i desember 1993 vart lesarane nærare kjende med Anne Karin Grønvold frå Skodje. Ho arbeidde i saumavdelinga på Pedro og måtte stå opp kvar dag klokka halv seks for å vere på plass ved symaskina klokka sju. Arbeidsdagar frå sju om morgonen til sju om kvelden var ikkje uvanleg på denne tida, kunne Anne Karin fortelje. Det var lov å seie nei til overtidsarbeid, men det var ikkje så lett, for det ville gå ut over andre. Anne Karin, som var hovudtillitsvald for dei tilsette, var nok representativ for arbeidstakarane ved Pedro. Dei var fleksible og stod gjerne på nokre ekstra timar når bedrifta hadde trong for ekstra innsats. Denne fleksibiliteten og velviljen i arbeidsstokken vart av leiinga ved Pedro ofte trekt fram som ei av forklaringane på at bedrifta hadde greidd seg så godt i periodar då andre industribedrifter hadde slitt. Det var også gunstig for Pedro å balansere produksjonen mellom møblar for heimemarknaden og møblar for offentlege kundar. Når det var slakt i den eine marknaden var det gjerne meir å hente frå den andre.[20]

Sang til Pedros julebord 1993

Mel. Musevisa

1. Når ordrane blir mange, då blir det overtid
og dagane så lange, med mang ei hektisk ri.
Men midt i dette strevet, så kjem ein årleg vri,
det glade budskap kjem og gjer oss lykkeli'!

Ref. Tjo hei og faleri og ra
på julebord på UNION skal Pedro-gjengen dra!
Tjo hei og faleri og ra
på julebord på UNION skal alle ha det bra!

2. No skal vi sjå tilbake på eit langt og travelt år,
men likevel vi håper at vi mange slike får!
Vi må oss berre «skikke» det beste som vi kan,
for Lars har overblikket, han er arbeidsnarkoman.

Ref. Henning har ei hektisk tid han no.
Å følge Lars sitt fotefar, du må ha gode sko.
Lars til Sverre, det blir nok ganske leitt,
men han berre gliser, seier: «Tenke det går greitt».

3. Når vi skal produsere; først er det klipp og stans.
Alle på avdelinga gjer jobben sin med glans.
Pakking og montering går unna i en fei,
så møblane vi lagar, dei er på den rette vei.

Ref. Gutta på PU dei viklar ut produkt.
Peder kjem å seier: «Karer, dette blir no smukt».
Modellane kjem som perler på ei snor.
Stuking er det nye no, dei jublar ut i kor.

4. Når kveldane blir lange, det blei dei mang en gang,
då stemmer alle jentene på sømmen opp med sang.
Og gutten vår på data'n, han seier «huff og huff»,
men jentene vil trøste han, og gjerne gi en suss.

Ref. På putestappen er stemninga på topp.
Dei lager rare rynker og dei gjer små sexy hopp!
På heile huset er det førjulsstri,
så julekakebakinga blir over-overtid!

5. På fredag er det stressdag og altfor lita tid.
Alle sammen masar, men er oftast like bli'!
Trailerservice ventar, på fraktbreva å få,
men dei må berre vente fordi møblane MÅ gå!

Ref. Alle ser fram til helgafri.
Når mandag kjem så har vi atter mykje meir å gi!
Pausetrimmen den er tatt i bruk.
Den hjelper godt for musklane i både rygg og buk!

5. På lakken er det hektisk, men dei har overskudd.
Søl og dunst, «et farlig liv», der må du vere budd.
Gutta har et motto, og det er kvalitet.
Men då må lakkemixen ha den rette bonitet.

Ref. Ned på maskina dei kappar og står i.
Fresen den går unna, dei ser fram til laurdagsfri.
Stol og bordbein lagast opp i fleng.
Dette må vi ha for det er noko vi treng!

