

Manufakturforretninger i Thisted

Hans Ove Svalgaard

Artiklens forfatter er udlært i Peter Jensens manufakturhandel i Vestergade. Med udgangspunkt i denne forretning gives her en miljøskildring af manufakturhandelen i Thisted fra midten af trediverne til midten af fyrrerne.

Efter byens størrelse var der forholdsvis mange manufakturhandlere i disse år, men på grund af det store opland med de mange landboere var der, tillagt det voksende antal byboere, en stabil kundekreds, som gav et solidt økonomisk grundlag at bygge på, og alle klarede sig ganske godt. Det skal bemærkes, at denne artikel omfatter forretninger i kategorien "blandet manufaktur", idet de markedsførte alle daglig- og luksusvarer lige fra knappenåle, metervarer, linge, kjoler og frakker til gardiner, sengetøj og gulvtæpper. Herreekviperings- og trikotageforretninger omtales ikke her.

Hvis man ved beskrivelsen af manufakturforretningerne holder sig til kalejdoskopiske glimt, kan man præsentere deres image på samme måde, som de selv præsenterede sig for den bestående og potentielle kundekreds, ved at lade deres ofte fantasifulde reklameslogans i dagbladene tegne deres egne portrætter.

Her er nogle eksempler fra annoncer i aviserne i 1935/36:



Udover disse forretninger var der: Aage Ditzel, Vestergade "Den lille butik med det store udvalg" samt Jagd, Lilletorv "Forretningen med de gode kvaliteter og de rimelige priser".

I årenes løb var der mange variationer i teksterne, som var tilrettelagt efter sæsonerne og ved specielle lejligheder, hvor forretningerne ønskede at friste kunderne med gode tilbud.

Efter denne korte præsentation vil jeg gå nok så grundigt til værks, idet jeg er ret godt orienteret om, hvad der gemte sig bag navnet på et af de gamle handelshuse. Jeg vil forsøge at samle glimtene og i det følgende kaste et klarere skær over dette firmas ydre og indre:

Forretningen havde lokaler i et af byens højeste huse, Vestergade 19, som var bygget omkring århundredskiftet, og navnet var *Th. Niensens Eftf.: Peter Jensen* - senere forkortet til *Peter Jensen*.

Da Peter Jensen købte forretningen i 1930, så facaden omtrent ud, som det ses på billedet, hvorimod huset var blevet to etager og en loftsetage højere. Udstillingsvinduerne glasareal var forholdsvis lille, idet bygningens bærende piller var meget bastante og udformet

i henholdsvis romanske og kurvehanksbuer, som var karakteristiske for større huse på den tid. Store markiser med sribede duge var dog nødvendige for at undgå, at varerne i vinduerne falmede. Lærlingene rullede markiserne ned og op morgen og aften - hverdage og helligdage, hvis solen ellers skinnede.



Vestergade 19 omkring 1910. Da Peter Jensen overtog huset i 1930, var det blevet bygget højere.

Stilarten gik igen indendøre, hvor de høje, hvidlakerede varereoler var stabiliserede og dekoreret med pilastre (halvpiller), hvis skafter var med kannelurer og udstyret med kapitæler og baser. Diskene havde hvidlakerede forsider med samme udsmykning som reolerne, men kunne også være pyntet med billedskærerarbejder i form af rosetter og fabeldyr. Der var således ingen mangel på "løvefødder og gesvejsninger", men bagsiderne, der vendte ind mod ekspeditricerne og ekspedienterne, var grå eller brune og i øvrigt forsynet med skuffer.

Montrer eller glasdiske med forskellige, sartere varer og borde med stofrester og småting var anbragt i lokalerne og fungerede som lette specialafdelinger i de nok så tunge metervaregrupperinger. For enden af én af de lange diske var der afsat plads til kassen, som egentlig kun var en bordplade og en underliggende skuffe med små og store rum. En kasse cigarer til kunderne stod altid fremme der.

Der var et mindre lokale i forretningens østlige del, hvorfra der også solgtes forskellige varer. I dette rum hang firmaets eneste telefon. I samme del af butikken lå chefens kontor, som også fungerede som bogholderi.

I konfektionsafdelingen opbevarede i store skabe med glasdøre finere selskabskjoler, og i åbne reoler hang frakker, kjoler og bluser. Store spejle med hvide, brede rammer, der var dekoreret med forgyldte ornamentter og med blomstermotiver, stod til kundernes rådighed, ligesom stole var et nødvendigt tilbehør i en manufakturforretning. I forbindelse med denne afdeling var der to prøvewærelser, hvor kunderne kunne prøve kjoler og frakker, før de besluttede sig til at købe.

