

# 20 år med antikviteter

Da Ole Støvring fik udbetalt sin første løn som lærling, gik den til at købe et antikt ur.

Så det undrer ikke, at han senere endte som professionel antikvitetshandler.

Netop i denne måned er det 20 år siden, nu 63-årige Ole Støvring åbnede forretning i Thonbogade. Den helt nøjagtige dato var 3. juli 1975, men forud var gået et halvt års tid med at forberede begivenheden.

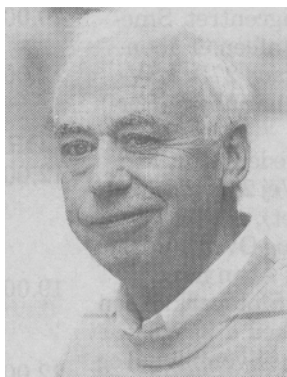
Bagved lå en uddannelse som købmand og flere år i forretningslivet. Det var da også som forretningsmand, Ole Støvring i 1970 kom til Horsens: Han blev bestyrer af byens nyåbnede Fona-butik.

Men det varede nu kun fem år, så faldt flere begivenheder sammen og skubbede i fællesskab Ole Støvring over i antikvitetsbranchen.

Først og fremmest var der selvfølgelig interesse for de gamle ting og sager - en interesse, han delte med sin kone Tove.

- Vi havde i længere tid snakket om, at når vores børn kom i konfirmationsalderen, skulle Tove starte med antikviteterne, fortæller Ole Støvring. Men det artede sig anderledes. For med energikrisens komme gik hele radio-branchen i panik. Lokalt betød det bl.a., at Rank-Arena lukkede, og alle var meget pessimistiske omkring fremtiden. Samtidig fik min kone et halvdags-job, og så kom hun med de forløsende ord: Nu starter du, Ole.

Så ægteparret købte ejendommen Thonbogade 4. Ole Støvring brugte



Ole Støvring.

---

## DAGENS PORTRÆT

---

det første halve års tid til at sætte bygningen i stand og skaffe de møbler og andre antikviteter, som fyldte de to etager på åbningsdagen.

Allerede fra starten var filosofien klar: Kvaliteten skulle være i højsædet.

- Man kan ikke leve af kun at sætte afsyrede karlekammerskabe og servanter ind, som Ole Støvring udtrykker det.

Samtidig er meget af udfordringen at finde de spændende ting. Det sker på auktioner, hos kolleger og ikke mindst hos private. Gennem årene har Ole Støvring opbygget et renommé, som ofte betyder, at folk ringer med besked om, at de vist har noget, som kan interessere antikvitetshandleren fra Horsens.

Kravet om kvalitet ligger også bag Ole Støvrings engagement i Dansk Antikvitetshandlerforening. Han var fra 1980 og otte år frem med i foreningens bestyrelse, de to af årene endda som formand, og i den sammenhæng med til at skabe traditionerne for de

messer, foreningen stadig arrangerer, og hvor Ole Støvring er fast deltager.

Altsammen betyder det, at de, der holder af at gå på antikvitets-jagt, ved, at Støvrings stand er værd at besøge - og at det samme gælder forretningen i Thonbogade i Horsens. Der er altid noget at se på. Og måske er der lige det, man søger.

- For mig er det stadig en oplevelse, når en kunde får julelys i øjnene, fordi vi har den ting, han eller hun har ledt efter i flere år, konstaterer Ole Støvring.

I dag går forretningen så godt, at både han og hans kone kan få udkommet fra den. Tove Støvring tager den daglige tørn i Thonbogade, mens Ole Støvring har bedre tid til de ture rundt i landet, hvor de nye varer bliver fundet.

De mange år i branchen har ikke gjort ham blasert. Han kan stadig glædes ved at se et godt møbel eller et par smukke lysestager.

Men han bliver kun sjældent så fristet, at tingene ikke bliver handlet videre. Ofte oplever man hos antikvitetshandlere, at de har en eller anden specialitet, de selv samler på. Men det gælder ikke Ole Støvring.

- Man er nødt til at være hård, for det er jo en forretning, som han siger.

Men der er selvfølgelig undtagelser. Som f.eks. uret, som blev købt for den første lærlinge-løn. Det hænger stadig derhjemme i privaten. (ch-r)