7. Til Sverre og til Tynes vil vi seie nokre ord
Vi håper at de trivst i lag med oss på julebord.
Vi skal bli gode venner, det håper alle mann.
Vi vil i hvertfall prøve som best vi berre kan.

Ref. Og til alle andre nye her:
Hjertelig velkomne til oss alle hver i sær.
Pedrogruppa er blitt ganske stor.
Målet vårt må vere å bli best på denne jord!

8. Og alle på kontoret, dei skal få gode ord.
For møblane vi lagar, vert seld i syd og nord.
Og ordrane dei strøymer inn på fax og telefon.
Når Peder'n kjem på skjermen blir det fleire million!

Ref. Summa sumarum vi er eit fin-fint lag.
På festen her vi kosar oss langt bort frå mas og jag.
Vi ynskjer kvarandre eit travelt godt nytt år!
For Pedro no vi tar ein skål og gode tider spår!!!



«Maskulinas» underheldt på 30-årsfesten i 1990.

Juleborda til Pedro var årlege høgdepunkt for leiing og tilsette. Til julebordet i 1993 vart denne songen skriven av nokre tilsette, med Eldbjørg Busengdal i spissen.



Familien samla til feiring av Karen sin 60-års dag på Union Hotel, august 1995.
Bak: Vigdis og Peder, Knut og Hilde, Arild og Kari Anne. Karen og Peder i midten. Framme: barnebarna Ole Christian, Karl-Petter, Preben, Benedicte, Ingrid, Geir Marius og Martin.

Møller-Gruppen overtek Pedro

1994 var første året Pedro ikkje kunne syne til gode overskot av drifta. Det året viste rekneskapen balanse mellom utgifter og inntekter. Prispress frå møbelkjedene og kostnadskrevjande satsing på produktutvikling og eksport vart brukt som forklaringar på det svake resultatet. Samstundes som Pedro sleit litt i motbakken, gjekk diskusjonane vidare i familien om kven som skulle ta over etter Peder i leiar-stolen. Borna Arild og Vigdis hadde begge arbeidd i bedrifta i fleire år. Då Geir døydde i 1986, ville foreldra at Arild skulle kome heim og vere med i bedrifta. Han vart tilsett våren 1987 som data- og IT-ansvarleg, og det var han som utvikla nye data- og transportbanesystem i fabrikken. Vigdis var kontorleiar fram til 1993, då ho gjekk inn som leiar for produktutviklingsselskapet Inter Design AS. Dei visste kva for krav som vart stilte til ein industrileiar. Dei visste at det var meir enn fulltids arbeid å leie ei bedrift som

Pedro. Arbeidet med bedrifta ville ta alle døgnets vakne timar, og vel så det. Vigdis var elles småbarnsmor med ein mann som også dreiv familiebedrift og som hadde lange arbeidsdagar. Arild og Vigdis vurderte det slik at det ikkje var aktuelt for nokon av dei å setje seg i førar-setet. Når det gjaldt eldste dottera, Hilde, så var ho med som feriehjelp på fabrikken i yngre dagar. Etter kvart vart ho busett i Bodø, der ho tok lærarutdanning og fekk seg arbeid og familie.

Peder skjøna borna si haldning, og i ettertid fortel han at han rådde dei frå å ta over. Slik han såg det i åra kring 1995 gjekk det i retning av større



1. september 1995 vart det kjent at Møller-Gruppen skulle overta drifta av Pedro Møbler. Det var med blanda kjensler Peder og Vigdis ønskte den nye eigaren, her representert ved Jan Sannem, lukke til.
(Foto: Sunnmørsposten)

