

## Litt av historien om Hval Sjokoladefabrikk

R. Rune Forsberg født 21.9.58 tok bl.a. utdanning som baker- og konditormester med læretid i Wien. Der lærte han håndlaget sjokolade-konfekt. 26. februar 1996 stiftet han Hval Sjokoladefabrikk som et ASA med 30 aksjonærer og 5 ansatte. Omsetning ble på 3 mill. kr. i de leide lokaler i Hinderveien i Sandefjord. Hval ble valgt som logo og merkenavn for å ha en lokal tilknytning til Sandefjord, samtidig som figuren var lett å lage i marsipan og sjokolade. I tillegg var figuren enkel å bruke i markedsføring da vi ikke behøver å skrive bokstavene H V A L i tillegg til figuren / logoen.

Året etter doblet vi omsetningen og kjøpte 5 små biler som vi kjørte rundt i Vestfold med og solgte varene direkte fra bilene, som ble fylt opp hver morgen fulle av sjokolade. Staben ble også økt med ytterligere 3 personer. Det var nå 5 selgere med hver sin lille varebil og omsetningen økte stadig til 9 mill. kr det tredje året. Vi trengte nå bedre maskiner og la ut aksjer i en offentlig emisjon på 6 mill. kr. som medførte at vi fikk hele 450 nye aksjonærer. Kursen på emisjonen var 8 kr. Og den gikk videre til 12 kr. Omsetningen økte videre til 12 mill. kr. og plassen ble for liten. Hval flyttet til Klinestadmoen 7 på Fokserød v/E18 og leide nå lokaler som var 3 ganger større og den nye automatiske sjokoladestøpemaskinen ble flyttet dit. Planen var å leie ut 1/3 av lokalene, men innen vi hadde flyttet ferdig trengte vi alle de 1500 kvm i det moderne bygget som bare var noen få år gammelt.

Marsipanproduksjonen økte også kraftig så det ble gjennomført ytterligere en rettet emisjon mot eksisterende aksjonærer for å finansiere en ny marsipanlinje. Omsetningen passerte nå 20 mill. kr, og det var CandyKing sitt inntog i løsvekt som gjorde at vi også fikk en kraftig økning i salget, og CandyKing var nå vår største kunde med ca 50 % av omsetningen.

Den stadige økte omsetning og behov for nye maskiner medførte at Hval fikk store avskrivninger og ikke klarte å få overskudd, men emisjonene hadde medført at Hval hele tiden har hatt en sterk egenkapital på over 50 %, ved at kapitalbehovet for det meste var egenkapitalfinansiert. Produksjonen gikk nå etter hvert 24 timer i døgnet 6 dager i uken, og den siste dagen måtte

maskinene rengjøres, og det var ikke rom for å øke produksjonen. Omsetningen nærmet seg nå 30 mill. kr. og det var 12 ansatte.

Begge produksjonslinjene ble lagt ut for salg, og den brukte marsipanlinjen ble solgt til Moskva, mens den nyere sjokoladelinjen som også var på 30 cm bredde ble solgt til London, bet ble så gjennomført en ny emisjon på kr. 3,20 men nå var aksjen splittet mange ganger. To helt nye spesialtilpassede linjer ble kjøpt fra Danmark. Kapasiteten på sjokoladelinjen på 60 cm bredde økte nå fra 150 til 500 kg pr time, mens for marsipanlinjen økte kapasiteten tilsvarende fra 150 til nå en dobbel bredde på 60 cm med 600 kg pr time, dette medførte at produksjonen gikk ned til et skift og kun to skift før jul, 4 dager i uken med vaskedag på fredager og fri lørdag og søndager, men økte kapasitet medførte også at lønnskostnadene pr produsert time gikk ned, og videre ekspansjon var sikret.

Bygget ble så utvidet til det dobbelte, og lageret kunne nå økes slik at vi kan kjøre lengre serier med mindre avbrekk. CandyKing fortsatte å øke sitt kjøp og Hval passerte 30 mill kr. i omsetning og fikk i 2005 et overskudd på 2 mill kr. Vår mest solgte sjokolade "Fargeplett" som vi hadde mønsterbeskyttet ble kopiert av Minde ( som få år tidligere var kjøpt opp av Brynildsen fabrikk i Fredrikstad). Hval fikk et svikt i salget på grunn av denne kopieringen, samt en rekke klager da forbrukerne ikke kunne se forskjell, men trodde vi hadde byttet råvarer til en dårligere kvalitet da smaken var forskjellig. Hval tok ut stevning da Brynildsen ikke ville stanse salget av kopien og heller ikke betale for lisens. Hval vant denne saken og fikk erstatning fra Brynildsen. Nidar hadde også kopiert vår Fargeplett.

Hval lager den beste sjokoladen og marsipanen i Norge. Hval har vunnet en rekke tester, også blindtester på marsipan, bet viktigste er imidlertid at man kjenner på smaken, så kan man avgjøre selv.

12007 etablerte Hval 6 egne butikker under navnet "Sjokoladeriet" som vi også har registrert og beskyttet mot kopiering, bet viste seg tungt å drive egne butikker med ansvar for ansatte fra Kristiansand til Elverum, fraværet ble stort og kostnadene høye. Vi besluttet derfor å snu litt på konseptet og heller sette deler av innredningen inn hos andre som en "5hop in 5hop" løsning. Vi hadde pr

oktober 2009 etablert 15 slike avdelinger, der Hval ikke er ansvarlig for lønninger og husleie.

