



591963074



101 KØBENHAVNS
KOMMUNES
BIBLIOTEKER

09.6557 Da

RHB

EX LIBRIS

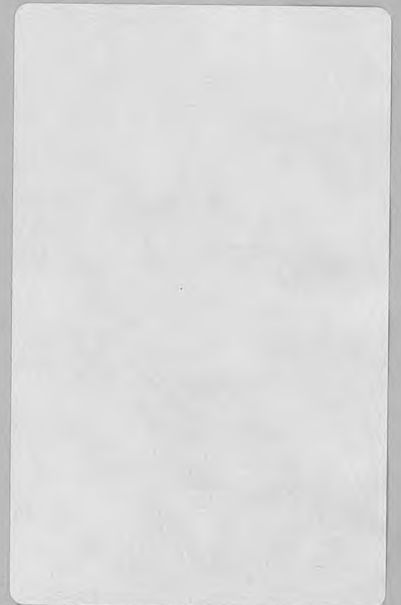


KØBENHAVNS
RAADHUS-
BIBLIOTEK

EH

09.6557

Da



DAELLS
NØRREGADE 12
VAREHUS
1910-1935

DAELLS VAREHUS



DAELLS VAREHUS

1910-1935



UDGIVET AF DAELLS VAREHUS
KØBENHAVN 1935

09.6578
Da 18



1910
1935

1911
1912
1913
1914
1915
1916
1917
1918
1919
1920
1921
1922
1923
1924
1925
1926
1927
1928
1929
1930
1931
1932
1933
1934



DAELLS
NØRREGADE 12
VAREHUS

EFTER CA. 4 AARS BYGGETID
VENTES DETTE KOMPLEKS
FÆRDIGT I LØBET AF 1935

19159

DENNE Beretning er skrevet i vi-Form. Det er Handelens lille vi, det første en Handelslærling nemmer, naar han begynder bag Disken, og vi anvender det, ikke blot fordi Firmaet er et Kompagniskab, men ogsaa fordi saa mange og saa gode Medarbejdere har deltaget i det Værk, hvorom her skal fortælles.

Til det Sammenspil af Arbejde og Tillid, der har været nødvendigt for at naa det foreliggende Resultat, regner vi ogsaa vore Tusinder af Leverandører og vore mange Hundredtusinder af Kunder. Alle, som har solgt til os og købt hos os, alle, som vi har handlet med, tæller med ved Opgørelsen.

Manufakturhandelen Daells Varehus, først en lille Postordreforretning, dernæst ogsaa en Butik med et meget begrænset Sortiment, senere voksende op til et Stormagasin med et aarligt Antal Besøgende paa ca. to Millioner, og gennem alle Aarene bevarende sin Provinshandel, Varehuset, som har hele Danmark til Kunde, er grundlagt og rejst af Brødrene Christen Daell og P. M. Daell i Kompagni.

Vi var ikke Ejer af store Midler, da vi begyndte, og den Kapital, vi satte i Foretagendet, beløb sig kun til nogle faa Tusinde Kroner.

Grundlæggelsen regner vi fra den Dag, vi modtog den første Ordre, nemlig den 12. Januar 1910. Vi havde da til Huse i Studiestræde 21.

DET BEGYNDTE MED EN ANNONCE

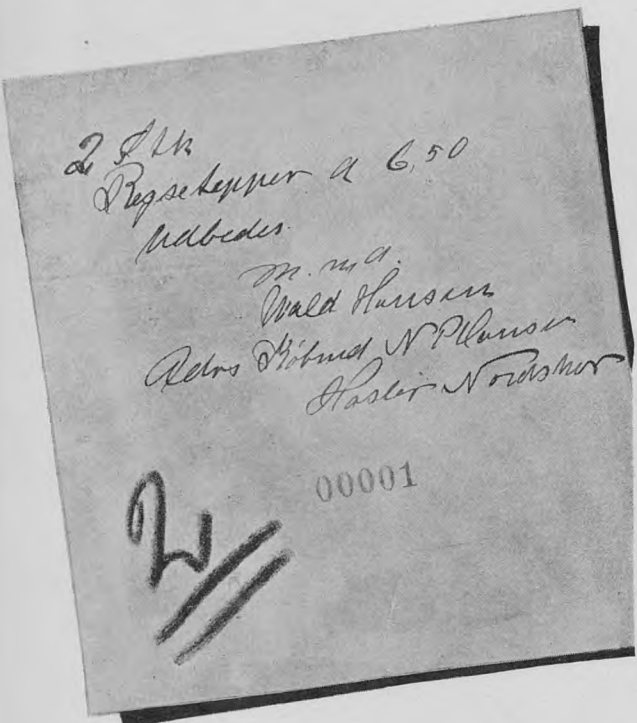
Vor Plan var at sælge Specialiteter i Manufaktur pr. Postordre, og vi begyndte med en halvsides Annonce i Ugebladet »Hjemmet«, hvor vi udbød en Rejseplaid til 6½ Kr. franco. Til denne Handel havde vi med stor Optimisme købt 1000 Stk. ganske ens Rejseplaid hos Brødrene Lund i Herning.

Fra første Færd var vi her inde paa det store,

koncentrerede Indkøb af en enkelt Varesort, der ganske forandrede enhver tilvant Forestilling om Priser; ja, det var, uden at det stod os selv klart, ligefrem en Standardisering af Rejseplaid, vi her foretog, længe før noget lignende var gængs. Dette gav os allerede for Plaidernes Vedkommende en Mulighed for at være overraskende billige. Men ogsaa i vor senere Udvikling, hvor Forretningen er blevet assorteret i alle Slags Varer, har vi bevaret denne Kærne af Storindkøb i de Specialiteter, der præger vort Varehus.

Vi fik straks Sukces; den første Annonce solgte mange hundrede Plaid. Vort Forsøg var lykkedes! Og vi fortsatte Averteringen med store Annoncer i Ugebladene, mest halve, men ogsaa undertiden hele Sider, og næsten altid med Udbud af kun en eneste Vare i hver Annonce. Første Aar solgte vi paa denne Maade adskillige Tusinde Stykker Rejseplaid, foruden at vi solgte godt af andre Specialiteter, som vi tog op indenfor Branchen. Næste Aar begyndte vi ogsaa at sælge Manufakturvarer pr. Katalog. Dermed var vor fremtidige Linie givet.

Vi syntes, det var en forholdsvis nem Forretning, vi her var inde paa. Vi vidste den Gang ikke, hvor meget Arbejde, der skal til for at drive en Postordreforretning i Manufaktur rationelt og til at faa den op i større Format.



Den første Ordre,
modtaget 12. Januar 1910.

Rebet.

7.00.	Jan 7	1 Pengeskræm	
50		denne Peng	
50	10	Modt. Lønnd Hemning	2 00.
70		Indkjøbspenge	4 10
50		1 Indkøbsværdi for denne Peng	4402 85
25	13	Indtægtsværdi	2 00
20	14	3 Udsmægt af Kassen	1 12.
10	17	47 Postophæring	1 05.
15	19	1 Postlag	0 20
7	20	57 Postophæring	4 00
		Rind	0 50
		Tommærker	4 00
	21	Rind	50.
		Reglioni	142 10
		Postmærker	0 35
	22	do	8 00
		Fischer 800 Post	69 10
	24	1000 Alster Post	68 00
		Spørgsmål	8 00
	15	Tommærker	120 00
			10

Kassebog fra 1910.

Det ser saa let ud til at begynde med; og vi har ogsaa i Aarens Løb set, at andre har ladet sig friste af vort Resultat og prøvet paa at opnaa det samme ved at kopiere vor Form; men de fleste uden nævneværdigt Held. — Bortset fra disse er det forøvrigt kun lykkedes ganske faa Firmaer at faa noget ud af denne Forretningsart.

Der skal stort Held til at oparbejde en Postordreforretning, og dertil kommer, at Udbyttet ikke altid er saa svimlende. Trods stor aarlig Omsætning var vor Fortjeneste i mange Aar mere end moderat. Først i 1917 med et Salg paa $\frac{3}{4}$ Million Kroner og deraf de 200.000 Kroner

i Butikssalg og under Højkonjunktur kom vi op paa en tilfredsstillende Fortjeneste.

*

I 1910 fortsatte vi imidlertid vor Avertering. Det var kun et Faatal af Artikler, vi tog op; men de blev stærkt udbudte. Vi brugte i 1910 ca. 80 store Annoncer, ganske overvejende i Ugeblade. I 1911 havde vi alene i »Hjemmet« 40 halve Sider og i »Hus og Hjem« 26. I 1912 var Tallene henholdsvis 42 og 40, foruden at vi naturligvis gæstede andre Blade. Det var en efter daværende danske Forhold ret storstilet Annoncekampagne.

Efter 1912 mindskedes vor Avertering en hel

Del. Vi solgte nu ogsaa Varer efter Katalog og havde allerede paa den Maade faaet i tusindvis af Ordre. Vi var ikke længere henvist alene til Avertering.

Mere og mere blev vi klar over Katalogernes



Studivstræde Nr. 21,
hvor vi begyndte Forretningen.

Betydning for Postordresalget. Flere Udgaver i mindre Format og uden Sortiment var allerede udsendt, og i 1913 var vi stærkt beskæftiget med at udarbejde et Katalog i anseelig Størrelse og med Sortiment.

Dette første store Katalog med mange og nogenlunde sorterede Udbud, som udsendtes i Begyndelsen af 1914, var unægtelig en Vending bort fra udelukkende Specialiteter, men vi be-

varede dog disse i Udvalget og gjorde os forovrigt konkurrencedygtige ved gennemgaaende smaa Priser.

Samtidig med, at vi saaledes førte Postordreafdelingen videre pr. Katalog, fortsatte vi med at avertere; det blev som nævnt blot i mindre Omfang. I Efteraaret 1912 forsøgte vi at benytte de københavnske Dagblade lidt mere, vi havde nemlig nu ogsaa faaet en rigtig Butik, paa Nørregade, at varetage; men Ugebladene forblev dog vort egentlige Felt.

I 1913—14 var vi naaet saa vidt, at vi udbød konfektionerede Ting, omend det endnu var de nemmest haandterlige af den Slags Varer. I Efteraaret 1915 begyndte vi en gennem flere Aar fortsat Avertering med de billige, mørkegraa Uldtæpper, der gennem hele Krigsperioden sammen med andre Uldtæpper var vor vigtigste Specialitet og gav glimrende Salg. De averteredes fra 3,25 stigende under Krigskonjunkturen til Prishøjder, der ogsaa for andre Varers Vedkommende nu er lykkeligt glemt. Hvorledes Uldtæpper slog vort Navn fast i København, ligesom Plaiderne oprindeligt gjorde det i Provinsen, berettes om senere.

Blandt vore store Salgsartikler allerede fra de første Aar blev ogsaa under Krigsperiodens Varemangel noget billigt dansk Habitstof stærkt udbudt af os. Og en af vore største Annoncevarer var omkring 1920 og adskillige følgende Aar et dansk Hvergarns Stof til daglige Kjoler. Det solgte Antal Meter deraf var saa stort, at det var en Række Fabrikationer, vi aftog.