einingar i næringslivet. Han meinte at styresmaktene sin økonomiske politikk styrka denne utviklinga, ved at det var lagt hindringar i vegen for drifta av dei familieeigde småbedriftene og laga til gunstige ordningar for dei som ville drive større. Peder såg seg difor om etter aktørar med finansielle musklar, aktørar som gjerne hadde fleire bein å stå på og som samstundes ønskte å satse langsiktig i møbel og trygge arbeidsplassane i Stordal. Det var ein slik aktør han fann i Møller-Gruppen. Denne verksemda hadde allereie engasjert seg i møbelproduksjonen ved at ho tidlegare hadde teke over madrassprodusenten Jensen Møbler og ungdoms- og musikkmøbelprodusenten Stompa. Med Pedro fekk Møller-Gruppen også ein fot innafor kvilestol- og kontraktmøbelmarknaden. Denne utviklinga fann Peder nyttig og naturleg. Også elles i den norske møbelbransjen var det klare tendensar til konsentrasjon og samordning av ressursar. Peder hadde kjent på kroppen kva det ville seie å ta tunge løft åleine både i produktutviklingsarbeidet, i produksjonslogistikken og i salsarbeidet, innanlands og utanlands. Skulle ein vinne fram i den aukande konkur-

ransen måtte bedrifta få tilført nye ressursar og ny vitalitet. Slik grunngav han salet overfor Sunnmørsposten som 1. september hadde eit heilsides oppslag om saka: «*Det har med min eigen alder og kapasitet å gjere, og det faktum at dei to i neste generasjon som arbeider i bedrifta ikkje ynskjer å ta leiaransvaret. Pedro har også vorte ei stor verksemd etter kvart, og har eit stort potensiale. Vidareutviklinga vil krevje store økonomiske og menneskjelege ressursar, og vi treng tilførslar av ny styrke og energi for å møte den tøffare konkurransen.*» Om grunnen til at valet fall på Møller-Gruppen skreiv avisa i same høvet: «*Grunnen til at det vart Møller som tok over, ligg mellom anna i at Hove oppfattar dei som langsiktige og tolmodige eigarar, dei er ressurssterke og kan og vil utvikle bedrifta vidare. Dessutan har dei møbelkompetanse, ynskjer å prioritere eksport og dei har tru på Pedro-konseptet.*»[21]



Dei tilsette ved Pedro vart overraska då dei fekk vite at det ville bli nye eigarar av Pedro. Dei var likevel overtydde om at det som skjedde ikkje ville gjere arbeidsplassane i Stordal mindre trygge enn dei hadde vore før. Til venstre hovudtillitsvald ved bedrifta Toini Holtleite.

Det var berre eit fåtal personar i den næraste familien og i toppleiinga i Pedro som visste om diskusjonane Peder hadde hatt med Møller-Gruppen, saman med ein revisor og ein advokat. Dei første månadene var det berre uforpliktande samtalar, såkalla sonderingar. På dette tidspunktet var ikkje eingong økonomisjef Stig Rødseth eller marknadssjef Bjarne Parr orienterte om planane til Peder. Han ville helst ikkje skape uro i organisasjonen. Då tingingane var komne vidare og det måtte skaffast fram tal, var det på tide å kople inn økonomisjefen. Dei andre i bedrifta var lukkeleg uvitande om det som var

på gang. Det måtte vere slik, meinte Peder. Det var ikkje sikkert at samtalane ville føre fram til noko konkret resultat, for Peder hadde sine krav som han ville ha innfridd. Det ville ha vore uheldig både for stemninga på bedrifta og for tiltrua i marknaden om det kom ut at Pedro var til sals. Blant dei tilsette kom det difor som ei stor overrasking då salet vart kunngjort på eit allmøte



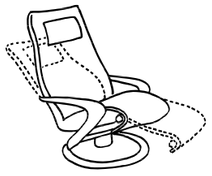
Gründeren Peder Hove flankert av dei nye toppane i bedrifta, direktør ved Pedro Møbler, Bjørn I. Gjethammer, og administrerande direktør i Møller-Gruppen, Jan A. Sannem.