De høje lofter var belagt med mælkehvide, kvadratiske glasplader, holdt på plads af forgyldte lister med rosetter i samlingerne, og belysningen kom fra store, klokkeformede glaskupler. Glaspladerne har muligvis dækket stukkatørers

kunstneriske arbejder. Gulvbelægningen bestod af storternet linoleum i lyse farver, og kunder med hunde var også velkomne!

På første sal lå systuen, hvor kjoler og frakker blev rettet til, så de passede kunderne, men der blev også syet nye kjoler af stoffer fra forretningen og i faconer, som kunderne havde udvalgt sig efter først at have studeret modejournalerne og efter samråd med direkticen.

I baggården var der et loftslokale, hvor der blev stoppet fyld i dyner, underdyner og hovedpuder. Fyldet blev valgt af kunden og kunne bestå af rene gåse- eller andedun, halvdun eller grovere fjersammensætninger, alt efter køberens behov og økonomiske formåen. Kælderens under forretningslokalerne var indrettet med hylder og stativer til færdigt sengetøj, uld- og flonelstæpper og plaider m.m. Madrasser, spiralsenge, barnesenge, symaskiner samt tæpper og tæppestof blev ligeledes ekspederet fra denne afdeling.

Dengang var der også et isoleret rum, hvori der stod et stort fyr, som i kraftige rør sendte varm luft op i butikken gennem riste i gulvene. Fyret skulle jævnlige påfyldes koks eller cinders. I de føromtalte prøveværelser var der kakkelovne, som budet eller en lærling måtte tænde op i hver morgen og se til i løbet af dagen.

Dette er i store træk, hvad der er at fortælle om denne specielle manufakturforretning vedrørende eks- og interiøret i midten af trediverne. Men i de følgende år blev der foretaget flere ombygninger af lokalene og udstillingsvinduerne. Lofterne blev sænket, og inventaret udskiftet, gulvbelægning og belysning blev fornyet, og facaden moderniseredes, så vinduerne fremstod mere tidssvarende. Første sal indrettedes til kjole- og konfektionsafdeling, og pladsen, som dette dametøj tidligere optog i stueetagen, blev inddraget til udstillingsvinduer og et kontor til chef og bogholderi. Efterhånden var der således salgslokaler i tre etager.

Kunderne

Hvis man kigger nærmere på annoncerne i dagbladene fra 1935-36 og fæstner sig ved de sort/hvide billeder af de forskellige tilbud inden for de konfektionerede og mere modeprægede varer, er man ikke i tvivl om, at forretningerne har holdt sig á jour med de sidste moder - dog med en vis skelen til kundernes smagsretning og til vejrligets specielle karakter på disse kanter. Tøjet skulle jo ikke være så sofistikeret, at det kun kunne anvendes til at promenere i på Strøget i København.

Men det var svært at disponere således, at de indkøbte modevarer svarede til det aktuelle behov, og derfor havde udsalgssperioderne deres berettigelse. Disse ryddede ud i varelagrene og gav plads til nye indkøb, og kunderne fik lejlighed til at erhverve sig, omend ikke nye, så dog fornuftige varer til rimelige priser. I januar/februar og i juli/august afholdtes udsalgene sædvanligvis og var attraktive for mange by- og landboere og resulterede i pæne omsætninger i de ellers ret stille perioder. Det bør tilføjes, at der kunne gives tilladelse til endvidere at afholde udsalg ved forretningsophør og forretningsovertagelse, ved ombygninger, brand- og vandskader o.lign.

I det daglige var tilstrømningen af kunder jævn, men på skiftedage, som var 1. maj og 1. november, hvor unge kvindelige og mandlige tjenestefolk fratrådte deres gamle

stillinger og tiltrådte nye, kulminerede antallet af kunder og besøgende i byen. Landkunderne kom agende, altså kørende, med hestevogne eller i egne biler, med rutebiler eller tog eller på cykel. Hesteforspandene stod opstaldet forskellige steder i byen, som f.eks. på Hotel Jylland i Vestergade, Landmandshotellet i Vestergade, ved Brugsforeningen Nordthy i Aagade, i Hotel Royals og Cafe Nytorvs stalde mfl. Hestevognene stod i de respektive gårde. Cyklerne blev henstillet i cykelstalde de nævnte steder - for betaling naturligvis, og bilerne var parkeret på torvene rundt omkring i byen.

