

Millionær på vand

5-årige Allan Feldt ville være direktør, så han kunne redde sin familie ud af trange kår. Det har den nu knap 50-årige iværksætter gjort for længst. Han blev millionær på salg af vand på flaske og har nu polstret sin bankbog med så mange lag, at gavmildheden rækker længere end til dem med Feldt til efternavn.



Allan Feldt er glad for vand. Faktisk er hans formue baseret på det flydende produkt, som han fyldte på flasker under mærket Aqua d'or og siden solgte for et trecifret millionbeløb.

” *Jeg har den sygdom, at jeg hele tiden får lyst til at gå i gang med noget nyt. Men jeg er god til at følge tingene til dørs.*

Feldt Virksomhedsrådgivning stod der i øverste højre hjørne af papiret. Reklamebureauet bag havde fået 10.000 kroner for at designe et logo og trykt både det, navn og titel på papiret. Det var i almindelighed mange penge dengang i de tidligere 1980'ere og i særdeleshed en stor sum for denne kunde, som var ganske ung og studerende. Og endelig var det et overvældende spill af penge, fordi netop denne unge mand ikke havde så meget som et sekunds erfaring som erhvervsrådgiver.

Men han havde en drøm, den unge Allan Feldt, der investerede sin formue i brevpapiret. Han ville til tops i erhvervslivet og redde sin mor, stedfar og søskende ud af den økonomiske smalhals, som arbejderfamilien i Nørresundby døjede med. Brevpapiret var første skridt.

»Mine forældre var ufaglærte SID'ere og talte med respekt om direktøren, der både havde god indkomst og en stor bil. Jeg tænkte, at når jeg blev gammel nok til at arbejde, skulle jeg være direktør og først og fremmest sørge for, at min familie ikke manglede noget. Jeg tror faktisk, at jeg allerede dengang besluttede at bryde den sociale arv,« husker Allan Feldt, der år senere stiftede det succesfulde flaskevands-firma Aqua d'or.

Dobbelt garage og havemand

Siden har han i den grad brudt arven og sikret sig økonomisk. Det viser blandt andet den 600 kvadratmeter moderne etplansvilla i Solrød Strand med panoramavinduer til poolen i haven og til den poolmand, der denne dag samler vinterens blade sammen ude i kulden. Foran huset ved den dobbelte garage fejrer havemanden de lyse, glatte fliser, og au-pairen smutter hjemmevant gennem husets kæmpestore køkken-alrum og smiler »hello« på vejen. Midt i rummet står et mørkt spisebord med en bordplade så massiv, at den let holder de 14 børnealbuer og seks voksne-ditto, som udgør kernefamilien her i huset, når alle er samlet: Far, mor, syv børn og au-pair.

Men har han også reddet sin familie – sine forældre og søskende?

»Det var jo et barnligt udsagn 'at ville redde dem'. Men ja, jeg har hjulpet økonomisk, når der var behov og givet pæne gaver gennem årene. Det er fantastisk dejligt for mig, når jeg kan sørge for, at det også drypper på degnen,« siger han om følgerne af den regn, der er faldet på ham.

Netop formuens rigelighed er årsagen til hans fortælling denne dag ved spisebordet, der er dækket med iPads og MacBooks til voksne og børn samt forskellige typer af Feldts egen vand på flaske. Sammen med sin kone Mette stiftede Feldt i maj 2011 firmaet Seimei, der producerer og sælger vand med vitaminer og smag, og som indsamler penge til ildsjæles projek-

ter rundt i verden. Seimei er delt i et driftsselskab, der tager sig af produktion og salg, og en fond, der fordeler overskuddet til frivillige, som gør noget godt for andre. Ikke en krone skal tilfalde Feldt og fru.

»Jeg har tjent de penge, jeg har brug for,« siger han.

»Ideen er at skabe et brand, der hviler i sig selv. Det er hverken en dyb tallerken eller en superunik idé, vi har fået. Men vi tænker, at hvis man nu er tørstig, hvorfor så ikke vælge en flaske vand, der hjælper andre.«

Tanken bag filantropien

Seimei er japansk og betyder livskraft. Og netop tanken om at bidrage til andre menneskers livskraft er Allan Feldts drivkraft.

»Jeg har mange gange givet større beløb til blandt andre Røde Kors og Læger uden Grænser. Jeg synes, at særligt Læger uden Grænser er et fantastisk projekt. Men det har hver gang været et one-off for mig. Jeg ser aldrig, hvor pengene går hen, og heller ikke om de nytter.«

Derfor er Seimei et koncept, som familien Feldt personligt involverer sig i. Ægteparret er selv med til at vurdere, hvem der er de rigtige modtagere af Seimei Fondens penge. De skal være Mother Teresa-projekter, som for eksempel musikskolen MusicLife, hvor frivillige lærere underviser børn gratis. Feldt'erne har fået den verdenskendte danske model Helena Christensen som ambassadør for Seimei. Og for at følge pengene vil parret selv rejse ud og se projekterne. Ultimativt vil de lave en serie af tv-programmer, der skal dokumentere, hvordan donationerne vender elendighed til lykke.