Men vort mest forbavsende Annoncesalg opstod, da vi i 1919 til 21 baade gennem Dagblade og Ugeblade averterede vore i sin Tid berømte amerikanske Sweaters. Disse Sweaters blev et virkeligt Æventyr for os, betinget af Tidens Mangel paa Varer og betinget af, at vi besluttede at slaa Sagen saa stort op, og naturligvis ogsaa betinget af, at det var en udmærket

Salgsvare, i sig selv et Fund. Det var nogle mægtigt svære og stærke, typisk amerikanske Bomuldsveste. De fyldte voldsomt. Naar vi fik Sendinger hjem, maatte vi pakke op paa Fortovskanten, vi havde den Gang saa godt som ingen Gaardsplads. Krystalgade var næsten blokeret. De store Trækasser spærrede for den ganske vist ikke overvældende Trafik foran vort Hus. Politibetjentene var meget betænkelige ved Forholdene, og vi var lige ved at faa en Bøde for Gadeuorden.

Uorden blev der i Gaden en Decemberdag 1919, da et formeligt »run« efter vore Veste satte ind og var saa overvældende, at vi maatte lukke Butiksdøren midt i Forretningstiden, til der igen blev Luft indenfor.

Vi solgte af disse Veste i Løbet af et Par Aar 60.000 Stk. til Priser omkring 10 Kr., Katalogsalg iberegnet. Det er vist noget i Retning af en Rekord.

Vor Avertering i Ugebladene var i de følgende Aar af Tyverne ikke stor. Det blev Katalogerne, der besørgede Salget for vor Provinsafdeling. Og nu i Trediverne bruger vi kun Ugebladsannoncer for deri at henlede Opmærksomheden paa vore Kataloger.

Men fra Januar 1928 begyndte vi en rationel Avertering i københavnske Dagblade med vore smaa »Flere og Flere-Annoncer« foruden ved Lejlighed ogsaa større Udbud.

En nær Ven af Firmaet havde forud gentagne Gange sagt til os: »Det er jo en morsom Reserve, I har, saalænge I ikke averterer i Dagbladene. Hvis I begynder dermed, kan I fordoble Jeres Omsætning; men det har I naturligvis ikke Brug for!«

Vi begyndte som nævnt i 1928. Og tager vi vor Salgsstatistik frem, viser Omsætningen i København fra 1928 til 1934 en Stigning paa 400 %. Det skal dog ikke skjules, at megen anden Propaganda og meget andet end Propaganda har medvirket til dette Resultat.

Vi er forøvrigt klar over, at Annonceeksperter vil kunne komme med mange tekniske Indvendinger mod vore Annoncers Udseende, Opstilling og hele Facon; de er vist ikke i alle Maader moderne og strider rimeligvis mod mange anerkendte Grundsætninger i Annoncevidenskaben. Men vore Udbud læses, og de tages alvorligt! Og mon det ikke er, som en anset svensk Annoncemand en Gang sagde efter at have øvet faglig Kritik over vor Avertering: »Men tyvärr är jag rädd, att det likväl är den sorten annonser, som försälja varorna.« — Ja mon ikke?!

Som medvirkende Aarsag til vor Sukces regner vi vort fra første Færd, ogsaa i den allerførste Annonce, stærkt understregede Princip: **Fuld Tilfredshed eller Pengene tilbage.** En saadan Garanti har mange gammeldags Forretninger aldrig kunnet bekvemme sig til at yde. Vi gav denne Garanti, ikke blot paa Papiret, men konsekvent ført ud i Virkeligheden. Og vi raabte den ud til alle Kunder, saa de forstod, at det var vor alvorlige Mening. Selvfølgelig fik vi ogsaa Varer retur og betalte Pengene tilbage, det har vi gjort gennem 25 Aar, og vi vil gladelig fortsætte dermed, for det giver Tillid og Tilfredshed i Kundekredsen at effektuere en saadan Garanti. Da vi begyndte, gav det os et Forspring, fordi det var saa temmelig ukendt. Selvfølgelig er det ganske nødvendigt at handle efter dette Princip i en Postordreforretning, men da vi begyndte vor Butikshandel, overførte vi Princippet ogsaa paa Varer, Folk købte ved personlig Henvendelse i vort Salgslokale. Fortrød en Kunde bagefter et Køb, blev Varen altid byttet eller taget igen for fuld Tilbagebetaling, forudsat naturligvis, at den ikke var brugt. Dette var for et kvart Aarhundrede siden forholdsvis nyt og er heller ikke altfor almindeligt den Dag i Dag.

Allerede i 1911 opstod Tanken om at samle

vore Specialiteter samt enkelte andre kurante Varer i et lille Katalog og udsende det til de Kunder, vi gennem vor Avertering var kommet i Forbindelse med.

Det blev et meget beskedent Hefte, for en stor Del med de samme Illustrationer og samme Tekst som i Annoncerne; men det var Spiren til alle senere forbedrede og forøgede Udgaver.

1914 naaede vi at udsende et Katalog paa 144 Sider og i Format 19×25 cm, med ikke saa faa Varer i og med Grundlaget for alle senere Udgavers Teknik i Orden.

Den første Katalogordre modtog vi 10. August 1911, den næste varede det 5 Dage, inden vi fik; men saa er der heller ikke gaaet nogen Dag siden i de følgende 24 Aar, en lille Krigsperiode undtaget, hvor vi ikke har haft denne Form for vore Kunders Ønsker liggende paa vort Bord.

Det har været faa, og det har været mange, ialt et Milliontal af Ordre, vi paa den Maade har modtaget. Og det er et Salg, der florerer hos os den Dag i Dag.

Vore store og smaa Kataloger, udenbys og indenbys, gennem Aarene ialt 86 forskellige med et samlet Oplag paa over 8 Millioner, rummer tilsammen 5708 Sider med over 42.000 Illustrationer, Gentagelser dog medregnet.

Vort Hovedkatalogs Oplag er nu blevet saa stort, at hvis dets Eksemplarer blev lagt ovenpaa hinanden, vilde der blive en Søjle ud af det paa næsten 2 Kilometers Højde.

Til Fremstilling af et Katalog som vort, med et Indhold af ca. 2000 Numre, hører et kolossalt

Forarbejde, hvorved en Mængde Mennesker, mer eller mindre, er beskæftiget Aaret rundt.

Det begynder naturligvis med en Plan over, hvordan Kataloget skal være, og med Indkøbene. Somme Varer maa købes et halvt Aar eller mer, før de skal sælges. Titusinder af Varesammenligninger, den skarpeste Vragen og Vælgen finder Sted. Alle Varehusets 14 Afdelingschefer foruden Disponenten og Ledelsen forbereder og deltager i disse Køb.

Først naar disse Forberedelser er vidt fremskredne, kan Materialet efterhaanden overgives til vort Reklamekontor, som saa har til Opgave at arrangere Udbudene saaledes, at hver Kvadratcentimeter i Kataloget er rigtig anvendt til Billeder og Tekst, og ikke blot rigtig anvendt i Firmaets Tjeneste, men ogsaa saa vore Kunder er tjent dermed.

Vor Propaganda-Afdeling arbejder med udtrykkelig Ordre om, at der altid skal kunne stoles paa Katalogets Beskrivelser. Man skal kunne stole paa vor Tekst, og man skal kunne stole paa vore Illustrationer. Vi siger det samme om en Vare i Kataloget, som vi siger i vore Butiksafdelinger, naar vi præsenterer den for Publikum. Og det, vi altid tilstræber, er, at vore Kunder skal sige, naar de faar en eller anden Vare sendt fra os: Ja, den ser jo ud nøjagtig som beskrevet i Kataloget. Vi betragter enkelte menneskelige Fejltagelser, som selvsagt kan forekomme, for godt dækkede af vor Garanti: Fuld Tilfredshed eller Pengene tilbage. Og vi ved da ogsaa, at vore Katalogers Paalidelighed er noget, der har fæstnet sig som en Overbevisning i vor Kundekreds.

KATALOGERNE FORTÆLLER EN DEL AF FIRMAETS HISTORIE

En fra særlig Side belyst Oversigt over Varehusets Historie, omend kun i Glimt, faas ved en Gennemgang af vore Katalogers mange Aargange. Navnlig de forskellige Udgavers Fortaler rummer en hel Del af vor Forretnings Program og Politik og giver en kronologisk fremadskridende Skitse af Prisbevægelser og af Gangen og Udviklingen i vort Firma.

I 1914 skrev vi i det første store og indholdsrige Katalog bl. a.:

»At eje dette Katalog er det samme som at have en hel Manufakturbutik i Huset. Man kan sidde i Ro og Mag hjemme i sin egen Stue og udsøge Varerne efter Kataloget fra Daells Varehus, — — med det ved Haanden kan De foretage alle Indkøb direkte fra Deres Lænestol. Thi husk, at Afstanden fra Deres Hjem til vor Ekspedition, praktisk talt, kun er Afstanden mellem Dem og den nærmeste Postkasse.«

Med Hovedkataloget 1915—16, beregnet paa et Aars Gyldighed, naar vi, hvad Udstyrelse og Indhold angaar, et foreløbigt Højdepunkt, som Krigstidens Varemangel desværre hurtigt gør det nødvendigt at forlade. Kataloget var paa 164 Sider med 1159 Illustrationer, Trefarvetryksomslag, og det indeholdt næsten alt, hvad man kunde tænke at finde i en Manufakturbutik.

I Fortalen kaldte vi Kataloget en Sparebog. Trods Dyrtiden rummede det billige Priser, dog med uundgaelige Forhøjelser.

Hvem handlede allerede den Gang i Daells

Varehus? Ja, det gjorde Mennesker overalt i Danmark, ikke blot de, der boede fjernt fra Købmænd, langt ude paa Landet, men ogsaa Folk, der boede i Byerne, maaske Dør om Dør med en Manufakturhandler. Vi modtog ofte uopfordret anbefalinger fra vore Kunder, og disses Antal voksede. Vi følte vor Position fæstne sig.

I Begyndelsen af 1916 satte Krigsperiodens Varemangel ind for Alvor. I et lille Udsalgs-katalog maatte vi meddele, at ca. 150 Numre i Hovedkataloget var udsolgt og ikke kunde faas mere, og i det følgende Foraarskatalog meddelte vi, at nu manglede 340 Numre.

Blandt andre Overraskelser bevirkede Krigstiden ogsaa, at det var blevet lettere at sælge end købe. Før var det jo ganske anderledes. Men under Krigen svigtede først og fremmest de udenlandske Leverandører. Tyskland kunde ikke, England vilde ikke levere. Og de hjemlige Fabrikker kunde jo ikke sælge mere end deres begrænsede Produktion, som slet ikke slog til og forøvrigt ikke omfattede mere end en større Brøkdel af de Varer, der sædvanligvis brugtes i Danmark. I alle Butikker kunde man spørge forgæves efter Hundreder af Ting — de førtes ikke mere. De Handelsrejsende havde for Størsteparten ganske ophørt at besøge Provinsens Købmænd, de havde nemlig ingenting at sælge. Hvad der kom frem af nye Varer, blev først tilbudt i København.



Vore Kataloger fra 1911 til 1926.



Vore Kataloger fra 1927 til 1935.



Katalog-Illustrationer 1911—17.