Hvis man gik om på jernbanestationen, fremgik det med al ønskelig tydelighed, at det var skiftedag, idet der på DSBs og Thisted-Fjerritslev Jernbanes perroner var en veritabel ophobning af karlekammerskabe og kommoder, og det var ikke et sjældent syn i Vestergade at se en lille forknyt bondepige, der sad i en hestevogn støttende sin kommode, mens vognen rumlede hen over de ujævne brosten til hendes nye plads. I forbindelse med skiftedagene havde forretningerne tilladelse til at holde åbent første søndag i maj og første søndag november.

En anden af de store tilstrømningsdage var "Store Onsdag", som den benævnedes. Det var den anden onsdag i oktober, og derefter fulgte de såkaldte "Bette Onsdage". Disse dage var alle markedsdage, men særlig Store Onsdag gjorde sig stærkt gældende som en dag, der kunne mærkes på firmaernes omsætning. Blandt de besøgende landboere var der nok en del, der ikke var taget til byen for at handle, men for at færdes i den specielle Store Onsdagsatmosfære - hilse på venner og bekendte og holde en tradition i hævd.

Inden skiftedage, Store Onsdage og øvrige markedsdage havde forretningerne naturligvis rørt reklametrommerne for gennem store annoncer i aviserne og aktuelle, prisbillige tilbud i vinduerne at friste publikum til at købe ind, og kunderne søgte fortrinsvis til de butikker, der skiltede med de mest fordelagtige priser for de tilnærmelsesvis samme varer. Dog var der altid en del kunder, som foretrak en bestemt forretning, fordi de måske havde handlet der i mange år og af veneration for firmaet ikke kunne forestille sig at gå andre steder hen.

De førnævnte merkantile initiativer blev også taget før de store højtider, jul, påske og pinse. I det hele taget blev der kontinuerligt tilrettelagt reklamekampagner for at "holde skuderne oven vande". Reklamefremstødene inden Store Onsdag var særdeles massive, for alle forretninger annoncerede kraftigt - også hoteller, restaurationer, cafeer og biografer - selv Thykiers Zoologiske Have med vilde dyr inviterede publikum til at aflægge haven et besøg. Billetpris for en voksen: 50 øre. Byen var simpelthen fyldt med mennesker, der for størstedelens vedkommende var landboere, og hestekøretøjer og biler måtte snegle sig afsted i hovedgaden.

Og hvad var det så, de købelystne gik efter i 1936:

- **Aage Ditzel** i Vestergade averterede f.eks. med *frottéhåndklæder til pr. stk. 39 øre, lagentwislærred til pr. mtr. 82 øre, karklude 13 øre pr. stk. og coulørte dynebetræk til kr. 2,85 pr. stk.*
- **Peter Jensen** tilbød bomuldstøj til 48 øre pr. mtr., *kjolestøj til 78 øre pr. mtr., vattæpper til kr. 8,85 og ungpigekjoler til kr. 3,85 og kr. 7,85.*

- **Chr. Søndergaard**, Vestergade 6, averterede med nederdele til kr.: 3,85, men erkender også i samme annonce: "Hvor der handles, der spildes".
- **Langgaard**, Store Torv, og **Jagd**, Lille Torv, havde også favorable tilbud, og **Valdemar Smith**, Storegade 7, bør citeres for følgende overskrift: "Og ræven lå under birkerod - nu ligger den i et af vore vinduer - Køb pelsvarer nu". I øvrigt anbefales frakker og kostumer fra kr. 9,85.

Nogle af de største forretninger havde indkøbt en speciel god kvalitet i bomuldstøj i forskellige farver og mønstre. Det var farveægte stoffer uden appretur og i 70 cm's bredde. Forretningsindehaverne blev enige om at sælge varen for pr. mtr. 68 øre, selv om det af den hemmelige talkode på det vedhængte prismærke fremgik, at indkøbsprisen faktisk var 73 øre pr. mtr. Man prøvede af og til at fortælle kunderne, at det ikke var alle varer, firmaerne tjente på, især hvis kunden havde lidt svært ved at bestemme sig. Men den gik bare ikke. Ingen troede på forklaringen!

Til belysning af forholdet mellem udbud og købeevne skal anføres, at en arbejdsmand på landet i midten af trediverne tjente 50 øre i timen. For et svin på 65-72 kg fik landmanden 37 kr. Min gage som manufakturrelev var i det første år 35 kr. pr. måned.