torsdag 31.august. Hovudtillitsvald Toini Holtleite uttalte likevel at ho var trygg på at vurderingane som låg bak salet var grundige og at dette totalt sett var det beste for bedrifta og dei tilsette. Dette viser den tilliten som var mellom dei tilsette og Peder Hove. Alle visste at han hadde som utgangspunkt at bedrifta skulle fortsette å utvikle seg i Stordal, og at det overordna målet var å trygge arbeidsplassane utifrå eit langsiktig perspektiv. Dei tilsette vart vel også noko roa av at familien framleis ville halde på om lag ti prosent av eigarskapen og at Peder skulle ha ein plass i styret. Familien ville også halde på eigedomane i Stordal og Liabygda, medan fabrikken i Sykkylven gjekk over til dei nye eigarane. Elles var det klart at både Arild, Vigdis og Peder sjølv skulle halde fram i Pedro. Peder skulle vere leiar av bedrifta fram til 1. november 1995, då Bjørn I. Gjethammer skulle ta over som administrerande direktør. Frå den datoen skulle Peder gå over i ei friare stilling og særleg ofre seg for arbeid innan produktutviklinga. Han såg fram til kortare arbeidsdagar. Fram til salet hadde det vore vanleg med arbeidsdagar på tolv-tretten timar. Det innebar ei kraftig nedtrapping då han tok til med normale arbeidsdagar på åtte timar.

Pedro-bygget sett frå sjøsida slik bygget har stått fram etter den siste utbygginga i 1993. Fabrikken hadde då i løpet av berre tjue år utnytta all plass som var til rådvelde på den tomta som fleire i utgangspunktet meinte var altfor stor for Pedro. Fabrikkbygget tener no mellom anna som næringshage i Stordal. Vonleg vil det skje mykje god verdiskaping i dette bygget også i åra framover.



Modell Sitback I og II kom inn i boligkolleksjonen i 1995 etter eit par års produktutvikling av modellane i samarbeid med designerane Hans Christian og Olav Eldøy. Dette blei starten på ein ny epoke i Pedro med satsing på dyre designmodellar.
Her Sitback II.





Frå Pedro til Modi

Det var Møller-Gruppen som fekk kjøpe dei fleste aksjane i Pedro. Det året Peder arbeidde for å finne framtidige partnarar vurderte han også andre bedrifter, slik det er naturleg i ein slik prosess. Men det var altså med Møller-Gruppen at samtalane vart av meir handfast karakter. Partane fann tonen relativt raskt, og i drøftingane Peder hadde med administrerande direktør i Møller, Jan Sannem, vart ulike spørsmål tekne opp. Mellom anna vart det diskutert korleis dei skulle greie å samkøyre to ulike bedriftskulturar, ein sunnmørskultur med opne linjer og ein direkte tone mellom leiing og tilsette og ein meir hierarkisk og formell bedriftskultur som det naturleg vert i ein større organisasjon. Peder fekk forsikringar om at Pedro skulle få utvikle seg i tråd med det beste i den sunnmørske industritradisjonen. Møller hadde ingen planar om å leggje seg bort i korleis arbeidet ved bedrifta vart organisert. Det dei ville bidra til var å byggje vidare på den basisen som var lagt og styrke særpreget og byggje ein merkevare som kunne vinne endå betre fram i den norske og den internasjonale marknaden.

Møller-Gruppen gjekk inn i Pedro som dei hadde sagt, som ein langsiktig og tålmodig investor, men likevel med ambisjonar om å vere med å påverke utviklinga i ei retning dei meinte var fornuftig. Den første tida med den nye leiaren, Bjørn I. Gjethammer, trong dei nye eigarane for å bli kjende med delar av møbelbransjen som dei tidlegare hadde hatt liten kontakt med; stoppmøbel- og kontraktbransjen. Det skjedde ikkje avgjerande skifte i bedrifta si utvikling. Pedro gjekk vidare i det same solide sporet som Peder og hans medarbeidarar hadde trakka opp åra før.