Disse Vanskeligheder med Varemangel og manglende Sortering slog dog ikke vor Omsætning ned, tværtimod. Fra og med 1916 steg vor Omsætning stærkt, hvortil ogsaa de efterhaanden stigende Priser medvirkede. Særlig vort Butikssalg gik frem med Stormskridt, det fordobledes nu 4 Aar i Træk.

Men vore kære Kataloger blev ødelagt. I Tidsrummet fra 1915 til 1919 skrumpede de efterhaanden ind fra en Størrelse af 164 Sider til kun sølle 8, knapt nok værd at kalde et Katalog og med næsten ingen Varer.

I det Katalog, vi udsendte Efteraar 1916, var Priserne fortsat stegne, og vi skrev, at det var Fagfolks Mening, at selv de Priser, man nu var naaet til, blev for rene Børnepriser at regne i Sammenligning med, hvad Fremtiden vilde bringe af Forhøjelser, og det hvad enten Kri-gen varede ved, eller der blev Fred. — Det kom til at passe.

Fra 1917 og under Resten af Krigsperioden udsendte vi kun mindre og fattigt illustrerede Kataloger, oftest trykt paa det den Gang billigste Papir, dyrt nok til i Dag at være det allerbedste. Det var i hin Tid næsten nok at nævne, at en Vare kunde faaes, saa var den solgt. Havde vi blot haft nogle flere Slags Varer og større Kvanta, var der blevet en kolossal Omsætning.

Disse smaa Kataloger samt Avertering i Ugebladene holdt dog vor Provincesomsætning oppe, ja øgede den til Udgangen af 1917, men dertil bidrog som nævnt Prisstigningen mægtigt. Engelske Hvidevarer laa i Begyndelsen af Aaret nøjagtig 100 Procent over Priserne i 1914.

Mange af de udbudte Varer slap op. En stor Del af Juleorderne 1917 kunde vi ikke ekspedere, fordi de rekvirerede Numre var udsolgt.

Et sidste nogenlunde ordentligt Kataloghefte paa 36 Sider fik vi frem til Sommersæsonen 1918. Heri skrev vi, at saasnart normale For-

hold igen indtraadte, vilde vi atter udsende vore store Aarskataloger.

Et helt Aar, fra August 1918 til August 1919, havde vi kun 2 Provinskataloger paa 16 og 8 Sider. Det var Bunden, der naaedes. Vi var saa godt som udgaaet for Varer. Kun Uldtæpper og Klædevarer havde vi i større Mængde, men ikke et Stykke Lærred kunde vi udbyde; de andre Ting, vi fyldte de faa Sider med, er ikke værd at nævne. Til Provinsen kunde vi saa godt som intet undvære. Butikken, som i 1918 solgte for over 400.000 Kroner, slutte næsten alt, hvad vi kunde købe udover de foran nævnte Artikler.

Vor Statistik over indgaaede Katalogordrer ophørte i April 1919. Der kom ikke saa mange, at det var værd at notere.

Men endelig efter Krigens Ophør lysnede det, og i Løbet af Aaret 1919 kom der saa mange Varer paa Markedet, at vi til August igen kunde udsende et Hovedkatalog, dog kun paa 100 Sider og stærkt præget af Papirprisernes vanvittige Stigning.

Handelen var nu fri, og efter de sidste vanskelige Krigsaar var vi atter forholdsvis leveringsdygtige. Priserne var fra de værste Vare-mangelsmaaneder dalet en Del. Vi troede ikke, de vilde gaa længere ned; der var nærmest Tegn paa ny Opgang. Og det slog til! Allerede halvanden Maaned efter vort Katalogs Udsendelse maatte vi gaa med til det, som Forretninger, der har Kataloger, nødigst skal gøre, vi maatte pr. 1. Oktober forhøje alle Hovedkatalogets Priser med 10 %.

Men med opadgaaende Priser sælges der efter gammel Erfaring netop meget, og det holdt ogsaa Stik i Efteraaret 1919. Vi solgte kolossalt. Vor Omsætning gik i 1919 op paa næsten 2 Millioner Kroner, deraf i Butikken over 800.000 Kr. Et Par Dage i December laa vort Butikssalg paa over 12.000 Kr. Det var hidtil ukendte Tal i Daells Varehus.

I Løbet af 1920 steg Priserne indenfor vor



Katalog-Illustrationer 1917—20.



Katalog-Illustrationer 1922—29.

Branche til forskrækkelige Højder. Men Varebegæret var stort, og vi solgte saa meget som aldrig før, ialt for over 3 Millioner Kroner.

Varepriserne stod svimlende højt. Allerbilligste engelske Dowlas kostede 1,35 pr. Meter og en god dansk Vare ca. 2 Kr. Men Reaktionen var i Vente. Allerede ved Udsendelsen af vort Aarskatalog i Efteraaret 1920 var der mere end en Anelse om Prisfald i Luften. Vor Handel holdt sig dog paa god Højde Aaret ud.

Saa kom allerede for Nytaar 1921 det afgørende Prisfald, det store uforglemmelige Prisstyrt, særlig mærkbart for os ved Aarskiftet. — Vi satte vore Katalogpriser ned med 12½ %; men Handelen gik ikke godt. Heller ikke vort nye Katalog, der udsendtes i August med Prisnedsættelser, der foreslog noget, kunde redde Aaret, det Aar vi altid vil huske som det, hvor vor Omsætning faldt til ca. det halve af det foregaaende, for næste Aar igen yderligere at dale med over halvandet Hundrede Tusinde Kroner.

Men det var ogsaa et fabelagtigt Prisfald, Verden var ude for. Af sidstnævnte Katalog fra Efteraaret 1921 fremgaar, at paa et Aar var vore Noteringer forandret for de almindeligste Manufakturvarer f. Eks. saaledes: blaa Sirts nedsat fra 2,55 til 1,55. Flonel nedsat fra 1,95 til 1,15. Lagentvistlærred nedsat fra 3,97 til 2,25. Dameserges nedsat fra 13,50 til 6,95. Medium nedsat fra 1,57 til 0,98. Alt pr. Meter.

Og i næste Aarskatalog i Efteraaret 1922 var Afstanden fra Højkonjunktorens Priser til de da noterede saa meget større, som følgende Eksempler, ganske vist af de værste, giver et grelt Billede paa. Vort billigste Uldtæppe var nedsat fra 8,50 (en Overgang endda 10,45) til 4,95 pr. Stk. Stribet Zephyr nedsat fra 1,90 til 0,95. Dynesatin nedsat fra 5,56 til 2,95. Lagentvistlærred nedsat fra 3,97 til 1,65. Medium nedsat fra 1,57 til 0,75. Alt pr. Meter.

Ikke saa underligt, at vor Omsætning, maalt

i Kroner, gik ned. I Kvanta omsatte vi i Virkeligheden omtrent det samme, som da vi var højest i Salg.

Men Haabet om fornyet Fremgang var ikke slukt, langtfra. I Kataloget med de sidstnævnte store Prisdifferencer kunde vi citere en Avisartikel, der omtalte vort betydelige Ejendoms-køb paa Nørregade foregaaende Aar. Vi afbildede Husene og omtalte vore Planer for den nær forestaaende Ombygning til Brug for Varehuset, en Ombygning, der vilde give os den fir-dobbelte Plads. Vi var ladet med Foretagsomhed for den nærmeste Fremtid.

I Efteraaret 1923 gik vi ind i bedre Tider for vort Firma. Omsætningen steg igen betydeligt. Med Katalog 1924—25 gik vi over til Halvaars-Hovedkataloger, som vi siden har brugt det de sidste ti Aar. — Allerede i mange Aar og her-efter i stigende Grad udsendtes vore Kataloger ogsaa til Kunder i København. I Kataloget fra Efteraaret 1925 kunde vi meddele, at vort Butiksalg i de sidste 12 Maaneder efter en pr. 30. Juni foretagen Statistik var gaaet 61 % frem i Sammenligning med de foregaaende 12 Maaneder. Det var den nye Udbygning af Forretningen med Afdelinger for de forskellige Varesorter i Stormagasin stil, der begyndte at virke.

Hvad Priserne siden det store Prisfald i 1920—21 angaar, saa er Verdens Varemarked nu engang ikke længere det samme rolige som før Krigen. Der er kommet Bevægelse i Priserne, der ogsaa føles som bestandig Uro indenfor Manufakturbranchen. Men af Prisbevægelserne gennem den sidste halve Snes Aar kommer dog, trods Perioder med forbigaaende højere Noteringer, som f. Eks. i 1924, hvor vi saa os nødsaget til at forhøje Hovedkatalogets Priser med 10 %, det Resultat frem, at Varerne bliver billigere og billigere.

I vort Katalog fra Efteraar 1930, paa hvis Forside nu det lykkelige Resultat af vort den



Katalog-Illustrationer 1930—34.

Gang lige fuldførte Bygningsarbejde, vort nye Hus, Nørregade 16, ses i Billede, anførte vi en Statistik, som viser Prisfaldet hos os gennem de foregaaende 10 Aar. Alle Eksempler er fra vore Hovedkataloger, altsaa ikke løst memore-rede. Tal:

	kostede i 1920-21	1924-25	1929	1930
Nr. 2402 - Kjole Popeline .	5,50	4,95	2,65	2,25
» 2746 - Satin	2,70	1,55	0,95	0,90
» 2758 - Flonel	2,38	1,25	0,80	0,72
» 2842 - Lærredsknapper	0,27	0,20	0,13	0,12
» 2950 - Bomuldsgarn ..	4,25	2,75	1,50	1,40
» 3853 - Rejsetæppe	27,50	17,50	12,50	12,00
» 3886 - Flonelstæppe ...	10,50	6,75	3,85	3,65
» 3937 - Dynesatin	5,56	3,50	1,75	1,60
» 3953 - Dynesatin	10,35	6,50	4,50	4,25
» 4220 - Straatæppe	24,50	13,50	7,50	6,50
» 4703A - Lagenlærred ..	4,80	2,75	1,65	1,55
» 4309A - Frokostdug ...	11,95	5,50	3,35	3,00
» 4780 - Medium	1,80	1,28	0,78	0,68
» 4783 - Twislærred	1,58	1,08	0,60	0,55

Dette viser jo et enormt Fald i Priserne, men denne nedadgaaende Linie fortsattes endda.

Vor Omsætning, udtrykt i Kroner, er trods faldende Priser dog vedblivende gaaet frem. I 1930, efter at Nybygningen var taget i Brug, kunde vi i vort Efteraarskatalog meddele, at Butikksalget i Maj var steget 67 % og i Juni 103 % i Sammenligning med foregaaende Aar. Og næste Efteraar konstaterede vi, at første Halvdel af 1931 i Sammenligning med første Halvdel af 1930 havde givet vore Butiksafdelinger 62,7 % og vor Provinsafdeling 25,1 % Fremgang. Altsaa, det var ikke blot vore store nye indenbys Afdelinger, der avancerede saa voldsomt, men det var ogsaa vor gennem 20 Aar indarbejdede Provinsforretning, der havde en bemærkelsesværdig Fremgang.