Når forretningen selv købte varer, foregik det hovedsagelig gennem de mange forskellige engrosfirmaers repræsentanter. Pæne, velklædte og dannede herrer kom og afgav deres tilbud ved hjælp af vareprøver, som vistes frem på diskene eller på stativer med kjoler, frakker og andre "bøjlevarer". Det hørte til sjældenhederne, at damer varetog dette hverv.



Valdemar Smiths kontante manufakturhandel.

De købte varer blev sendt pr. bane, hvis de var tunge eller omfangsrige, eller begge dele. Fra banen blev de bragt lige til døren af jernbanevognmanden. Han transporterede varerne på en fladvogn forspændt to store heste. Mens vognen blev aflæsset, stod hestene fuldstændigt stille, upåvirkede af anden trafik. Drejede det sig om mindre forsendelser, blev de bragt ud med postvæsenets store, gule bil.

Udbringningen af de varer, som forretningens kunder ønskede bragt, sørgede et cykelbud for. Han havde også en trækvogn til rådighed. De landmænd, der var bilende, anmodede ofte om at få de købte ting lagt ind i deres biler. Bilernes numre blev opgivet til budet, som lukkede de ulåste bildøre op og lagde pakkerne ind på sæderne og

lukkede dørene - ulåste! Der forsvandt aldrig noget fra disse biler.

Personalets arbejdsopgaver

Personalets opgaver var først og fremmest at betjene kunderne, da begrebet "selvbetjening" ikke eksisterede. Kunderne blev oftest mødt ved indgangsdøren og derefter henvist til de afdelinger, hvor de varer, kunderne havde udtrykt interesse for at købe, blev præsenteret.

Forretningsmoralen var høj. Det var chefens ønske, at alle ansatte i huset skulle yde alle kunder - uanset rang eller stand - en høflig, reel og fagmæssig fyldestgørende betjening og derved opbygge og forstærke det tillidsforhold mellem kunder og forretning, der ville resultere i, at kunderne kom igen og igen. Dette ønske søgte personalet at opfylde til punkt og prikke. Det var en selvfølge, at kunderne blev fulgt til døren, og at der blev sagt farvel og tak.

Når medarbejderne ikke ekspederede, tog de sig af mange forskellige opgaver, såsom oprydning, verekalkulationer, pris mærkning, gardinophængning i private hjem, vinduesdekoration og meget andet. Disponenten købte varer, udarbejdede annoncer og tilrettelagde udsalg mm. Enhver havde sit specielle gøremål, og huset summede af liv og travlhed.

Uddannelsen i manufakturfaget strakte sig over fire år, og obligatorisk var de tre vintersemestre i handelsskolen. Obligatorisk var også en nobel påklædning af såvel kvindelige som mandlige medarbejdere. Ofte ens kjoler for ekspeditricernes vedkommende, men dog forskellige habitter med ensfarvede skjorter og diskrete slips for ekspedienternes vedkommende. Dengang herskede i forretningen den gode ånd og den behagelige atmosfære, som i dag sammenfattes i begrebet: *Miljø*.

Erindringsglimt fra elevtiden

Hvis der en vinterdag ikke var så meget at bestille, og vore respektive pligter var udført, og vejret og føret ellers indbød til det, sendte vores chef os om i skoven, hvor vi måtte kæmpe en time eller to. Der var en lang, stejl sti eller vej, som blev kaldt Skovbakken, som var velegnet til formålet. Det var de yngste blandt personalet, som fik tilbudet, og vi var meget glade for den uventede frihed.

Hvert år ved regnskabsafslutningen tildelte personalet et pænt beløb af forretningens overskud, udregnet efter hver ansats anciennitet. Det vakte naturligvis stor glæde, og for mit eget vedkommende - som lærling - faldt pengene altid "på et tørt sted".

Hver sommer blev der arrangeret en udflugt for personalet samt ægtefæller og kærester. Kærester dog kun, hvis parret var ringforlovet! (Det skulle være et fast forhold). Turen i bus gik altid til et naturskønt område ved fjorden eller havet, og efter badet i de friske bølger spiste vi vort medbragte smørrebrød ved strand, klit eller skov. Om aftenen spiste vi middag på hotellet på stedet - altsammen på firmaets regning. Disse ture var en succes hver eneste gang.