Dei økonomiske resultata var skuffande i startfasen. Truleg bidrog det til at Roar Hauge-Nilsen i 1997 vart henta inn for å gje bedrifta nye impulsar. Han hadde ei fortid i Stokke Industrier og var kjent som ein talsmann for målmedviten satsing på design. Ved å hente inn Hauge-Nilsen signaliserte Møller-Gruppen at dei ønskte å spisse produksjonen mot møblar med høg designprofil. Pedro hadde også før Hauge-Nilsen kom inn gjort nokre framstøytar innafor det området den nye direktøren ville reindyrke. Mellom anna hadde dei teke opp i kolleksjonen Contura-stolen til Svein Asbjørnsen Produktdesign som vart «ledig på marknaden» då Ekornes kjøpte Vestlandske Møbler i januar 1997. Etter at Hauge-Nilsen tok til som leiar fekk dei også til eit samarbeid med designeren Nils Seiersten som utvikla kvilestolen Refleksjon, ein relativt påkosta kvilestol i eit høgt prisleie.

Fokuset vart då sett på desse nye produkta, og dei andre modellane som var retta mot heimemøbelmarknaden vart lite påakta. I ettertid meiner Roar Hauge-Nilsen at utfasinga av den etablerte Pedro-kolleksjonen skjedde for brått, og at det førte til at bedrifta fekk eit markant fall i omsetningsvolum og lønsemd.

Arbeidet med å spisse kolleksjonen heldt fram. Som ein lekk i dette vart møblar for institusjonsmarknaden i 1998 skilt ut i eit eige selskap, Inform Pedro. I 1999 vart det eit namneskifte på produksjonseininga som laga kvilestolar. Ho vart kalla Modi Skandinavia. Leiinga rekna med at det namnet ville ha lettare for å vinne fram i dei internasjonale marknadene.



Fabrikkdrift er viktig nok. Men tvillaust har det mest sentrale for Peder og Karen vore dei menneska dei har hatt rundt seg. I denne samanhengen står familien i ei særstilling. Her er alle dei ni barnebarna på verandaen heime hos bestemor og bestefar.
Barnebarna heiter: Ingrid, Benedicte og Preben (Hilde sine barn), Karl-Petter, Geir Marius, Andreas, Fredrik (Vigdis sine barn), Ole Christian og Martin (Arild sine barn).

Med dette namneskiftet er det naturleg å avrunde soga om møbelbedrifta Pedro, ei soge som i hovudsak har handla om ein familie med eit uvanleg sterkt engasjement både for faget, for bransjen og for den bygda dei har levd og virka i.

Det familien etter salet har konsentrert seg mest om er å forvalte dei midlane som vart frigjorde ved salet på beste vis for Stordal kommune. I desse midlane låg det store fabrikk-lokale både i Stordal og i Liabygda som skulle høve framifrå for ulike aktivitetar.

Samfunnsengasjement

Peder J.O. Hove gjekk ikkje av vegen for å engasjere seg i politisk og samfunnsmessig arbeid. Han har meint at det lokale næringslivet og Stordal kommune har vore gjensidig avhengige av kvarandre. Difor har han teke til orde for at kommunen må vere med å leggje til rette for utbygging av nye tomtefelt og nye husvere. Han har også vore mellom pådrivarane for å betre vegstandarden på vegane til Stordal. Særleg var vegen mellom Sjøholt og Stordal ein flaskehals. Vegen vart broten igjennom i 1956, men det vart gjort



Peder på sjefskontoret. Papirbunkane på kontorbordet tyder på at det er mangt ein bedriftsleiar skal halde oversikta over. Og telefonkatalogen ligg oppslått …