Saa kom den lille Forskrækkelse i September 1931, da Sterling og Krone forlod Guldet. Vi skrev i den Anledning i Kataloget Foraar 1932:

»Priser som før Verdenskrigen — saaledes var den Situation, vi øjnede lige for os, da Englands Bank i September standsede sine Guldbetalinger og kort efter fulgtes af Danmarks Krone-Nedskæring, hvilke Begivenheder paa faa Dage kuldkastede alle Beregninger, og da navnlig Tanken om fortsat la-

vere Priser. Tværtimod maatte alle fra Udlandet købte Varer og alle Suppleringer betales af os med mange flere danske Kroner end forud beregnet. — Men alligevel har vi holdt vore Katalogpriser uforandret i Halvaaret fra September 1931 til Marts 1932, hvad vore Kunder jo har erfaret. Kun har vi været tvunget til at lade nogle Numre udgaa, som vi simpelthen ikke kunde fremskaffe uden Tab. At det for os har været en Tid fuld af Skuffelse og Besværligheder, vil enhver forstaa, men paa samme Tid har vi kunnet glæde os over den største Fremgang i Omsætning i vor Tid. Vi har erhvervet Tusinder af Kunder, og vore gamle Kunder har købt mere end nogensinde — — — —.«

Priserne blev for mange Varers Vedkommende højere en Tid, men allerede Efteraar 1932 kunde vi igen pege paa nedsatte Noteringer, og det er jo faktisk gaaet saadan, at den danske Krone her i Landet har beholdt den største Del af sin Købekraft, skønt den i Guldlandene er halveret i Værdi.

Det maa vist siges, at udenlandske Fabrikker og danske Importører har gjort et ganske pænt Stykke Arbejde for at holde Priserne nede; men under den herskende Valutamisère er man jo overvejende henvist til danske Fabrikker.

Foruden de illustrerede Vareudbud rummer vore Kataloger altsaa ogsaa, læst med Skønsomhed, lidt Historie om Varer og Priser, og der findes ogsaa i dem nogle Henvendelser til vore Kunder, som vi har Lyst til at anføre, fordi de paa forskellig Vis karakteriserer den Forretning, vi driver.

I 1926 skrev vi angaaende vor Garanti:

»Skønt vor landskendte Garanti: Fuld Tilfredshed eller Pengene tilbage, er saa udtømmende og klar, som man kan forlange det, kan vi ogsaa udtrykke vore Garantiforpligtelser paa den Maade, at vi ikke betragter nogen Handel med Kunder for færdig og afsluttet, hvis Køberen ikke synes, han har gjort en god Forretning. Vi giver vore Kunder Ret til i et hvilket som helst Tilfælde at sende os købte Varer retur, hvis disse ved Modtagelsen ikke svarer til Forventningen, og vi ombytter gerne med andre Ting eller betaler Pengene tilbage, ganske som man maatte ønske det. Vi er naturligvis taknemmelige for at blive gjort opmærksom paa mulige Fejl, men vi kræver ingen særlig Forklaring om, hvorfor Varen sendes tilbage; at man ikke



En Dags Postpakker til vore Provinskunder ved Juletid 1924.

synes om den, er os nok; ingen behøver at ulejlig sig med specielle Grunde for Returneringen, vi betaler uden Tøven og Vanskeligheder Pengene tilbage, for vi ønsker ikke, nogen skal beholde en Vare, der er det mindste at udsætte paa. Vi kan ikke staa os ved at have utilfredse Kunder. En eneste utilfreds Kunde kan skade os mere, end 10 nye Kunder kan gavne. Kan nogen tænke sig større Garanti for at blive tilfreds? Disse Garantiforpligtelser gælder ogsaa alle Varer, der er købt ved personlig Nærværelse i vore Butiksafdelinger, ogsaa naar det drejer sig om afskaarne Maal. — Vi yder kort sagt i alle Forhold den yderste Sikkerhed for Tilfredshed.»

1927 skrev vi i et indenbys Katalog:

»Hvad er faste Priser hos os?« Og vi svarer bl. a.: »Faste Priser i Detailhandelen er egentlig en Opfindelse, som ikke er 100 Aar gammel, og den har

revolutioneret den daglige Omsætning af Varer mer end noget andet. Nu holder de fleste Forretninger naturligvis faste Priser, men vi vil gerne herved gøre vore Kunder opmærksom paa, at de faste Priser hos os er i en særegen Grad faste, idet Priserne er nøje knyttede til vort store Hovedkatalog, som udkommer 2 Gange om Aaret. Naar vore Kunder derfor ved Gennemlæsning af vore Kataloger glæder sig til at købe en eller anden Ting til en særlig billig Pris, saa kan de regne med, at det ikke er en Vare, der forsvinder fra Lørdag til Mandag, men faaes saalænge Katalogen gælder.«

Vi anstillede følgende Betragtning over Rabatuvæsenet:

»Spørgsmaalet Rabat er, skønt forlængst afgjort i vor Forretning, noget vi hvert Aar stilles overfor, idet vi Gang paa Gang er Genstand for Forespørgs-

ler, dels fra Private og dels fra Korporationer, om det ikke er muligt at faa et Arrangement med os om Rabat paa almindelige Indkøb. Det vilde jo være dejligt, om man netop paa vore anerkendte lave Priser for gode Varer kunde faa Rabat. Det er ikke nær saa fristende at faa Rabat i Forretninger, hvor de samme Varer er dyrere. Vi siger altid Nej til disse Henvendelser, og vi forandrer ikke Mening om den Sag, for vi synes, det er en utaalelig Ting, at der ved samme Disk skal staa Kunder, som køber den samme Vare til forskellig Pris. Det er ligefrem en Haan mod dem, som betaler fuld Pris. Og den fulde Pris er hos os den billigste Netto-pris, der kan noteres for Varerne — — — —.«

Rabatsystemet praktiseres jo endnu stadig i en Del Forretninger. Det er dog i Aftagende, og vi tillader os at tro, at vort Eksempel har bidraget sit dertil.

Om Kreditgivning ytrer vi i det samme indenbys Katalog, hvor vi altsaa har været særlig oplagt til at udtrykke vore Meninger og Principper:



Morgenposten med Provinsordrer ankommer.
1934.

»Som bekendt sælger vi kun mod Kontant, og denne Betingelse har aldrig været nogen Hindring for vor Forretnings fortsatte Udvikling, tværtimod. Det er heldigvis gaaet op for de fleste Købere, at virkelige Kontantforretninger byder Fordele, som Firmaer, der helt eller delvis giver Kredit, ikke kan byde paa. Det fordyrer nemlig ubetinget Varerne at give Kredit. — — — — Denne Kendsgerning burde alle kontante Købere holde sig for Øje, naar de overvejer, hvilket Firma de vil vælge til Leve- randør.«

Flere og flere, bedre og bedre er vore Kataloger blevet gennem de sidste Aar. Ikke blot vore Provinskunder, men ogsaa Københavnerne er interesserede i at modtage disse illustrerede Beskrivelser af Manufakturvarer. Oplagene er nu saa store, at vort Hovedkatalog er den Bog i Danmark, der regelmæssigt trykkes i flest Eksemplarer, nemlig over 400.000 pr. Oplag. De strækker altsaa til for næsten hverandet Hjem i Kongeriget.

Vore Kataloger er og har længe været bygget op som nyttige Haandbøger om, hvad Manufakturvarer maa koste. Ikke otte Dage, men halve Aar, ikke en Annonces korte Varighed, men seks Maaneder igennem gælder vore Hovedkataloger.

Vore Kataloger behøver intet andet Forsvar end den Anvendelse, vore Kunder gør af dem; de opbevares og tages frem, naar man har Brug for dem. At sidde hjemme i sin egen Stue og forud danne sig et Begreb om, hvad forestaaende Indkøb vil beløbe sig til, er noget, Publikum sætter Pris paa. Vore Kataloger har deres rimelige Berettigelse, de fastholder Tidens Prisniveau; der kan slaas op i dem og ses efter, de svarer ogsaa med Tal. Det er ikke for meget sagt, at i Aarens Løb har vore Kataloger ligefrem virket prisregulerende i Danmark. Hverken Købere eller Købmænd kommer i det lange Løb udenom Hensynet til vore Varer og Priser.

Endelig dækker vor Garanti, endnu en Gang sagt: fuld Tilfredshed eller Pengene tilbage,



Ved Pakkepostens Afsendelse til Provinsen.
1934.

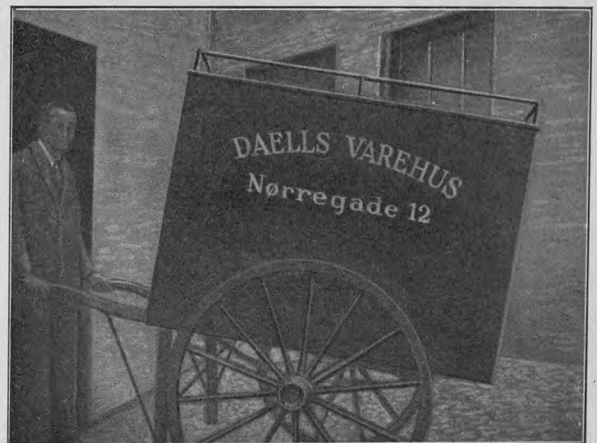
mod ethvert Tab ved Køb hos os. Kritikere kommer ikke udenom den Kendsgerning, som vor betryggende Garanti er.

Ikke blot i Lande med spredt Bebyggelse, fjernt fra Købmænd som f. Eks. i Sverige og U. S. A., men ogsaa i det tæt bebyggede danske Samfund har paa alidelige Kataloger — som vore — gode Venner og vist ikke mange andre Fjender end nogle af vore kære Konkurrenter.

Men ogsaa Kongeriget Danmark har Mennesker, som bor fjernt fra Købmænd, og som i Køb efter Katalog ser en ganske naturlig og nem Indkøbsform.

Foruden at spredes over hele Danmark, ogsaa i København, er Katalogerne meget velsete Gæster paa Færøerne og i Grønland, hvor vi har Kunder helt op til Thule, Verdens nord-

ligste Bebyggelse. Ogsaa til Island sendes Kataloger, naar ikke Valuta- og Importrestriktioner forhindrer det.



Med denne Vogn klarede vi i mange Aar vor Transport.

VORT FØRSTE HUS PAA NØRREGADE

Allerede i 1912 købte vi Hus paa Nørregade, det var Hjørnet af Krystalgade. Vi var begyndt at handle med Manufakturvarer i Studiestræde 21, hvor vi efterhaanden indtog tre Etager, en Plads god nok til den lovende Begyndelse og Fortsættelse af Postordreforretningen. Men Købet af Ejendommen, Nørregade 12, betød dog en stor Forbedring af alle Forhold og gav os det ekstra Plus, at vi nu fik en rigtig Stuebutik med Udstillingsvinduer. Det var den egentlige Begyndelse til det, der siden blev Stormagasinet Daells Varehus.



Vor Ejendom, Nørregade Nr. 12
1912.

Vor Indbildningskraft rakte fra første Færd slet ikke saa langt som til Forestillingen om, at vi skulde blive et virkeligt Stormagasin. Ja, i Studiestræde tænkte vi i Begyndelsen end ikke paa at have Butik. Vi var jo blot en Postordreforretning. Men det københavnske Publikum, som ogsaa læste Annoncerne i Ugebladene, kom og vilde se Varerne, og saa var det nødvendigt at have et Lokale til at vise Tingene frem i. Det blev en lille, primitiv Bod i den høje Stue. Men allerede dør i det ubetydelige, kolde, mørke Rum i Studiestræde havde vi Salgsdage, der var større end somme Dage paa Nørregade i den kommende Tid.