Vi titulerede altid vores chef med De og Herr, men nogle år før jeg kom i lære i firmaet - i Th. Niensens tid (Peter Jensens forgænger) - var der en nyansat ung mand, som ikke rigtigt havde begrebet, hvordan man burde opføre sig, hvilket afstedkom følgende tildragelse:

Lærlingen skulle klippe et stykke stof over, men havde ingen saks, hvorfor han bad Th. Nielsen, som var lige i nærheden, om at måtte låne en saks med ordene: "Må jæ' lån' di saks?". Th. Nielsen svarede: "Jamen, unge mand, du skal da sige De til mig." Hvorpå lærlingen replicerede: "Det sagde jæ' osse, jæ' sagde må jæ' lån' di saks!" Akja, han fik det jo nok lært hen ad vejen.

Fra afdelingen med blandet manufaktur mod Vestergade var der et trappetrin op til konfektionsafdelingen mod Frederiksgade, hvilket en dame havde overset. Hun snublede over trinnet og stødte hovedet ind i maven på en af ekspedienterne, som var på modsat kurs. Damen bar en stor hat, der var dekoreret med farverige bær og blomster. Ved sammenstødet blev hatten presset ned over hendes ører og øjne! Det siger sig selv, at det vakte stor moro at få den fortumlede dame befriet og hjulpet frem i lyset igen.

Åbnings- og lukketider

I henhold til lukkeloven af 1933 måtte der på ugens første fire dage handles fra kl. 8.00 til kl. 18.00, men fredag var det tilladt at holde åbent til kl. 20.00. Lørdag kun til kl. 14.00. Dertil kom forlængede åbningstider i forbindelse med skiftedagene og Store Onsdagene samt i ugen før jul og de øvrige højtider og mærkedage.

Efter lukketid ventede der et større oprydningsarbejde for personalet. Alle stofhylder blev sirligt rettet af, og varer af forskellig art lagt på plads i skuffer og skabe. Udstillingsvinduerne fyldtes op, og gulve og trapper i forretningen blev rengjorte. Det blev ofte sent, før huset kunne forlades, men det var en tilfredsstillelse at kunne møde i en velordnet butik næste morgen.

Dette var et lille kig bag facaden på én af Thistedes forretninger. Men den og de andre handelshuse er i tidens løb undergået store forandringer. Udviklingen stillede krav om andre stilarter - renere og klarere linjer, og butikernes indre fulgte med og nåede den funktionelle standard og det moderniserede, kundevenlige miljø, som kendetegner forretningerne i dag.

Krigs tiden 1940-1945

Kort tid efter invasionen af de tyske tropper den 9. april 1940 dukkede soldaterne op i byens forretninger. De købte varer til deres egne og deres familiers fornødenheder fra butikernes righoldige lagre. På dette tidspunkt anede naturligvis ingen noget om krigens varighed og omfang, men ingen havde vel forestillet sig, at den først sluttede i 1945. Derfor solgtes der en del til tyskerne. Blandt de foretrukne varer kan eksempelvis nævnes: kjolestof, undertøj, strømper, handsker og tvistlærred samt forskellige andre artikler, som hørte til i en velassorteret manufakturbutik. Nogle officerer købte selskabskjoler.

Som tiden gik, tyndede det ud i varesortimentet, og de fremmedes anmodninger om køb af forskellige ting blev mødt med beklagelser fra ekspedienten og med hylvisninger til de gabende huller i hyldeme. For dog at illudere som en forretning med udvalg og bevare husets image blev hylderne fyldt op med attrapper, hvorom der var viklet et lille stykke stof, så det så ud, som om der var mange meter at sælge af i hver eneste stofrulle.

Andre hylder blev udnyttet til udstilling af syskrin af træ, cremer, sæbe, parfumer og andre kosmetiske artikler samt "stoppetønder" - en tapetseret papcylinder ca. 40 cm

høj og med en diameter på ca. 25 cm. I den øverste del af cylinderen fandtes en indsats med små rum beregnet til sy- og stoppenåle og andre reparationsredskaber, og under indsatsen var der plads til de emner, der skulle bearbejdes. Der var hanke på stoppetønderne, som i øvrigt var ret pæne. Men tønderne og attrapperne var alligevel et sørgeligt syn i en manufakturbutik!

Firmaets gamle og trofaste kundekreds forsynedes i videst muligt omfang med de nødvendige beklædningsgenstande og møtervarer til samme til opretholdelse af kundernes krav om velklædthed for såvel voksne som børn til trods for tidernes ugunst. De sparsomme tildelinger af forskellige varer, som forretningen modtog fra grossisterne, søgtes således fordelt på bedste måde; men en gang så jeg dog en ung mor stå og græde foran disken, fordi hun manglede stof til syning af kjoler til sine to små piger. Ekspedienten turde ikke udlevere stof til to kjoler, kun til én. Disponenten blev tilkaldt og sørgede for, at moderen fik, hvad hun skulle bruge.