lite for å betre standarden etter at trafikkmengda auka og bilmateriellet vart større utover i 1980- og 90-åra. I 1993 var Peder med på eit møte med vegstellet i fylket, og han peika der på at det dagleg gjekk om lag 150 kubikkmeter ferdige møblar på denne vegen, noko som tilsvara fire fulle trailerlass pr. dag.[16] I tillegg pendla det dagleg inn 165 arbeidstakarar frå kommunane Ørskog og Skodje, arbeidstakarar som ofte kvidde seg for å ta fatt på reisa på den rasutsette vegen. Den gode utviklinga til fabrikkane i Stordal var truga om ikkje det vart gjort noko for å ruste opp denne vegen som i 1993 ikkje heldt tilfredsstillande standard. Det gjekk enno nokre år før løyvingane kom, men det var ein gledens dag då det i 1998 var klart for opning av Stordalstunnelen som sikra rastrygg og god veg heilt fram til fabrikkdørene. Sjølvsagt stod vegtalsmann Peder sentralt då veg-snora vart klipt, saman med dåverande ordførar Olav Bratland og dåverande samferdselsminister Gudmund Restad.

Peder har alltid vore interessert i båtar og sjøliv. Interessa har han hatt med seg frå barneåra. Difor var det naturleg for han å vere med å utvide og utbetre småbåthamna i Stordal. Hamn for småbåtar hadde det vore lenge, heilt sidan 1950-åra, då dei nye nausta vart førte opp ved utløpet av Stordals-elva. I 1960-åra grov dei ut i hamnebassenget og bygde ein molo som skulle ta av for vind og bølgjer og verne båtane som låg fortøydde. Det vart skipa eit eige småbåteigarlag som tok seg av drift og vedlikehald av hamneanlegget. Dei første åra var det laget sine eigne medlemer som var brukarar av anlegget.

Etter kvart, utover i 1970-åra, fekk fleire fritidsbåtar og det vart ein auke i



Peder har vore ein av arkitektane bak det nye småbåt- og turistanlegget i Stordal. Her er den første kaistolpen i det nye kaianlegget ved småbåthamna på plass. Dugnadsgjengen er i gang. Frå venstre Peder Holtleite, Jon Hove, Toralv Hove og Peder.

trafikken av gjestebåtar også til Stordal. Det kom etter kvart fram eit behov for å leggje tilhøva betre til rette for dei båtane som kom på vitjing. Det var dette Peder tok fatt i for fullt då han tok over leiarvervet i småbåtlaget i 1999. Han måtte også ta fatt i ei anna utfordring som kommunepolitikarane hadde laga til for båteigarane. I ein reguleringsplan var det teikna inn naust ute på moloen. Dette kunne ikkje båteigarlaget godta, dei meinte ei slik utbygging ville øydeleggje heile hamnemiljøet. Dei fekk i staden laga sin eigen reguleringsplan ved

Den nye moloen i småbåthamna er ferdig, med vegar, skjerma sitteplassar og beplanting. Den nye medlems-brygga ved moloen er på plass, også den første delen av ny gjeste-brygge og kai.



hjelp av ein arkitekt frå Ålesund. Denne vart teken vel imot i kommunen, og til slutt vedteken som gjeldande plan for området. I tråd med denne har laget utvikla gode tilbod både for eigne medlemer og gjester. Det er bygd eiga gjeste-brygge. Den siste tilveksten er eit velutstyrt hus i nauststil som inneheld toalett, vaskerom og dusjar for gjestane og eit par velutstyrte leilegheiter som er tenkt for feriegjestar som vil vere i Stordal i kortare eller lengre tid. Med dette pro-sjektet har Peder og småbåtlaget vore med å leggje grunnlaget for ei breiare satsing på turisme i Stordal.

Det var ein stor dag då det nye gjeste-bygget i hamna stod ferdig til bruk i mai 2005. I første etasje er det stove og kjøkken, dusjar, toalett og vaskerom med tørketrommel. I andre etasje er det to leilegheiter med høg standard; «Fjord» og «Fjell».



Ny næringsaktivitet i fabrikkbygget

Det var i første rekkje dottera, Vigdis, som fekk i oppgåve å forvalte eige-domane. Ho vart dagleg leiar i selskapet Pedro Eiendom, som stod som eigar av fabrikklokala også etter at Møller-Gruppen kom inn og tok over drifta av Pedro. Etter at møbelproduksjonen vart trappa noko ned i bygget, vart det høve til å tenke alternativ bruk av lokala.

