

# 55 år i dækbranchen

**Ovethi's topchef, Preben Thinggaard startede med at sælge dæk, da han var 15 år**



Historien om A/S Ovethi Dansk Dæk Service er samtidig fortællingen om Preben Thinggaard. For den 70-årige adm. direktør har været med fra virksomhedens start, og han har stadig det

afgørende ord, når de store beslutninger skal træffes.

Med hovedkvarter i Gelsted på Vestfyn, og 13 dækcentre med 75 medarbejdere rundt om i landet, er Ovethi blandt de allerstørste dækleverandører i Danmark. Virksomheden forhandler og servicerer dæk, fælg og hjul til stort set alt, der kan rulle, fra den mindste trillebør til den største lastbil eller gravemaskine. I dag udgør salg til transportbranchen cirka en tredjedel af Ovethi's omsætning, landbrug og entreprenørbranchen står ligeledes

for en tredjedel, mens den resterende omsætning kommer fra personbiler, varevogne og firehjulstrækkere.

Ovethi's historie går tilbage til 1954, da Preben Thinggaards far, Ove Sørensen, nedsatte sig som selvstændig erhvervsdrivende i Odenseforstaden Seden. Han var ejendomshandler, men solgte samtidig traktorer, som han forhandlede på Fyn for dati-

dens importør af MAN lastbiler, Chr. P. Barsøe, Aabenraa. Ove Sørensen begyndte også at handle med dæk og bælter til traktorer, og i 1956 overtog han en mindre dæk- og vulkaniseringsforretning i Odense.

## Fra skoleelev til chef

Imidlertid kneb det med helbredet. Ove Sørensen fik leddegigt og havde svært ved at komme ud til kunderne. Han ansatte en medarbejder, men

det var ingen succes, og da helbredet blev dårligere, måtte Ove Sørensen i 1959 konstatere, at han var insolvent.

Men så trådte den blot 15-årige skoleelev Preben Thinggaard i karakter. Han havde i flere år bidraget til familiens husholdning som avisbud, og nu besluttede han, trods indvendinger fra både forældre og lærere, at forlade skolen for at overtage driften af det skrantende familiefirma. Han fik sin mor til at tage kørekort i en alder af 46 år, og i fællesskab fik de to næringsbrev, så de kunne drive firmaet videre. Ove Sørensen

passede telefonen, mens mor og søn kørte de fynske og langlandske veje tynde for at sælge dæk til landmændenes hastigt voksende maskinpark. Preben Thinggaard havde ofte været med sin far på farten, så han vidste godt, hvordan man monterede og lappede dæk på en traktor.

»Jeg monterede mine første dæk som 10-årig« fortæller Preben Thinggaard, som har en detaljeret erindring om sine pioner-år i dækbranchen, også med hensyn til økonomien:

»På min første arbejdsdag i firmaet, den 19. juni 1959, var der 42,80 kroner i kassen.«

## Kanvas-salg

Da Preben Thinggaard fik kørekort, begyndte han selv at køre rundt til landmændene,

ikke kun på Fyn, men også i det sydlige Jylland. Ofte var det kanvas-salg, hvor han drejede ned ad hver eneste markvej, hvor der lå en gård for enden.

»Det var en sjov tid,« erindrer han. »Når jeg havde monteret et dæk, var landmændene som regel åbne over for de andre produkter, jeg havde med, for eksempel donkrafte, kompressorer og smøreolie. Jeg solgte også »National« samtaleanlæg, som mange købte, når de opdagede, at de kunne tale med konen i køkkenet, mens de selv gik ude i stalden.«

Forretningen voksede op gennem 1960'erne, og der blev tjent gode penge:

»Dengang var der to sæsoner for landbruget, så vores priser steg to gange om året. Vi vidste altid, hvad vi tjente,« fortæller Preben Thinggaard, som selv kørte servicevogn indtil 1970. Der blev slidt godt på bilens dæk, for det blev ofte til

120.000 km om året.

## GMF og vognmændene

Da Ovethi havde fået et solidt fundament blandt landmændene, begyndte Preben Thinggaard at se sig om efter andre kundegrupper. Her lå vognmændene lige for, så når han var færdig med dagens ture på landet, kørte han om aftenen rundt og besøgte vognmænd på Vestfyn.

»Men i første omgang nåede jeg kun at snuse til vognmandsbranchen. Der var ganske enkelt for meget bøvl med vognmændene til, at jeg ville bruge mine aftener på det,« fortæller Preben Thinggaard, som først for alvor kom ind på markedet for lastbildek adskil-

folk  
i branchen



Den daglige ledelse hos Ovethi udgøres af Preben og Thomas Thinggaard samt økonomi- og driftsdirektør Lars Schmidt (t.v.).



Preben Thinggaard og Ovethi flyttede til Gelsted i 1960. Tre år senere købte man en gammel gård i byen, og firmaet har stadig hovedkvarter på samme matrikel.





**Preben Thinggaard har en forkærlighed for biler, især den hurtige af slagsen. Modellen her er en 8-cylindret BMW M5, der yder 560 heste.**

lige år senere.

Da det endelig skete, var Ovethi en etableret virksomhed i Gelsted, hvortil man var flyttet i 1960. Firmaet var løbende blevet udvidet på grunden, der hørte til den gamle gård på Odensevej, som Ovethi havde erhvervet i 1963, og hvor firmaet stadig har hovedkvarter.

