

**Herman Krefting föddes i Oslo den 22 september 1907.**

**Herman Kreftings far drev ett av Norges större stålverk** och var framgångsrik och driftig. Han lade ned ett oerhört arbete på företaget men efter första världskriget köptes det välskötta företaget upp av riskkapitalister. Tyvärr dröjde det inte länge förrän hela företaget gick omkull. Upplevelsen är central i Herman Kreftings liv och påverkade senare hans beslut om att säkra sitt eget företags fortbestånd.

**Fadern ville ifrån Norge, köpte en herrgård med en mindre industri i Dalsland** och familjen Krefting flyttade till Sverige. Föga anade de förstas det lidande den nya adressen skulle komma att orsaka den då tolvårige Herman. Det visade sig nämligen att han var allergisk mot den torra och dammiga inlandsluften. Lungor och luftrör tålde inte omställningen från den fuktiga luften vid Oslofjorden. Han drabbades av svår astma.

**Femton år gammal flyttade Herman Krefting till Trollhättan.** Klimatet var bättre för hans hälsa och 1923 började han arbeta inom Ford. Ford gav Herman Krefting den efterlängtrade möjligheten att flytta tillbaka till Norge. I Oslo sålde han reservdelar till den populära T-Forden.

**Vid ett besök hos sina föräldrar i Dalsland träffade han Greta och bildade familj.** På fritiden körde han motorcykel och tävlade för en lokal klubb. Efter en tid fick han möjlighet att starta egen verkstad i Oslo, där han reparerade motorcyklar. Det var besvärliga tider i Europa och inga reservdelar fanns att tillgå. "Man fick lära sig att tillverka allting själv".

**Den 9 april 1940 blev Norge indraget i andra världskriget.** Herman Krefting, som var frikallad på grund av sin astma, hade gått till jobbet som vanligt på morgonen.

När det tyska anfallet kom med flyg och bomber fick han bråttom. Han for genast hem, satte sin hustru och deras tre barn i bilen och flydde till Sverige. " Vi gav oss bara iväg, hals över huvud. Jag kunde inte tänka mig att stanna i ett Norge som var ockuperat av nazisterna"!

I Sverige fortsatte Herman Krefting till en början med motorrenoveringar. **Snart blev det ett distrikt ledigt på Scantias lastbilsförsäljning i Vänersborg och det passade Herman Krefting perfekt.** Han blev en framgångsrik försäljningschef med sin egen speciella kundfilosofi. "Det gäller att bli vän med kunderna. Om man bygger upp ett förtroende hos kunden, så får han aktning både för försäljaren och firman. Det ger ett gott renommé, den bästa tillgång en firma kan ha. Och belåtna kunder är den bästa reklamen".

**Genom arbetet med lastbilsförsäljningen fick Herman Krefting stor kunskap om svårigheterna med kopplingar för olika typer av fordon och ändamål.** De produkter som fanns på marknaden var omoderna och inte anpassade till nordiska krav. Många haverier inträffade på grund av att det svenska vägnätet höll låg standard men en stark bidragande orsak var också att kopplingarna mellan dragvagnar och släp var alltför klena, framför allt för tunga timmertransporter.

**Intresset för trafiksäkerhetsfrågor och konstruktionslösningar** gav Herman Krefting en idé om hur en slitstark släpvagnskoppling skulle vara konstruerad för att klara alla påfrestningar den utsattes för.

**Den 3 januari 1951 inregistrerade Herman Krefting firman Vänersborgskopplingen** och startade verksamheten i en källarlokal i Vänersborg.

**Hans första manuella lastbilskoppling patenterades i åtta länder och lanserades på den svenska marknaden 1951.** Släpvagnskopplingen skulle vara pålitlig och slitstark. Det var det viktigaste. Därefter kom servicen. Det skulle gå lätt och snabbt att renovera eller byta en koppling och det skulle gå att ordna var som helst i landet. Idén var att kopplingen skulle kunna servas samtidigt som lastbilarna var inne på annan service.

**1955 kom den första automatiska kopplingen "Automatic", en robust koppling som var grunden till VBG-varumärkets starka utveckling.** Kopplingen fanns kvar i sortimentet under beteckningen VBG 200 i mer eller mindre oförändrat utförande långt in på 1990-talet.

**Verksamheten och varumärket VBG expanderade under 1960- och 1970-talet.** Dotterbolag öppnades i Norden och nya produkter som t ex dragkrokar till personbilar och vändskivor för trailers införlivades i VBGs sortiment.

**Periodvis besvärades dock Herman Krefting svårt av sin astmasjukdom.** Vid besök hos specialister på Sahlgrenska sjukhuset i Göteborg fick han hjälp. Han rekommenderas också vistelser på sydligare breddgrader och köpte därför ett hus i Spanien, där han tillbringade allt längre perioder. Herman Krefting kände stor tacksamhet mot läkare och övrig personal på Sahlgrenska och önskade få göra en insats för allergiforskningen.

**1972 lämnade Herman Krefting det direkta ansvaret för bolaget** och drog sig tillbaka för att vårda och bättra sin hälsa. I en intervju i lokaltidningen ELA den 28 december 1974 förklarade Herman Krefting att han beslutat vidta åtgärder för att säkra företagets fortlevnad.

**Herman Krefting instiftade tre stiftelser** till vilka han överlät ett stort antal aktier. Stiftelsen VBG-SLK, Stiftelsen SLK-anställda samt Herman Kreftings Stiftelse för Allergi- och Astmaforskning

**Herman Kreftings Stiftelse för Allergi- och Astmaforskning delade ut det första stipendiet 1987 på 100.000 kr till Nalle Lindholm,** docent i astma- och allergivård. Han var under ett stort antal år chef för Allergi-sektionen vid Sahlgrenska.

**År 1995 var det internationella Astma- och Allergiåret.** I samband med besök i Vänersborg den 4 september delade dess beskyddare Drottning Silvia ut årets VBG-stipendium till en grupp på sex forskare vid Sahlgrenska sjukhuset.

Fram till 2009 har cirka 56 miljoner kronor delats ut till forskning inom astma- och allergiområdet.

2008 slöt stiftelsen ett avtal med Sahlgrenska Akademin vid Göteborgs Universitet om årliga donationer för att långsiktigt främja klinisk och patientnära forskning i ett nytt centrum – **Krefting Research Centre.**

**Herman Krefting dog den 13 augusti 1993.** Genom de stiftelser Herman Krefting skapade lever minnet kvar av en uppskattad chef och respekterad ägare.