I 1997 vart dei kontakta av eit firma som hadde planar om å produsere torskesmolt i eit landbasert anlegg. I tida framover vart det lagt ned ein del ressursar for å få utgreidd om Pedro-bygget kunne eigne seg for slik produksjon. Det kom snart fram at det ville koste mykje å tilpassa lokala til dette føremålet, mellom anna viste det seg at takhøgda var noko for låg. Oppdrettsbransjen verka likevel som svært framtidsretta og interessant, så Hove-familien gav seg ikkje med det. Saman med Rauma Gruppen kjøpte dei Dyrkorn-anlegget for å starte med produksjon av torskesmolt.

Oppdrettssatsinga gav ikkje konkrete utteljingar for Pedro Eiendom, men selskapet selde seg ut av Dyrkorn-prosjektet utan å tape pengar på det.

I tida framover konsentrerte familien seg primært om tiltak knytt til møbel- og trevareindustrien. I 2001 vart ein del av fabrikkbygget i Stordal leigd ut til Stordal Møbler som lager. Kort tid etter kom det i gang ein spennande prøve-produksjon i bygget: I Isolaft har eigarane utvikla eit byggjematerial med inne-bygd isolasjon. Materialen er særleg retta inn mot marknaden for hytter og fritidshus. Elles har Dyrkorn Rekneskapskontor, Dyrkorn Renhold, Stordal Næringshage og Stordal treningssenter fått tilhald i lokala som fortsatt går under namnet Pedro-bygget i Strandgata.

Frå 2005 fylte bedrifta Sitwell igjen ein del av lokala med møbelproduk-sjon. Sitwell er det nye namnet til Liabygda Møbelindustri som fram til då hadde vore i lokala til tidlegare Liabygda Trevarefabrikk. Pedro Eiendom gjekk inn i møbelbedrifta med ein eigardel på 33,4 %. Med det kom familien igjen tilbake i møbelproduksjon.

Anlegget Pedro Eiendom eigde fram til hausten 2005 i Liabygda har også vore nytta til møbelproduksjon. Frå 2001 til 2003 heldt verksemda Contract Møbler til der, før dei flytta til Hove-bygget i Stordal. I oktober 2005 selde Pedro Eiendom bygget til eit firma som driv med byggjeverksemd.

Det er i dag to personar som er tilsette i Pedro Eiendom: Vigdis Hove Øie og Arild Hove. Arild driv elles eit eige konsulentfirma innan finans og IT. Driv-krafta til familien og forretningsideen til Pedro Eiendom er ønsket om å utvikle



Peder saman med det første oldebarnet, Jesper, fødd 2002. Jesper er son til barnebarnet Ingrid, dotter til Hilde.

næringslivet i Stordal og sikre arbeidsplassar og busetjing i kommunen. Peder har gjort ein stor innsats gjennom eit aktivt liv for å utvikle både arbeidsplassar og trivsel i heimkommunen. Sjølv i godt vaksne år er han mest oppteken av å sjå framover. Skaparkrafta er framleis levande – og ho har gått i arv til neste generasjon.

Sentrale agentar for Pedro Møbler:
Arne Martin Gjelsten – agent frå puffe-tida på Austlandet
Bernhard Brekke – Trøndelag og Nord-Norge i puffe-tida
Knut Lie – Trøndelag (Han tok over etter mora Judith Lie)
Alf Bjørdal – Austlandet
Harald Hovland – Vestlandet (Han tok over etter svigerfaren Leif Nilssen)
Steinar Eldal og Svein Pettersen – Nord-Norge
Kåre Hunnes og Ole Bonesmo – Møre og Romsdal/Sogn og Fjordane
I 1984 vart det etablert agentkontaktar i Danmark:
Bent Engmark møbelagentur Aps, Jørgen Wichmann og
Flemming Slott Thompsen.
Mervi og Per Kristian Straume – Nord-Sverige og Finland etter 1977.
Salsselskapet Comfort AS saman med Utgård, Hareid på
Sør-Sverige etter 1987.
Importør i Nederland – Henry Timmers
Salskontor i Tyskland – Per Magne Folkestad
Salsselskap elles – Norwood Ltd.