Vi havde faaet eget Hus og en Butik, men vi anede intet om den Fremtid, der nu er en Kendsgerning, nemlig ca. to Millioner Besøgende og et Personale, som, medregnet alle de, der daglig er beskæftiget i Varehuset, tæller over 400 Personer foruden de mange andre Mennesker, vi f. Eks. som Syersker beskæftiger ude i Byen.

I 1912 var Købet af Huset blot en praktisk Foranstaltning af Hensyn til vore Pladsforhold, vor Reklame og vor indenbys Handel.

Ejendommen købtes i Foraaret, og vi gik i Sommerens Løb i Gang med at indrette den. Hele Huset, der havde stor Facade, men kun ringe Dybde, blev i det ydre en stor Reklame for Daells Varehus, idet vi malede hele Facaden mørkegrøn og paa den anbragte nogle

Et nyt Varehus aabnes for Københavnerne.

Firmaet Daells Varehus,
der hidtil særligt har arbejdet paa Provinsen, har nu
aabnet Salgslokaler i dets nyerhvervede Ejendom
paa Nørregade.

I Løbet af Sommeren er den Hjørneejendom ligeoverfor Telefonhuset Tæpper til 6½ Kr. pr. Stk. — de samme Tæpper har i 50 Aar ikke været til at

Udklip af en helsides Annonce i Dagbladet „Riget“
22. September 1912.

store, udskaarne og forgyldte Bogstaver, ca. 1 Meter høje, vistnok de største den Gang i København; desuden kom der Firmanavn paa alle Vinduer, der fra smaarudede blev lavet om til store Svingvinduer ud i et Stykke Glas. Vi syntes selv, at vi dermed havde naaet et flot Resultat, og vi blev højligt forbausede, da vor Genbo, Telefondirektør Fr. Johanssen, ved Lejlighed sagde os rent ud, at vort Hus var det grimme i København. Vi er bange for, at Telefondirektøren havde Ret; den grønne, altfor mørke Farve var vist ikke behagelig altid at have for Øje. — Men en iøjnefaldende Plakat, en god Fortæller til Forbipasserende om, at her stod Daells Varehus, var det nu alligevel.

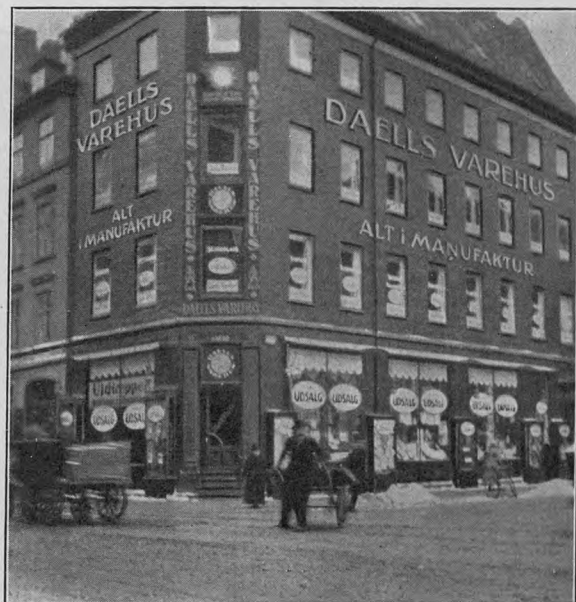
September 1912, da vi var flyttet fra Studiestræde til Nørregade, havde vi en helsides Annonce i det nu glemte Dagblad »Riget«, redigeret og opstillet som en almindelig Avisside. Vi gengiver hosstaaende Hovedartiklens Overskrift. Den øvrige Del af Siden vekslede med Tekst og Illustrationer. Tidligere havde vi i andre københavnske Aviser nøjedes med i mindre Annoncer at bekendtgøre vor Flytning — for ikke at sige vor Eksistens. I de dyrere

Blade havde vi ikke Raad til Vidtløftigheder. I flere redaktionelle Notitser i disse Blade anførtes forresten, at vi vilde oprette et Stormagasin efter udenlandsk Mønster. Det er dog en Paastand, vi ikke nu kan faa til at stemme med Stillingen den Gang.

Vi aabnede Butikken d. 1. September 1912. Butikspersonalet

bestod til at begynde med kun af to Personer, nemlig Herr Bernhard Stuhr, da lige udlært i Viborg, nu Varehusets Inspektør, og Frk. Lilly Schjerling, nogle Aar senere fratraadt paa Grund af Giftermaal, og som nu har en voksen Datter ansat hos os.

Der gik adskillige Aar, inden Butikken fik større Betydning. Det første Kalenderaars Om-



Daells Varehus
1917.

sætning var kun 42.000 Kroner, en Sum, vi forlængst har overskredet paa een Dag. Ja, vi har nu haft Salgsdage paa endog meget større Beløb.

Den nærmeste Udvikling af vor Butik paa Nørregade tænkte vi os paa Linie med vort hidtil fulgte Princip i Postordreforretningen: Specialiteter i Manufaktur, hvilke Ord vi satte med store Bogstaver under vort Firmanavn paa Facaden. Ikke Udvalg, men specielt indkøbte Partier af Varer i een Slags og oftest i eet Mønster og til saa billig Pris som overhovedet muligt, skulde være det centrale i vort Butiksalg, saaledes som det var i vort Salg til Provinsen.

Snart viste sig dog Betimeligheden af Sortiment, og Linien blev derfor ikke holdt. Heller ikke i vor Postordreafdeling fortsatte vi helt paa samme Maade. I 1914 udsendte vi, som nævnt, et stort Katalog med godt Tilløb til Sortiment i de almindeligste Varer. Og dermed blev vi i saa Henseende en forholdsvis almindelig Manufakturforretning, men med særlige Salgsmetoder og vedblivende med en særlig Styrke

i Specialiteter, vore Annoncevarer, og ved i det hele taget at sælge opsigtsvækkende billigt. — 1915 ændredes Skiltet paa Huset til: Alt i Manufaktur.

Hvad angaar Sortiment af Varer, saa er det klart, at det store Udvalg i Smaapartier paaligner hver Vare en højere Pris; men Publikum vil jo, naar Salget ikke ligefrem drejer sig om ekstra billige Varer, have Udvalg. Det vil ikke nøjes med Specialiteter alene. Og i det lange Løb maa man præstere, hvad Publikum ønsker. Det har vi ogsaa gjort

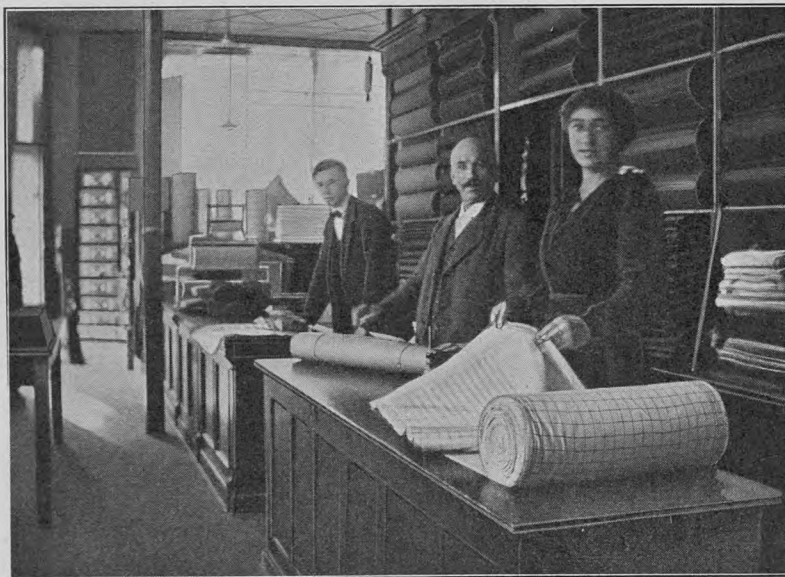
Men at have Specialiteter er nu alligevel godt, og særlig godt er det for et nyt Firma at have noget specielt at byde paa.

Vi tænkte, at for at fæstne os i Københavnerens Bevidsthed maatte vi have en fremragende Specialitet, noget som man simpelthen skulde have hos os og ingen andre Steder. Og dertil valgte vi naturligvis Uldtæpper, det havde vi lært af at handle med Plaidier.

I vort bedste Vindue, det eneste vi den Gang havde mod Nørregade, anbragte vi Aaret rundt kun Uldtæpper og Plaidier. Paa kolde Vinterdage og i Sommerhede stod dette Vindue uafledigt med tykke Uldtæpper, i varierende Opstillinger, men altid kun Uldtæpper. Og tværs over Ruden stod paa et permanent Skilt malet med store Guldbogstaver paa blaa



Fru Olga Hansen,
vor første Ekspeditrice
i Studiestræde 21.



Vor Butik i 1915.

Ekspedient Bigum, Ekspeditrice Lilly Schjerling, Lærling Carlsen.

Bund Paastanden: Uldtæpper billigst i Danmark! En samtidig stærk Annoncering i Ugebladene af vort billige, mørkegraa Specialtæppe medførte det ønskede Resultat. Det hidtil ganske upaaagtede Hjørne af Nørregade og Krystalgade blev virkelig Københavns og Danmarks kendte Specialforretning i Uldtæpper. Vi har solgt uhyre af denne Vare. I de forløbne 25 Aar udgør Salget over 400.000 Stk.

I Krigsperioden fik vort Forbrug af Uldtæpper en uventet Forøgelse. Det var i Varemangelens Tid, og selv de almindeligste og groveste Varer som f. Eks. Gulvklude var der knapt af i Byen. Hver Forretning var rationeret og kunde aldeles ikke tilfredsstille Efterspørgslen. Saa fandt vi paa at dele et mørkegraa Uldtæppe i 8 Dele, og hver Del blev i sømmet Stand en fortrinlig og meget



Vor Butik paa 1ste Sal.
1920.

efterspurgt Gulvklud. Vi solgte mindst 200.000 Stk. af den Slags.

I Begyndelsen af 1918 var Uldtæpper næsten det eneste, vi øjnedes Mulighed for at faa Forsyninger af i den fortsatte Krigsperiode, som jo ingen vidste Ende paa. Og vi gjorde da det største Indkøb, Daells Varehus nogensinde har gjort paa een Gang. Vi, i dette Tilfælde Firmaets to Chefer, rejste i April over til Fabrikant Wittrup i Vejle og købte paa eet Brædt Uldtæpper og Plaider til et Beløb af 2 Millioner Kroner, vurderet efter de da gældende Priser. Leveringen skulde strække sig over 5 Aar, og det er vel overflødigt at sige, at det var til glidende Priser, saaledes som de vilde blive i Fremtiden til andre store Aftagere. Vi tog ingen unødigt Risiko.