Efterhånden blev varenes kvalitet ringere. Uld og bomuld blev iblandet "celluld" - et kunstprodukt, men kunderne vænnede sig hurtigt til at sy kjoler og skjorter af disse stoffer. I fyrrerne blev der gennemført en genbrugskampagne, hvis sigte var at indsamle gamle eller brugte klude, der kunne "kradses op" og forarbejdes til "nye" stoffer på spinderierne. Kampagnens devise lød: "Sæt alle klude til - for at skaffe tøj", og et fantasifuldt reklamemateriale og en ligeså fantasifuld indsats fra forretningernes dekoratører gjorde kampagnen til en succes over hele landet, og resultaterne manifesterede sig i stoffer, der var egnede til konfektionerede dame- og herreklæder. Jeg anskaffede selv en habit af dette stof, som benævnedes "maksimalstof". Den var nu ikke særlig pæn!

Manglen på råstoffer var årsag til en knap så heldig løsning, idet man blandede fæhår i vævningen af garnerne for at strække på de svindende lagre. Fæhår kom, som navnet fortæller, fra dyr. At det ikke var en heldig blanding, vidner følgende lille episode om:

En dag var jeg ude at gå med regninger for firmaet og var iført et par lyse benklæder samt en brun jakke med indvævede fæhår. Jeg har altid haft et godt forhold til dyr - herunder hunde. Det havde jeg ikke denne dag Da jeg gik i Vestergade ikke langt fra forretningen, blev jeg overfaldet - forfulgt og overfaldet gang på gang af et bæst af en hund. Dengang måtte hunde færdes uden snor, og jeg var prisgivet dens hurtige angreb på mit tøj. Det lykkedes mig at komme i sikkerhed i butikken, og kun jakken - ifølge sagens natur - havde fået nogle rifter, men jeg viste mig aldrig siden udendørs i dette tøj. Det skal nævnes, at disse fæhårsblandinger påførte nogle mennesker hudsygdomme, der var svære at slippe af med.

Tæppefabrikanterne havde ligeledes besvær med råvaretilførsel og vævede derfor små og store tæpper af papirgarner. Disse tæpper var faktisk meget slidstærke, og man blev i hvert fald ikke syg af at gå på dem!

Knapheden på varer, som der tidligere havde været en sand overflod af, blev større og større, og af og til måtte kundeme gå forgæves, når de søgte en bestemt vare, der viste sig at være udsolgt, og hvoraf der endnu ikke var udviklet et anvendeligt surrogat. Produktionshjulene knirkede faktisk fælt, og der krævedes stor tålmodighed på begge sider af disken i lang, lang tid.

Mørklægning og luftalarm

Mørklægningen, der iværksattes umiddelbart efter besættelsestroppernes ankomst, var til besvær for alle. Ikke mindst i den mørke tid. Alle vinduer var forsynet med sorte rullegardiner, så intet lys kunne trænge ud. Hvis gardinerne ikke sluttede tæt til vinduesrammerne, kunne man risikere at få en bøde. Der var aldrig lys i de store udstillingsvinduer, og der var anbragt en indgangssluse ved forretningens dør, således at døren kunne åbnes uden lysudslip.

I begyndelsen af mørklægningsperioden var det også besværligt at færdes på veje og gader. Mange mennesker bar derfor hvide armbind eller selvlysende figurer, der

kunne hæftes på hat eller frakke. Jeg husker ikke, om vi solgte nogle af disse hjælpemidler i butikken.

Jeg har ikke noget tal på, hvor mange gange der var luftalarm i disse krigsår. De fleste kom ved nattetide, og uhyggeligt var det hver gang. Jeg erindrer ikke, at vi nogensinde var i beskyttelsesrum i arbejdstiden. Jeg må altså have glemt det! Men gode minder fra mine mange år i dette firma glemmer jeg aldrig. Jeg tager dem frem ved forskellige lejligheder. Denne her er én af dem!!

Forretningen Peter Jensen overlevede alle besværligheder under krigen og eksisterede til 1959, da Mogens Lorentzen overtog firmaet efter Peter Jensens død.

(Kilde: Historisk Årbog for Thy og Vester Hanherred 1996, side 107-116).



Peter Jensen, ca. 1950.