Revisor for Pedro har dei seinare åra vore
Statsautorisert revisor Jens Arne Hagen, Stranda

Bestefar og barnebarn i arbeid med å byggje gapa-huk ved hytta på Langesætra. Det er kjempe-kjekt!

Noter:

1) Notat frå innlegg til pensjonistmøte på Pedro Møbler AS 11.11.1991.
2) Samtale med Kaspar Bjørkavåg, Sykkylven, 18.2.2005. NMFS arkiv.
3) Bygdebladet (27?) januar 1977.
4) Samtale med Marit Lilleås Staurset, Stordal, 3.3.2005. NMFS arkiv.
5) Samtale med Jahn Aamodt, Tønsberg 18.2.2005. NMFS arkiv.
6) Samtale med Inge Langlo, Stranda 21.2.2005. NMFS arkiv.
7) Møbelhandleren nr 9 1989.
8) Storfjordnytt 14.9.1990.
9) Møbelhandleren nr 9 1989.
10) Dagen 20.9.1991.
11) Storfjordnytt 26.11.1992.
12) Mappe for Kvalitetsseminar på Union Hotell 19.–21.11.1993.
13) Sunnmørsposten 22.6.1991.
14) Årsmeldinga til Utbyggingsavdelinga i Møre og Romsdal fylkeskommune 1990, side 26.
15) Storfjordnytt 27.8.1992.
16) Storfjordnytt 11.2.1993.
17) Dagens Næringsliv 6.10.1993.
18) Sunnmørsposten 15.11.1993.
19) Nytt i Uka 6.1.1994.
20) Sunnmørsposten 3.12.1993.
21) Sunnmørsposten 3.9.1995.

Kjelder:

Informantar:
Kaspar Bjørkavåg, Sula. Fødd 1948.
Ragnhild Flåen, Stordal. Fødd i Stordal 1951.
Roar Hauge-Nilsen, Sula. Fødd på Flisa i 1949.
Peder Hove, Stordal. Fødd i Stordal 1930.
Karen Hove, Stordal. Fødd i Stordal 1935.
Steinar Lamo, Stordal. Fødd i 1942.
Marit Lilleås Staurset, Stordal. Fødd i Stordal 1958
Inge Langlo, Stordal. Fødd på Stranda 1935.
Bjarne Parr, Stordal. Fødd i 1946.
Per Anker Vad, Stordal. Fødd i Stordal 1944.
Vigdis Hove Øie, Stordal. Fødd i Stordal 1961.
Jahn Aamodt, Tønsberg. Fødd i Oslo 1946.
Arne Aarflot, Stordal. Fødd i Stordal 1924.
Wenche Gausnes Aasen, Ørskog. Fødd i Ørskog 1967.

Litteratur:

Helland Møbler, 50 år med møbler 1947–1997. Stordal 1997.
Høidal, Eldar: Samarbeid for verdiskaping. Stordal Møbelarbeiderforening 50 år. Stordal 2003.
Sande, Jostein: Farne tider. Bygdesoga fram til 1920. Stordal 1989.
Tennfjord, Johan Kåre: Helland Møbler AS 1947–1987. Stordal 1987.

Andre kjelder:

Bedriftsarkiv Pedro Møbler/Pedro Eiendom, Stordal.
Arkiv Norsk Møbelfaglig Senter, Sykkylven.
Stordal kommune: Næringsplaner.
Sunnmørsposten, Bygdebladet, Storfjord-nytt, Dagens Næringsliv, NRK.