En for Tiden og Forholdene karakteristisk Side ved denne store Handel var, at Fabrikant Wittrup, hos hvem vi allerede i mange Aar havde været største Kunde, kun nødigt og modstræbende gik med til denne Kontrakt. Sælge kunde hver Fabrikant den Gang, det var ingen Kunst, og at binde sig til saa kolossale Leverin-



Nørregade Nr. 12 og 14 i 1922.
Bagerbutikken er taget i Brug til Udstilling.

ger til een Side havde naturligvis sine Betænkeligheder, hvis man ogsaa vilde være leveringsdygtig til andre Sider. Det lykkedes at blive enige, men det kneb. — Det blev denne Gang Køberen, der maatte give Middagen.

Men kort Tid efter blev Wittrups Uldtæppefabrik betydelig udvidet, baade hvad Kapital og Kapacitet angik.

*

Men tilbage til 1912, Aaret vi flyttede til Nørregade. Det var et godt Aar; men de første Aar paa Nørregade kom dog ikke til at betyde nogen Forøgelse af vor samlede aarlige Omsætning. Tværtimod! I 1913 og 14 var Salget vigende, og i 1915 var det kun ubetydeligt større end i 1912. Først Driftsaaret 1916 viste betydelig Fremgang, og 1917 gav som allerede nævnt et samlet Salg paa $\frac{3}{4}$ Million Kroner. Butikken alene var nu oppe paa 200.000 Kroners Salg.

1918 fordoblede Butikken sin Omsætning, men Forretningens samlede Salg var alligevel kun lidet større end foregaaende Aar. Varemangelen reducerede vor Provinshandel. Som omtalt var Katalogerne skrumpet ind til næsten ingenting, men vi solgte en Del Varer pr. Annoncer.

Næste Aar, 1919, fordoblede Butikshandelen sig endnu en Gang, og vor samlede Omsætning var nu som foran nævnt nær ved 2 Millioner og næste Aar igen paa over 3 Millioner.

De voldsomme Prisstigninger havde deres Andel i denne store Omsætning, men vi var alligevel af den Mening, at vi var paa Vej til at blive en virkelig stor Forretning. Og det, der nu mest beskæftigede vore Tanker, var Nødvendigheden af at faa mere Plads til at udnytte Chancerne.

Denne Kamp for at faa Plads nok til vor Virksomhed var allerede Aar forud begyndt og er gennem Ejendoms køb, Ombygning og Nybygning fortsat op til Dagen i Dag, hvor vi

endnu bygger paa det store Hus, vi venter færdigt i Løbet af 1935, og som vi haaber endelig skal give os Rum nok til vor Handel — i hvert Fald for en Tid.

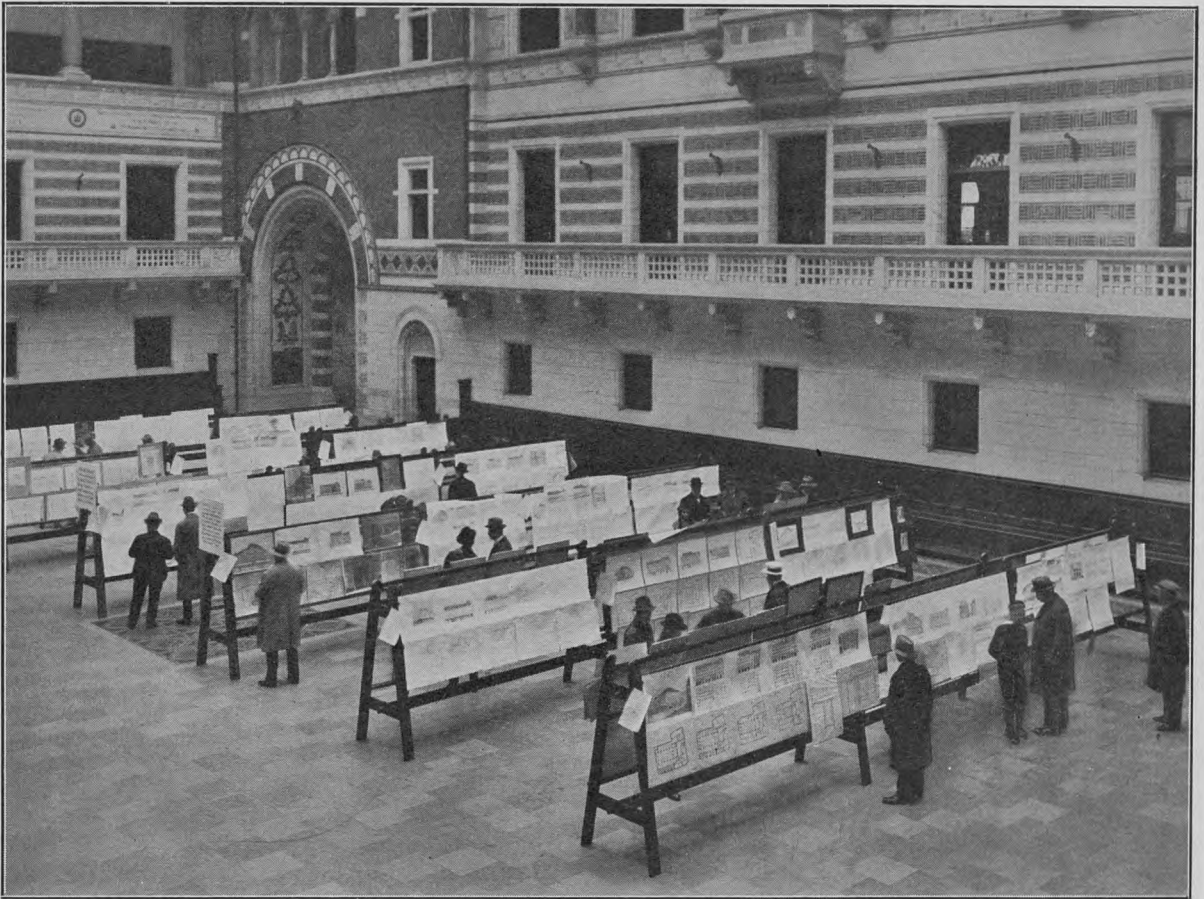
*

Erobringen af Plads er en Del af Firmaets Historie.

Vor første lille Ombygning bestod i at grave ud til noget mere Plads i Kælderen, hvor man før ikke kunde gaa oprejst. Det udførtes en Gang i de første Aar. Dernæst foretog vi i 1915 en Udvidelse af Butikken og fik et Par større Udstillingsvinduer. Hvor tidligt vi egentlig havde Tanke for Udvidelser udover de begrænsede Muligheder, der forelaa indenfor vort Hus' snævre Rammer, kan ikke længere huskes. Men i 1917 havde vi meget fremskredne Forhandlinger med vor Nabo, Bagermester Thomsen, om Køb af hans Ejendom, der med et Hus paa Nørregade og et i Krystalgade var vor Grænse til begge Sider. Der var os kun faa Tusind Kroner imellem, men alligevel blev det ikke til Handel. Vi mente fejlagtigt at kunne se Tiden an. I Januar 1918 maatte vi se den kedelige Kendsgerning an, at nu var begge Huse solgt til Pios Forlag, som allerede forud havde store Boglagre i Huset i Krystalgade. Det var et slemt Stød for os. Vi forstod, at vi foreløbig var afspærrede fra videre Udvikling paa den Plads, vi havde fundet, og hvor vi befandt os saa vel.

I 1918 søgte vi ved Ombygning at udnytte alle Muligheder for forøgede Rumforhold indenfor vort eget Hus.

Vi gravede yderligere ud i Kælderen og fik desuden lidt Butik der; vi satte Kviste paa Huset og omdannede Tagetagens Pulterkamre til et stort Lager, og vi planlagde en Fordobling af Butikken ved at inddrage hele Førstesalen til Salgslokale med Trappe fra Stuen, hvilken Adgang opnaaedes bl. a. ved at bryde den mæg-



Vor Arkitekt-Konkurrences Resultat udstillet i Raadhushallen, September 1922.

tige Komfurskorsten ned, der som et særligt Bygningsværk strakte sig gennem alle Etager af det gamle Hus.

Vi fik disse Forandringer færdige i Løbet af Aaret, og 30. November aabnede vi Butikken paa 1ste Sal, foreløbig med Legetøj, fordi andre Varer ikke fandtes. Vi haabede naturligvis senere at faa Manufakturvarer installeret.

1918 var et Vare-Bekymringens Aar, og det kan se helt mærkeligt ud, at vi samtidig arbejdede saa meget for at faa forøget Plads til Varer, som vi slet ikke besad; men vore Muligheder for Butikssukses var nu blevet klare for os, og vi lod os ikke standse af midlertidigt mistrøstige Udsigter til at faa noget at handle med.

Dertil kom, at Nørregade var ved at forandre

Udseende. Da vi flyttede til, var det nærmest et skummelt Stræde med daarlig Belysning, daarlig Brolægning og en Hestesporvogn, der blev kaldt Hønen. Det var dengang en meget daarlig Butiksgade. Nu var der kommet elektriske Gadelamper, elektrisk Sporvogn og asfalteret Kørebane, og for Enden af Gaden laa den nye Nørreport Station. Vi saa naturligvis disse Forandrings store Fremtidsmuligheder og er heller ikke blevet skuffet. Trafikken i »det øde Nørregadekvarter«, som en af Byens Fædre udtrykte sig i Borgerrepræsentationen, da han i sin Tid talte imod at lægge elektrisk Sporvogn gennem Gaden, er nu saa stærk, som Nørregade overhovedet kan tage den. Ogsaa den gaaende Trafik kan være enorm. Og som et Overflødhedshorn af Varer af alle Slags ligger Daells



Nørregade Nr. 14 og 12 og Krystalgade Nr. 30 under Ombygningen.
1923.

Varehus i Dag og breder sig, hvor den smalle Butik i den sidste Del af Krigsperioden knapt kunde dække sine Vægge med Varer.

I April 1918 syntes der kun at være Varer til endnu et Par Maaneders Handel. Da er det, vi rejser til Vejle og gør vort Millionindkøb af Uldtæpper. — Andre, under normale Forhold desperate Indkøb foretoges i dette Tidsrum. 9. Juli købte vi for 41.000 Kroner Strømper liggende i England; Betaling forud! Næste Dag købte vi hos Modeweg & Søn 6 Stk. Kamgarns Habitstof til en Pris af over 30 Kroner pr. Meter. Vi husker ikke, om det var hele Stykker. I saa Fald var det en Handel paa 9000 Kroner for 6 Ruller Tøj. I September købte vi hos et tysk Firma 5000 Meter Stivlærred af Papir og

6000 Stk. Haandklæder af samme »Ersatzstof«. Saadan var Mentaliteten og Indkøbsforholdene den Gang. I Efteraaret besluttede vi at lave Katalog over Parfumer, Lædervarer, Papirvarer, Legetøj, Trævarer, indrammede Billeder og Galanterivarer af hvad Slags, der kunde faas. Alle mulige Udveje for at faa noget at handle med blev gennemtænkt, vi maatte have Varer at tumle med, selv om det var Ting udenfor Branchen, thi Krigen, tænkte man, kunde jo vare flere Aar endnu.

Dog, i 1919 kom der igen Varer frem paa Markedet, og nye Tider oprinder efter Krigsperiodens Restriktioner. Vi faar paany Varer paa vore Lagre og i vor Butik, og vi handler løs og gør, som foran nævnt, en mægtig Omsætning.



Daells Varehus efter den første store Ombygning.
1924.

