

lader sig nu aldrig rokke-

siger den humørfyldte købmand H. C. Møller, Nørrebro, der fylder 60 aar den 20. september

Det er rigtigt, jeg fylder 60 aar den 20. september. Uden egen skyld forøvrigt. Lad mig nu se: Jo, saa kan jeg blive ved forretningen, til jeg er 90, men saa skulle der ogsaa gerne være SO gode aar tilbage, hvor jeg kan nyde mit otium. Det er købmand H. C. Møller, Nørrebrogade, der fortæller — manden med det uopslidelige humør, købmanden, der aldrig har haft en eneste uven blandt sine kunder, skønt han sandelig har sine meningers mod og ikke er bange for at forfægte dem. Kort sagt: et mandfolk, i hvis selskab man aldrig keder sig.

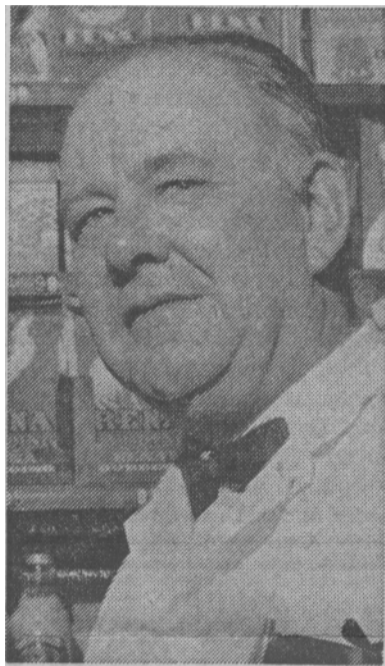
H. C. Møller kom til Horsens i 1925 fra Vejle, hvor hans far var træskomand. Han blev kommis i Hans P. Andersens isenkramforretning og var med, da den flyttede fra Nørregade til Søndergade. — Selvfølgelig ville jeg gerne have min egen isenkramforretning, men det var slet ikke til at tænke paa den gang, siger H. C. Møller. Imidlertid blev der her pas. Nørrebro startet et byggeselskab, der havde en plan om at opføre 19 ejendomme med talt 51 2-værelses lejligheder.

Aldrig kendt tilbagegang

Det havde været arbejdet med sagen i tre aar, inden man kom i gang. For en ejendom med to 2-værelses lejligheder skulle der udbetales 1500 kr. Hele anlægsudgiften for en saadan ejendom blev paa 10.800 kr., og det var for baade grund, hus, stik, fortov og gadelys. Jorden kostede ogsaa kun een krone pr. kvadratmeter. Jeg laante nogle tusinde kroner af min far og fik en ejendom med fem 2-værelses lejligheder og den butik, jeg stadig har. Hele herligheden kostede ca. 30.000 kroner!

-- Og det gik godt?

Det har jeg lir til at sige. Jeg startede jo saa at sige med 51 kunder, hvortil efterhaanden kom andre, og jeg har kunder endnu, som har handlet her siden den allerførste dag. Første aars omsætning var



Købmand H. C. Møller

22.000 kr. Det gik hurtigt fremad, og i de aar, jeg har drevet forretning, har jeg aldrig kendt til tilbagegang.

Ingen hemmelighed

— Hvad er hemmeligheden ved det?

— Slet ingen hemmelighed. Der vil altid være plads for dem, der vil bestille noget. Naar mand og kone staar bag disken og holder udgifterne nede, er der intet, der kan rokke ved den forretningsform. Selvfølgelig har jeg foretaget forskellige moderniseringer gennem aarene, og varesortimentet er som følge af tidens krav blevet større.

— De holder altsaa fast ved den gode „gammeldags“ facon?

— Lad os bare sige det. For mig vil kontakten med og vejledningen af en kunde altid være noget meget væsentligt, og eftersom forretningen stadig er gaaet frem, maa der jo være en del, der er af samme opfattelse. Det er ogsaa resulteret i, at kunderne samtidig er blevet mine venner. Vi har masser af ekspeditioner her i forretningen, og det er

dejligt, for jeg kan nemlig li' m en- nesker.

Bedste vare - rimelig pris

Selvfølgelig har jeg i mit organisationsarbejde ogsaa beskæftiget mig med alt „det nye“, men selv agter jeg ikke at lave selvbetjening. Hos os er det diskbetjening. I dag skal en forretning være saadan, at vinduer og butik er eet. Alle varer skal kunne ses — ogsaa udefra, og saa skal alle varer saa vidt muligt være prismærkede. Lad os ikke irritere hinanden med at snakke om spillemærker og den slags. Det er sundest — altid — at sælge den bedste vare til en rimelig pris. Det kan heller ikke overraske nogen, at jeg mener, at en omsætning maa være saa stor, at man faar en nogenlunde fortjeneste. Paa mange maader er det blevet nemmere at staa i forretning, f. eks. fordi varerne kommer hurtigt frem og er indpakkede. Men andre ting gør det besværligt, f. eks. opkrævningen af oms.

— De talte om trofaste kunder. — Som jeg heldigvis har mange af — ogsaa fra landet. Mælkevoenen har sit sidste stop her, før den forlader byen, for at tage varer med ud til forskellige kunder.

Rejsende med privat-chauffør

— Men priserne, H. C. Møller, priserne, der er sket store ændringer her.

— Ja, ler købmanden, meget. Jeg har en regnskabsbog fra 1930. Hør efter: en god flaske rødvin 2,75 kr., en halv cognac 5,75 kr., en kvart Cloc 4,45 kr., 1/8 kg cacao 18 øre, en daase ansjoser 25 øre — og, ja, cigaretter 35 øre for ti. Sikke et ramaskrig, der blev, da prisen steg til 40 øre. Nej, nu ville man altsaa ikke ryge mere, hed det. 50 gram tobak kostede i hine dage 45 øre og en hesteøl 29 øre. Salt? Ja, det var seks øre for et pund.

Og saa husker jeg, da Persil skulle indarbejdes i Danmark. Den rej-

sende kom kørende i en luksusvogn, som vi aldrig havde set magen til — og han havde privatchauffør!

Organisationens betydning

— De har været ivrig indenfor organisationsarbejdet?

— Det er jeg skam stadig. Jeg har været revisor i Horsens Købmandsforening i tyve aar og har siddet i bestyrelsen i 14 aar, hvoraf de seks som næstformand. Det har gjort, at jeg ogsaa har været med i landsorganisationen DSK og CO.s arbejde. Det er organisationer, som betyder noget, for den staar stærkt, som ikke staar alene. Alt ialt maa jeg sige: Jeg har haft mange dejlige aar, og 60 aar er jo ingen alder, naar man bare er rask, slutter H. C. Møller.

Købmanden har besluttet at lukke sin forretning paa 60 aarsdagen. Engang Imellem skal der være tid til at puste ud. Mange vil finde vej til ham. Derom er ingen tvivl — sige tak for godt købmandsskab, for mangt et smil og en kvik bemærkning... P. N.,