

- Der skal en bred ryg til at leve med de gode tider

— siger købmand Hartvig Sørensen, „Westend“, der kan fejre 40 aars jubilæum



Saa stor er den jubilerende forretning. — Indsat ses indehaverne: Hartvig Sørensen (til højre) og H. C. Sørensen

Den størrelse, forretningen „Westend“ i Vestergade har faaet, er udtryk for, at hvor der er en vilje, er der ogsaa en vej. Købmand Hartvig Sørensen startede med to kroner paa lommen og et varelager til en værdi af 500 kroner. Varerne havde han faaet mod at hans far satte sin have i pant! Den 16. maj er det

40 aar siden, „Westend“ aabnede, og derfor er der grund til et lille tilbageblik.

Den oprindelige baggrund for forretningen var den, fortæller købmand Hartvig Sørensen, at min søster, Astrid Sørensen, sad hjemme og syede linnedvarer. Dem tog jeg i en lille kuffert og saa cyklede jeg ud paa landet og solgte dem til private mennesker. Senere købte jeg

en gammel Ford T og kørte varer ud til de landhandlende, hvor varerne gik som varmt brød.

„De troede, vi var tossede“

— Vi talte meget sammen om, at naar disse handlende kunne sælge varerne, maatte vi ogsaa kunne, og saa fik vi lov at inddrage en 2-værelses lejlighed til den butik, der kom til at danne grundlaget for den forretning, vi har i dag. Min søster trak sig tilbage i 1950, men for et aarstid siden indtraadte min søn, Hans Christian Sørensen, som medindehaver.

Jeg kan stadig huske, at da vi begyndte forretning i Vestergade, rystede mange paa hovedet og tro-

ede, at der var noget galt med os. Forholdet var imidlertid, at der ikke fandtes forretninger af den art i hele vestbyen, og min søster og jeg mente, at der maatte være behov for forretningen. Det var lidt af et eksperiment, og det har da vist sig, at vi saa rigtigt.

Første dags salg

Jeg har endnu en lille bog, hvortil jeg førte regnskab fra starten, og af den fremgaar, at vi den første dag solgte for 44,52 kr. Det var en helt særegen fornemmelse at se disse penge i kassen. Den største dag, vi endnu har haft, indbragte 33.000 kr. paa ca. 1000 ekspeditioner, saa der er unægtelig sket en fremgang, tilføjer Sørensen med et lille smil. Vi handler kontant, det vil sige vi køber og sælger kontant. Det mener vi er en stor fordel ikke mindst for kunderne.

Den gang, jeg cyklede ud, kunne jeg sælge for 10-20 kroner om dagen, saa særlig hurtigt gik det ikke. Da jeg kendte de handlende fra min tid i en anden forretning i Horsens, havde jeg allerede gode forbindelser og det hjalp, da jeg besøgte dem pr. HGF. Imidlertid maatte vi efterhaanden vælge, hvad vi ville. Vi kunne ikke køre baade ud og saa passe butikken hjemme. Det gik faktisk en overgang i døgn drift.

Hele tiden bygget om

Altsaa udvidede vi forretningen hjemme, og siden har vi ikke bestilt anden end bygge om og bygge om. Vi omgaas igen med planer om udvidelse, og jeg kan da sige, at den parkeringsplads for 40-50 biler, vi har oprettet, har været af meget stor betydning. Det er mig en glæde at kunne sige, at samarbejdet mellem min søn og mig er meget fint. Man skal nemlig ikke være saa forstokket at tro, at de unge ikke ogsaa kan have ret. Naar vi snakker om tingene, siger jeg tit, at der efter de gode tider, vi har oplevet, ogsaa kan komme en downperiode, og den maa man være forberedt paa. Der skal ogsaa en bred ryg til at leve med de gode tider, og man maa hele tiden være paa vagt overfor omkostningerne.

— De er glad for det, De har naaet?

— Det er jeg, ogsaa fordi det er bevis paa, at forretningens placering er rigtig. Vi har i dag kunder i hele byen og i en stor del af omegnen, og det er en trofast kundekreds. En stor artikel er gardiner, og her har de unge nok mere forstand paa de dele end jeg. I tidligere tid kom folk ind og købte 10-15 meter gardinstof for 29,90. I dag ser det unægtelig noget anderledes ud. Det er i udstrakt grad tale om konsulenttjeneste.

Vi har altid haft det princip her i forretningen, at alle kunder skal behandles ens. Det har skabt tillid, og den er vi meget taknemlige for, slutter købmand Sørensen. P. N.