1920 er et underligt hasarderet Aar med vældigt Salg, men med et forestaaende Prisfald i Anmarch, og inden Udgangen af Aaret dette som en Kendsgerning. Alene i Oktober Maaned solgte vi for næsten 450.000 Kroner. Næste Aars Oktober kom til at se helt anderledes ud.

Prisfaldet ved Nytaarstid 1921 var en haard Kendsgerning. Ikke blot Manufakturvarer faldt som beskrevet i et Afsnit foran; men ogsaa Smørret faldt f. Eks. den 22. Januar 1921 — paa en eneste Dag — 86 Øre pr. Kilo. Det var bl. a. ogsaa Smørproducenter, Landboerne, vi handlede med, saa det er ikke underligt, at vi følte os truet. Vi regnede forøvrigt med et Tab paa vort Varelager paa 300.000 Kroner; men det gik dog ikke nær saa galt.

Ivrigere end før havde vi i 1920 spejdet efter Muligheder for Raaderum over større Plads. Vi fandt den ude i Byen, først i Nørregade 41 i det ombyggede Rasmus Nielsen'ske Kompleks, senere i Teglgaardsstræde 4, hvortil vi i 1921 flyttede Provinslager og Provinsekspedition. Ogsaa paa Gl. Kongevej havde vi en Overgang Masser af Varer liggende i en Kælder. Men det var jo altsammen kun Lagre, og vore Butikslokaler fik ikke derigennem nogen Udviklingsmuligheder. Først i Efteraaret 1921 lykkedes det os endelig at købe de to Nabohuse og desuden Nørregade 16, en stor og dyb Ejendom. Vi fik herved Plads til et Stormagasin.



Daells Varehus efter at hele Stueetagen i Nørregade Nr. 16 i 1925 er føjet til som Udstillingslokaler.

UDVIDELSE OG ATTER UDVIDELSE

Det var med en Følelse af dyb Befrielse, vi nu fik Plads paa begge Sider af vort Hus. Vi glædede os til at faa begyndt paa Udvidelsen; men der skulde gaa endnu et Aar, til Oktober Flyttedag 1922, før Bageren flyttede ud af sin historiske Butik. Det var om denne gamle Bagerbutik fra 1810, den kendte Børnevises lod:

Paa Nørregade, der bor en Bager,
han bager Kringler og Julekager
o. s. v.

Før Bagermester Thomsen havde gamle Bagermester Jeep i mange Aar bagt Brød her; men den rigtige Nørregade-Bager, om hvem Visen var skrevet, hed forresten Boutard og var indvandret Franskmand.

Vi besluttede nu at udvide vore Forretningslokaler betydeligt. Men hvorledes? Og i Samarbejde med hvilken Arkitekt? — Saa fandt vi paa at udskrive en Arkitektkonkurrence om Bygning af et Varehus.

Med Bistand af Akademisk Arkitektforening blev Betingelserne sat op, og i Annoncer i Dagbladene indbød vi danske Arkitekter til at konkurrere om de bedste Planer og Udkast til Ombygningen af vore Huse paa Nørregade og i Krystalgade til et samlet Komplex, der skulde omslutte vor Forretnings forskellige Afdelinger. Det forlangtes, at der skulde være en stor Salgshal i den overdækkede Gaard i Nørregade 16. Forøvrigt maatte Etagehøjder, Tag-

partier og Vinduer ikke forandres. Meningen var bl. a., at det hele ikke maatte blive for dyrt, og at der skulde bygges et Varehus, som ikke gjorde unødigt Vold paa Kvarterets Præg.

Konkurrencen bedømtes af en Komité, hvori sad Arkitekterne E. Monberg og Niels Rosenkjær samt Firmaets to Indehavere og Overretssagfører O. Oksen. Præmiebeløbene var: 1ste Præmie 2000 Kr., 2den Præmie 1500 Kr. og 3die Præmie 1000 Kr.

Indleveringsfristen udløb 10. August 1922, og der indkom ikke mindre end 37 Besvarelser. 1ste Præmie blev tildelt de to unge Arkitekter Vilhelm Lauritzen og Fritz Schlegel, der havde arbejdet sammen.

Denne Konkurrence, hvorved vi fandt vore Arkitekter, og som vi ogsaa paa anden Maade havde Glæde af, benyttede vi til en Udstilling, som vi fik Lov til at afholde i Raadhushallen i København.

Borgmester J. Jensen, der var en grundig Mand, kom, da vor Ansøgning var indgivet, op paa vort Kontor for personlig at overbevise sig, om Materialet var værdigt til saa fordringsfuld en Ramme som Hallen i Københavns Raadhus. Han fandt det tilfredsstillende, og Udstillingen kom i Stand i September. Der udstilledes alle Arbejder, ialt ca. 400 Plancher. Naar vi fik den Favor, Tilladelsen betød, var det bl. a. sikkert af den Grund, at vi henviste til de meget

hæderlige Forsøg, der var gjort paa at bevare Nørregade-Præget i de ombyggede Huse. Og det var god Latin den Gang!

Det var ogsaa vor oprigtige Mening, saavidt muligt, at bevare Husenes gamle Præg, og vi beviste dette ved det Resultat, der kom ud af Ombygningen. Vi var fulde af Veneration for Nørregades ærværdige Empirepræg. Funkis var jo endnu ikke opfundet, i alt Fald ikke indført i Danmark. Ja, vi fortsatte Stilen endnu i 1929—30, da vi rejste vor store Nybygning, som vi gav samme Facade mod Gaden, som de da allerede omdannede Huse havde faaet, mens Gaardfacaden blev meget moderne med lange, højsiddende Vinduer, der gav Plads til Reoler op ad Ydermuren. Noget efter dette Hus' Færdigbygning kom den store tyske Arkitekt Mendelsohn her til Byen og saa ogsaa vort nye Hus. Om dette sagde han i et Foredrag i Akademisk Arkitektforening: »Jeg har i Dag set et underligt Varehus paa Nørregade; det var Arkitekt Adam til Gaden og Mendelsohn til Gaarden.« Temmelig rigtig sagt! Naar vi i Dag staar midt i Arbejdet paa den store Nybygning af Daells Varehus, er det med et ganske andet Grundsyn paa, hvordan et Varehus, selv paa Nørregade, skal se ud. Det skal være saa moderne, som Illustrationer deraf i denne Bog viser. Men derom senere.

Efter Raadhus-Udstillingen tog vi fat paa Ombygningen med d'Hrr. Lauritzen og Schlegel som Arkitekter. I første Omgang indskrænkede vi vore Planer til at gælde en Sammenbygning af Nørregade 12 med de to tilstødende Huse. Den store Ejendom, Nørregade 16, lod vi ligge til senere Brug. Kun ønskede vi dette Hus' Stueetage indrettet til Udstillingsvinduer; men her stod Huslejelovgivningen i Vejen. Alle Handlende i Huset maatte købes ud, inden vi fik dette Ønske opfyldt.

Huslejelovgivningen kom vi heller ikke udenom, da vi vilde rømme det nærmeste Hus,

Nr. 14. At faa Raadighed over Lokalerne var ikke saa vanskeligt, Huset stod ved Overtagelsen næsten tomt, men ifølge Loven maatte Beboelseslejligheder ikke nedlægges uden Erstatning i Form af Oprettelse af andre. Vi hjalp os paa den Maade, at vi i Peder Hvidtfeldtsstræde lejede to Etager Fabrikslokaler, som vi for egen Regning forandrede med Skillerum og det hele til Femværelses Lejligheder, og som vi derpaa lod Ejeren leje ud.

I den Forbindelse kan vi oplyse, at fem Aar senere, da Nørregade 16 skulde evakueres, maatte vi have en Ordning med Kommunen om Fremskaffelse af ligesaa mange nye Beboelsesrum, som vi nedrev. Vi gjorde derfor den nødvendige Indsats, for at et nyt stort Hus et Sted ude i Byen kunde rejses, og dermed var den Sag i Orden.

Saa byggede vi om. — At forandre gamle, lave, snævre Beboelsesrum til Afdelinger i et vordende Stormagasin eller at gøre et gammelt, skummelt Pakhus anvendeligt til samme Brug er ikke nogen let og lystelig Opgave. Men det var jo et fristende Formaal, og med lang Tid og mange Penge lykkedes det at gøre de tre forskelligartede Huse ens i ydre Stil og at skabe de Lokaler, hvori Daells Varehus fik sin foreløbige Udvikling til Stormagasin, nemlig med Forretningen delt ud i Afdelinger efter Varernes Art, hvilket jo netop er Ideen i det, Amerikanerne kalder »department store«.

Helt nye Installationer holdt deres Indtog i vort spartanske Hus. — Centralvarme, Varelift og nogenlunde ordentligt Inventar var Nyheder hos os. Vi var hidtil vant til at spare paa alt, hvad der ikke var strengt nødvendigt.

Saa laa da vore Varer i Efteraaret 1924 sorteret ud i 10 forskellige Afdelinger, og det skulde nu vise sig, om vore Planer om Butikshandel paa Nørregade i stor Stil havde Bærekraft.

Svaret kom straks. Vi solgte de første fire



Damelingeri -Afdeling



Smaatings-Afdeling



Lædervare og Bijouteri-Afdeling



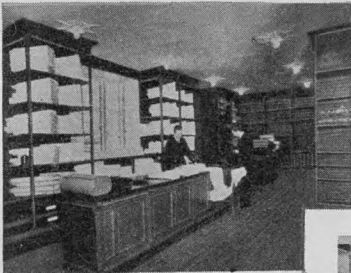
Kjolestofs-Afdeling



Trappeparti og Gennemgang



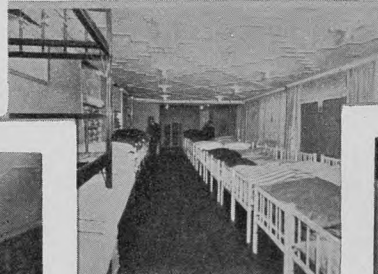
Børneudstyr og Legetøjs-Afdeling



Gardin - Afdeling



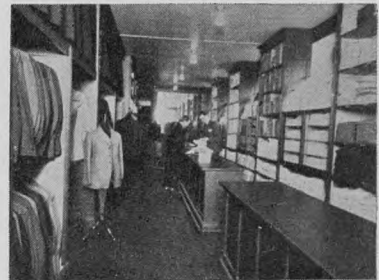
Gulvtæppe-Afdeling



Senge-Afdeling



Hvidevare-Afdeling



Herre -Afdeling

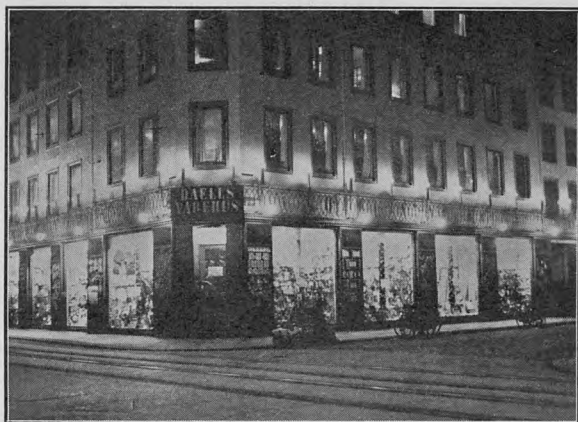
Interiører fra Varehusets 10 Afdelinger efter at Forretningen er udbygget til Stormagasin. — 1924.