Satser over 10 millioner

Feldt er bevidst om, at det ikke er gratis at være filantrop. Derfor har han kastet 10 millioner kroner ind i lanceringen det første år, bruger fortsat pæne beløb for at holde projektet kørende og har nu sat to ejendomme til salg til en samlet værdi af 44 millioner kroner, så han kan investere yderligere i Seimei. Men at det filantropiske koncept klinger sært i mange danske ører, er lidt af en overraskelse for ham. Særligt har han oplevet de danske indkøbere i detailbranchen som forholdsvis afvisende.

Allan Feldt betragter dog en testperiode i både Superbest og Rema 1000 som succesfuld. Senest er Københavns Lufthavne og motorvejsrestaurantkæden Monarch også begyndt at forhandle Seimei. Det er et gennembrud. Men hvis internationaliseringen trækker yderligere ud, spytter Feldt mere i kassen, mens han selvsikkert leverer det budget, han stiler efter:

I 2006 solgte hans virksomhed Aqua d'or 130 millioner flasker vand om året til 15 millioner mennesker i Danmark og Sverige. Det var vel at mærke til to af de lande med noget af verdens rene drikkevand. Derfor er hans tese, at Seimei en dag kan sælge

BLÅ BOG

Navn:
Allan Feldt

Alder:
49 år

Titel:
Direktør i Seimei, investor – og virksomhedsrådgiver

Familie:
Gift med Mette Feldt, som er medejer af Seimei, og far til syv. To børn med Mette og fem fra tidligere forhold

Bopæl:
Villa i Solrød Strand

Uddannelse:
Cand.merc. i afsætning, kommunikation og strategisk planlægning

Rundt om
ALLAN FELDT

ARBEJDS TIMER

Som selvstændig er jeg
altid på

VIGTIGSTE GADGET

Min mobil og
MacBook

BIL

Mercedes

SENESTE
FORRETNINGSREJSE

Paris

Seimei Fonden har givet penge til blandt andre hjerneskadet, dk og girtalk.dk. Sidstnævnte organisation har hjulpet en 10-årig pige, der var blevet mobbet så groft, at det havde ødelagt hendes liv. »Det er en stor glæde at være med til at redde mennesker fra afgrunden – også her i vores egen beskyttede verden,« siger Allan Feldt.

en milliard flasker vand til hele verden, hvor 25 øre pr. solgt flaske går til fonden.

»Det vil give 250 millioner kroner hvert år – year in-year out. Fonden kan blive en af verdens største og virkelig gøre en forskel.«

Alligevel bruger han ordet »desværre« om de 25 øre, fordi der tydeligvis er langt op til udsalgsprisen på 14,95 kroner pr. flaske. Moms, afgifter og håndteringsomkostninger fra producent til butik gør spændet stort.

Jagt på den vandede idé

Som udenforstående kan du spørge, hvorfor alle disse velgørende idealer kommer netop nu? Ifølge manden med den vandede idé er et af svarene, at det efter en rum tid ikke er nok for et menneske kun at knokle for sig selv. Et andet at han nu har tid efter mange års slid, der begyndte lige efter, at brevpapiret var trykt.

Det blev nu aldrig til noget med virksomhedsrådgivningen dengang. Det gav blot ungdommelig glæde at se sit navn på papir. Han ville jo være direktør og var derfor gået den merkantile vej efter folkeskolen. Først EFG, så HH og siden HA. Undervejs måtte han også prøve det virkelige liv af og arbejdede derfor i en pladeforretning efter skole, i ungdomsklub om aftenen og som dj på Diskotek Gaslight i Aalborgs muntre Jomfru Ane Gade om natten.

Det sidste forår på HA forelskede han sig i en kvinde under en påskeferie i København. Og en lørdag straks efter eksamen flyttede han til hovedstaden for at prøve lykken – både med kvinden og med direktørdrømmene. Med kvinden blev han senere gift og fik fire børn. Jobmæssigt var der også fart over Feldt. For selvsamme lørdag, som han var flyttet til København, købte han Berlingske Tidende, gennemtrawlede jobannoncerne og søgte job som finanskonsulent på deltid i HandelsFinans. Han begyndte mandag morgen. Kort efter gik han i gang med cand.merc.-studiet og blev i øvrigt timelærer på Købmandsskolen, som »var både sjovere

og meget mere givtigt for en ung, moderne mand med bundesligahår« end at være papirusser i HandelsFinans.

Hvert ledigt minut brugte han dog på det, som livet på det tidspunkt virkelig drejede sig om: at udvikle ideer til eget firma. I aviserne havde han læst om klodens problemer og krige omkring at skaffe rent vand. Det måtte han kunne tjene penge på, tænkte Feldt, der havde hørt, at man på nogle feriesteder i Sydeuropa kunne købe vand på flaske.