Gelsted Maskinfabrik (GMF) var ligeledes blevet etableret i begyndelsen af 60'erne. Virksomheden, som i transportbranchen var kendt for sine specialopbygninger, fik i begyndelsen af 80'erne ondt i økonomien, og det endte med, at Preben Thinggaard overtog GMF og fik fabrikken rekonstrueret. Kunderne var primært vognmænd, og det var dem, der gav Ovethi skubbet til at interesse sig mere for transportbranchen.

»Jeg var til et møde, hvor der også var en del vognmænd. Da de hørte, at jeg havde overtaget GMF, opfordrede de mig til at begynde at sælge dæk til dem,« fortæller Preben Thinggaard.

I 1988 solgte han GMF til Sawo, og fem år senere blev fabrikken lukket.

### Kontrolleret vækst

Midt i 60'erne åbnede Ovethi en afdeling i Vamdrup, som Preben Thinggaards storebror skulle stå for. Men det blev ingen succes, og herefter gik der en del år, inden man atter vovede sig uden for de trygge rammer i Gelsted. I starten af 70'erne åbnede Ovethi en dækbutik i det nye Rosengårdcenter i Odense, men det var først op gennem 90'erne, at der blev opkøbt en række dækcentre rundt om i Jylland. I 2010 etablerede Ovethi en afdeling i Herlufmagle på Midtjylland, og den nyeste afdeling er fra marts i år, hvor et Point-S



**På Preben Thinggaards kontor hænger et billede af hans far, firmaets stifter Ove Sørensen. Navnet Ovethi er en sammensætning af Ove og de tre første bogstaver i Thinggaard.**

dækcenter i Holstebro blev overtaget.

»Vi har aldrig haft travlt med at vokse. Vi er lidt forsigtige med at overtage andre firmaer, fordi vi har vores helt egen måde at gøre tingene på. Jeg lider ikke af volumensyge, og vi tjente flest penge dengang i 60'erne, da vi blot havde ti ansatte og en enkelt afdeling,« siger Preben Thinggaard og tilføjer, at konkurrencen i dækbranchen aldrig har været hårdere, end den er nu:

»Det er værst i transportbranchen. Heldigvis sælger vi til mange forskellige brancher og også til private. For hvis vi kun havde vognmændene som kunder, var det ikke sjovt. Dækfabrikkerne har altid solgt direkte til store transportkunder, men nu er de også selv begyndt at gå efter de små vognmænd.«

### En fri fugl

Ovethi forhandler stort set alle de dæk, der findes på markedet og er desuden selv importør af nogle dækmærker. Alligevel er



**Hos Ovethi i Odense kan vognmænd og chauffører få ordnet dæk på deres lastbiler uden tidsbestilling. Afdelingen holder til i Pakke Trans' tidligere bygninger på Hvidkærvej, tæt ved motorvejen.**



**Preben Thinggaard har fået anlagt en sø på det ti tønder land store areal i Gelsted, der rummer Ovethi's hovedkvarter med administration, salgsafdeling, værksted og lagerhaller.**

Preben Thinggaard ikke bange for at kritisere producenterne, for han betragter Ovethi som en selvstændig, uafhængig aktør.

»Vi køber alle vores dæk, så de 150.000 stk., vi har på lager, er vores ejendom. Det giver frihed og selvbestemmelse, for kunderne handler med Ovethi og ikke med en dækproducent. Vi værner meget om vores navn og uafhængighed – jeg har altid villet være en fri fugl,« pointerer den adm. direktør.

Ifølge Preben Thinggaard er det svært at tjene penge i dækbranchen, hvis man udelukkende konkurrerer på prisen.

»Det er vores ansvar, at kunden altid er kørende, og derfor er ærlighed, service og viden nøgleordene hos os. Vi går meget op i styring og dokumentation. Når en kunde ringer, kan vi med det samme se hele hans historik på skærmen. Vi har kunde-historik helt fra firmaets start, og vi begyndte at bruge edb tilbage i 1978 og kører nu på 8. edb-generation,« siger Preben Thinggaard.

### Luksusbiler og tennisbane

Selv om konkurrencen tilsyneladende er benhård i dækbranchen, så har Ovethi stadig pæne sorte tal i regnskabet. Preben Thinggaard lægger da heller ikke skjul på, at han gennem sine 55 år i branchen har tjent

gode penge. En rundtur på den ti tønder land store grund, hvor Ovethi har til huse, viser også, at han ikke er bange for at bruge dem. Midt på området har han fået anlagt en sø, og i garagen holder adskillige luksusbiler i millionklassen. Han bor selv i en kæmpevilla ved siden af virksomheden, hvor han kan få den daglige motion på sin private tennisbane.

»Jeg ville være rig som 20-årig og uafhængig som 30-årig, og jeg nåede begge dele. Dengang sagde jeg også, at jeg ville stoppe med at arbejde, når jeg blev 40 – nu er jeg 70, og jeg arbejder mere end nogensinde,« siger Preben Thinggaard med et smil.

På spørgsmålet om, hvornår han trækker sig tilbage, svarer han undvigende. Generations-skiftet er på plads, idet hans to børn ejer hver en tredjedel af firmaet. Datteren Marlene arbejder ikke i branchen, men sønnen Thomas har arbejdet i 14 år hos Ovethi, hvor han i dag er salgschef.

»Men det er stadig mig, der bestemmer,« understreger Preben Thinggaard, som dog tilføjer, at han overvejer at gøre Thomas til adm. direktør.

Efter 55 år er det vel også i orden at trække sig lidt tilbage – eller i hvert fald begynde at tænke på det....