I løpet av 2009 og 2010 hadde vi et samarbeid med Nordsveen AS som er et salgsselskap med ca 14 selgere på salg av våre nye store poser til dagligvaremarkedet. De var ikke våre bestselgere, så de ble faset ut og overtatt av Nille, som selger dem i stort omfang til lave priser

Satsingen på poser medførte at vi måtte skaffe oss pakkemaskin for poser. Vi gjennomførte derfor en rettet emisjon mot daglig leder og styrets formann på til sammen 3 mill. aksjer. Pr oktober 2009 hadde selskapet 16 215 500 stk. antall aksjer

I 2012 betale hval utbytte med kr. 15 øre pr aksje.

I 2013 kom vi inn med PL (privat label) til to av dagligvarekjedene på julemarsipan, den ene avslutter prosjektet brått og den andre kjeden ( ICA ) ble kjøpt opp av Coop. Hval kjøpte lagerbygget av daglig leder.

I 2014 satser vi på 3 mindre stå poser på 150 g med Marsipan, Melkesjokolade og Nougat.

2015 startet Hval med netthandel. Det installeres ny marsipanlinje. Nidar får enerett på smågodt i Coop, og Hval mister leveranser derav. NRK sender «Brennpunkt» før påske med reportasje fra Hval om de problemer vi har med å få innpass i dagligvarekjedene. Salget har falt de to siste år, men nå øker det med 40 % etter programmet.

2016 - Det installeres ny sjokoladelinje til 10 mill. kr i den nye delen av bygget som ble frigjort da vi fikk nytt lager over veien. Linjen blir finansiert ved låneopptak og kommer i tillegg til eksisterende linje. Det er priskrig på smågodt til påske og Hval får store ordre.

2017 - Adrian Forsberg ansettes i Hval og blir ny daglig leder fra årsskifte. Regjeringen varslar midt i desember at de dobler sjokoladeavgiften med 14 dagers varsel.

2018 - Det er ikke mulig å ta igjen den doblede sjokoladeavgiften som nå er på over 40 kr og dobbelt av råvarekostnaden. Hval sender klage til ESA med krav om at sjokoladeavgiften er ulovlig i henhold til reglene etter EØS avtalen og den

må fjernes. Regjeringen er uenig og nekter å fjerne avgiften. Salget faller, og Hval må permittere 5 av 12 ansatte. Hval taper 5 mill. kr i 2018.

2019 - Regjeringen setter ned et NOU-utvalg som konkluderer med at sjokoladeavgiften bør fjernes. Adrian fratrer pga. familiære årsaker og flytter til Oslo. Hval inngår en avtale med Rema om å produsere en stor sjokoladeplate Mjølkeruta i to varianter. Den lanseres til påske neste år. Regjeringen halverer sjokoladeavgiften for neste år.

2020 - Salget av Mjølkeruta nr 1 og nr 2 er en stor suksess, det selges over 2 mill. plater dette året. Corona pandemien medfører at grensen til Sverige er stengt og salget av sjokolade og sukkervarer øker kraftig i Norge. ESA planlegger å varsle sak mot Norge. Under forhandlingene med regjeringen Solbergs statsbudsjett, krever Frp v/Siv Jensen (tidligere finansminister, nå ute av regjeringen) at sjokoladeavgiften skal fjernes helt. Dette går Høyre motvillig med på og vips så er avgiften borte få uker etterpå. Hval betalte kr 13 mill. i sjokoladeavgift dette året

2021 - Sjokoladeavgiften forsvinner helt fra 1. januar etter 99 år. Det medfører en stor lettelse for Hval, som har innbetalt ca. 200 mill. kr i sjokoladeavgift fra oppstarten i 1996. Grensen til Sverige er fortsatt i praksis stengt, de tre fergene fra Sandefjord til Strømstad ligger til kai og Hval oppnår sitt beste resultat noen sinne. Omsetningen ble 60. mill kr. Resultatet ble et overskudd på 7 mill kr og det deles ut utbytte på 20 øre pr aksje. Det er 27 mill. aksjer og 461 aksjonærer hvorav 5 utenlandske.

2022 - Hval gjør som Donal Duck og lanserer 4 kantede påskeegg, da vi ikke får tak i vanlige påskeegg fra Kina. Emballasjen blir laget i Sandefjord så hele egget bli kortreist. Salget endte opp med 15.000 firkantede påskeegg som er en tredobling fra tidligere år. Mjølkeruta solgte godt hele året selv uten kampanje. Omsetningen landet på 48 mill kr med et overskudd på 3,7 mill kr og det deles ut et utbygge på 10 øre pr aksje.

2023 - Vi har lansert et nytt produkt som heter Fest Egg, en gul pose med 200 g marsipanegg overtrukket med sjokolade og pyntet med tutti frutti. Selges på Europris. Vi lanserer også en ny lilla farget pose 150 g med samme smak med navnet Festihval etter påske for helårssalg. Den er allerede til salgs på vår

hjemmeside [www.hval.as](http://www.hval.as). Salget pr mars er over fjoråret og suksessen med firkantede egg fortsetter i år.

R. Rune Forsberg

( daglig leder og konditormester )