Vandet begynder at rulle

Da han fortalte venner og familie, at han ville gøre det samme her i Danmark, blev der grinet højt. Noget så fjollet havde de aldrig hørt. Danmark havde verdens reneste drikkevand – gratis. Hvem skulle dog være dum nok til at betale for det?

»Men jeg troede på det. Hvis folk ville gå i krig for vand, ville det jo være fantastisk at være den, som havde adgang til vand. Så jeg var faktisk sikker på, at jeg havde fået en knaldgod idé.«

Og han fik ret. For selv om økonomiske kriser, mediestorme om bakterier i flaskevand og CO₂-problemer med produktion og fragt flere gange har været tæt på at knække ham, skabte han gennem de næste 10-15 år succesen Aqua d'or, som gjorde ham til mangemillionær ad flere omgange.

Det tog sin begyndelse under kartoffelkuren i midten af 80'erne, da han overbeviste økonomisk trængte danske virksomheder om, at koldt kildevand fra store dunke på køl ville give en tiltrængt besparelse på virksomhedernes kaffebudget. Det gik så godt, at rygtet løb helt til Kina, hvorfra den kinesiske rigmand Li Ka-Shing og hans virksomhed Hutchison i 1999 tilbød at købe Aqua d'or for et trecifret millionbeløb. Den danske idémands betingelse var, at han forblev direktør for Nordeuropa og desuden kunne købe navnet Aqua d'or-navnet tilbage, når Hutchison ad åre ville rebrande.

Siden købte Feldt tapperettigheder til Hedekilden ved Brande, byggede en fabrik, købte navnet Aqua d'or tilbage og begyndte at tappe vand til sit eget mærke på små flasker. Timingen var helt rigtig. Der var fokus på sundhed, og vand var sagen. Danskerne bælledede flaskevand i sig. Og igen skabte Feldt omtale i udlandet. I 2006 købte den franske gigant Danone halvdelen af aktierne for et andet trecifret millionbeløb. Siden har franskmændene overtaget yderligere 40 procent og efterladt Feldt med de resterende 10 procent – og dermed knap så travle hænder.

Hånden på kogepladen

Det har givet Allan Feldt tid til at gøre noget godt for andre gennem Seimei. Men hans velgørenhed kommer også med en pris. Han stiller krav til modtagerne.

”

Når vi møder mennesker for første gang, bliver de skuffede over, at vi bor i Solrød Strand og ikke nord for København. Men vi er jo jyder og kan bo fantastisk her til en tredjedel af prisen.

»Det kan være farligt at give for meget væk. Nogle mennesker får det indtryk, at de kan forvente bunker af penge, bare fordi de kender en, som med succes har investeret sit liv og sine kræfter i at skabe. Sådan spiller klaveret ikke hos mig. Jeg vil ikke støtte nogen, der ikke selv har hånden på kogepladen. Jeg har siddet på den kogeplade det meste af mit liv, og jeg ved, at man skaber bedst, når der er noget på spil for alle parter.«

Han har for eksempel personligt mistet kontakten til en nær person i familien, der forventede, at han ville betale personens udgifter i forbindelse med en skilsmisse og i øvrigt tage sig af de løbende udgifter efterfølgende.

Der skal være rimelighed i den hjælp, han giver. Rimeligheden styres af det kompas, der ligger i Allan Feldts mave og ikke af hans bankkonto. Derfor siger han også højt, at han er villig til at sætte sit komfortable

liv på spil for Seimei – og i øvrigt så småt er i gang, da en af de to ejendomme, han vil sælge for at investere yderligere i firmaet, er familiens private feriehus i Norge. Dog erkender han med et stort grin, at familien har så mange børn, at han helst ikke vil flytte i en toværelses.

»Vi har en formue, vi kan leve af en rum tid. Desuden har vi aktier i et reklamebureau, et it-firma og et tøj-firma, der blandt andet sælger Paul Smith i Skandinavien. Det giver et afkast, som vi kan leve af indtil videre,« siger han.

Han trommer med fingrene på det mørke spisebord og fortæller, at han gerne vil have bestyrelsesarbejde og også er begyndt at rådgive andre virksomheder. Det kan måske også give en indkomst, hvis familien får behov. Så kan det være, at Allan Feldt endelig får brug for sit mere end 30 år gamle brevpapir. ■

Allan Feldt om:

• Lærepenge

Tillid kan koste dyrt. Jeg stolede for meget på direktøren i Hutchison, som overtog Aqua d'or. Vi havde aftalt, at jeg kunne købe navnet Aqua d'or tilbage for en million kroner minus den nedskrevne værdi. Men da det kom til stykket, omgik han vores aftale, så jeg endte med at betale syv millioner.

• Moral

Det er vigtigt for et firma at have det moralsk bedste menneske på toppen. Hvis direktøren er angrigelig, smitter det organisationen.

• Rævekager

Jeg bryder mig ikke om det spil, der nogle gange foregår i store virksomheder, hvor alle positionerer sig på andres bekostning. Jeg kan ikke lide, at man skal se sig over skulderen og spille fordækt.