En af Butiksafdelingerne i det gamle Pakhus efter Ombygningen. — 1924.



Parti af Facaden mod Krystalgade. — 1924.



Varehuset i Aftenbelysning.
Juletid 1928.

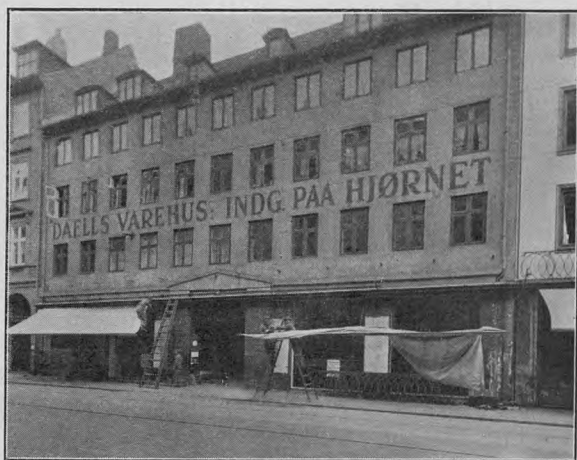
Maaneder for ca. 70 % mere end det foregaaende Aar i samme Tid. I de krinklede Lokaler i Husene omkring vor snævre Gaard steg Salget til det tredobbelte fra 1923 til 1928. Vi lærte at handle afdelingsvis. Og Erfaring og Statistik gav mange Svar, vi før havde været foruden.

Afdelingerne var ikke blevet færdige paa nøjagtig samme Tid. Den langsomme Fremgang i Byggeriet paa Grund af de foreliggende Hindringer, ogsaa hvad angik at faa Raadighed over Lokalerne, lod først lidt efter lidt Afdelingerne træde frem. Vi har derfor ikke nogen egentlig Aabningsdag for den nye »department store«, men ved forannævnte Tid var den altsaa i Drift.

I Nørregade Nr. 16 fik vi 1925 Stueetagen gjort nyttig for Varehuset ved at indrette den med 4 store Udstillingsvinduer. Vi havde nu 14 saadanne ialt, en stor Motor til en saa forholdsvis lille Maskine. Men det var en Del af vor Plan. Og vi brugte ogsaa megen direkte Reklame til vore Kunder. Men rationel Avertering i Dagbladene var vi endnu ikke kommet til. Vi syntes, at Kataloger og Ugeblade kunde være nok. Vi havde altid før kunnet sælge vore Varer paa den Maade.

I 1928 ikke blot nærmede vi os det Beløb i

Omsætning i Butiksafdelingerne, vi forud havde anset som passende Anledning til nye Udvidelser; men vore Lokaler var ogsaa til Tider saa blokeret af Kunder, at det alene af den Grund var rimeligt, at vi skaffede os mere Plads. I Efteraaret 1928 besluttede vi saa at rive vor Ejendom, Nørregade 16, ned og derpaa rejse en Nybygning i Varehusstil efter vort særlige Formaal og med vor særlige Indstilling overfor Projektet. Vi havde set os om i Udlandet og vidste i hvert Fald noget om, hvordan det skulde være. — Arkitekterne Lauritzen og Schlegel overtog Opgaven.



Nørregade Nr. 16 inden Nedrivningen 1928.



Nørregade Nr. 16 efter Nedrivningen 1928.
Grunden graves ud.

Vi havde ved den foregaaende omstændelige og kostbare Ombygning tabt Lysten til at tumle med gamle, uegnede Bygninger. Nu ønskede vi os et helt moderne Hus med store, aabne, over-skuelige Rum, uhemmet af Skillevægge og andet unyttigt Murværk. Men det nye Hus skulde jo alligevel være en Fortsættelse af de tre gamle Huse, vi forud benyttede, og derfor var der for en Gangs Skyld ved Byggeriet visse Hemninger, som ikke skulde overvindes, men som der maatte gives efter for af Hensyn til de gamle Huses Linier og Forhold. Saaledes indrettede vi Etagehøjderne efter det gamle Bagerhus' Stokværk, det gav til Gaden en læn-gere Række Vinduer i ens Højde og skaanede

for Trin mellem de to Huse. Facaden til det nye Hus tvang vi de stakkels Arkitekter til at udføre i Adams »Empirestil«, som de gamle Huse havde det. Vi planlagde først fire Etager, senere blev vi klar over, at vi nok kunde bruge seks, og det fik vi. Vi gjorde det nye Hus saa afhængigt af de gamle, fordi vi mente dermed at faa en Helhed ud af det med tilstrækkelig samlet Plads for Fremtiden. Nok var vi tillids-fulde i Retning af at faa Brug for et stort Hus; men selv om Lykken var os meget gunstig, mente vi ogsaa, at med det nye Hus i Forbindelse med de gamle og det hele i fuldt Sving, saa var dermed Toppunktet af, hvad Nørregade og vi kunde præstere, naaet. Desuden havde og har



Daells Varehus efter Nyopførelsen af Nørregade Nr. 16.
1930.



Nybygningen Nørregade Nr. 16 og Facaden af Nr. 14.
1930.

vi en fornuftig Leveregel om, at alt for højt skal man ikke stræbe. Med det planlagte Varehus fuldt af Kunder, Personale og Varer — ja, saa maatte Kurvens Højdepunkt være naaet.

Derfor blev det nye Hus' Udseende, som det blev. Men lykkeligvis er det kun det udvendige,

der er forkert. Indeni er det fuldt moderne i Anlæg og Stil, og naar det nu i 1935 bygges sammen med de øvrige Nybygninger, vi for Tiden arbejder paa, og faar Facade som disse, saa faar det dermed endelig sit rette Ansigt, et Ydre der svarer til dets Indre.

Den Byggeperiode, i hvilken vort nye Hus blev til, var en af de mest optagne i de senere Aar med følelig Mangel paa Arbejdskraft, og Farten var ikke stor. Til Jul 1929 kunde vi tage nogle Lokaler i Brug; men først 7. Marts 1930 var det hele saa færdigt, at vi kunde avertere vor Indbydelse til København om at aflægge Besøg hos os. Dette gjorde vi i Annoncer, hvoraf omstaaende findes en Reproduktion.

*

De sidste Aars Udvikling for Daells Varehus har været saa rig og stærk, at en beskrivende Pen knapt kan følge med. Efter at Byggeriet i 1930 var færdigt, og vore Lokaler dermed var kommet paa Højde med vore Planer, har vi draget større og større Masser af

det københavnske Publikum ind i vor Kundekreds. Det blev til »Flere og flere«, vort kendte Reklameudtryk, og det blev til mere og mere i alle Henseender. Flere Varer og mere Sortiment, flere Kunder og flere Ekspedienter, flere Muligheder for at gøre os gældende som

Daells Varehus' store Nybygning

paa Nørregade aabnes i Morgen.

Varehuset som har hele Danmark til Kunde.

Endelig, efter 16 Maaneders Byggetid, er Daells Varehus' store Nybygning færdig, og i Morgen aabnes Hovedindgangen mod Nørregade.

Det nye Hus tages straks i fuld Brug. Fra Kælder til Kvist gennem alle 8 Etager flytter vi ind, foruden at vi naturligvis vedbliver at benytte de 3 sammenbyggede Huse, vi i Forvejen besidder.

Hele Komplekset, der udvendig er holdt i samme Stil, er ogsaa indvendig gjort saa forholdsvis ensartet som muligt, saa Kunder, gamle som nye, sikkert vil befinde sig veltilpas.

Daells Varehus indbyder nu enhver, hvis Vej falder gennem Nørregade, til at gaa sig en Fornøjelsestur gennem Lokalerne. Den gamle Hjørneindgang bibeholdes, saa Varehuset kan udmærket bruges som Gennemgang for dem, der ikke har altfor travlt.

De Besøgende vil sikkert føle, at her er skabt *det store billige Varehus*, hvor alle er velkomne, og hvor det Publikum, der har Sans for Økonomi, kan købe, ikke blot til ganske billige Priser, men ogsaa kan faa *Kvalitetsvarer til saa moderate Priser*, at Erfaring deraf vil lære, at ved Indkøb af Manufakturvarer kommer man i København — og for den Sags Skyld i hele Danmark — ikke udenom at sammenligne med Daells Varehus' Ydelser.

Den nye Bygningstilvækst faar ogsaa sin Betydning for Firmaets mange Titusinder af Provinskunder, idet Postordre - Afdelingen er flyttet over i det nye Hus. De derved fordoblede Ekspeditionslokaler vil sætte Spor i endnu bedre Ekspedition af vore Provinsordres.

At Daells Varehus har hele Danmark som Kunde er en kendt Sag. Det slaar ikke fejl, at Daells Varehus er et af de allerpåpopulæreste Firmanavne i danske Hjem. Tusinder og atter Tusinder af nu voksne Mennesker husker Navnet, fra de var Børn og saa Postbudet komme med Pakker fra Daells Varehus. For over 20 Aar siden modtog vi den første Postordre fra Provinsen, og siden da er der rullet Varer for et meget højt Antal Millioner Kroner ud til vore Kunder og ruller den Dag i Dag stærkere end nogen Sinds!

Vort store illustrerede Hovedkatalog, som kun sendes til Kunder eller til dem, som ønsker at blive det, udgaar i et Oplag paa 135,000 Eksemplarer, altsaa til ca. hvert sjette Hjem i Kongeriget. Flere og flere gaar om ad Nørregade for at handle i Daells Varehus, og

ogsaa flere og flere i Provinsen skriver Varer hjem fra Daells Varehus.

Det skal nok passe, at saadan gaar det kun, naar der fra vedkommende Firma ydes den „Service“ i Kvaliteter og i Priser, som alene i det lange Løb betinger al sund Forretning. Hos os hænger det vel ogsaa sammen med, at vor landskendte Garanti: fuld Tilfredshed eller Pengene tilbage, skal forstaas saadan, at vi ikke betragter nogen Handel med Kunder for færdig og afsluttet, hvis Køberen ikke synes, at han har gjort en god Forretning. Vi giver vore Kunder Ret til i hvilket som helst Tilfælde at returnere købte Varer, hvis disse ved Modtagelsen ikke svarer til Forventningen, og vi ombytter gerne med andre Ting eller betaler Pengene tilbage, ganske som man maatte ønske det. Dette gælder ogsaa vore Kunder i København!

Vi lukker nu en bred Dør op for Københavnerne og for enhver af vore Kunder i Provinsen, der kommer til København, og vi lukker op til stærkt udvidede Afdelinger og til helt nye Afdelinger, som der nu er blevet Plads til. Og vi fortsætter i det gamle Spor, men med nye og rigere Muligheder for at gøre vore Kunder til Venner af vort Hus.

Fordi vi køber godt, og fordi vi kalkulerer med moderate Avancer, og fordi vi benytter en ædruelig og forsvarlig Reklame, sælger vi allerede nu et uhyre Kvantum Varer. Vi maa nok have Lov til at nævne et eneste Tal fra vore Indkøb, nemlig dette, at af een bestemt Slags uldent Kjøletøj aftager vi paa et Aar 30,000 Meter, altsaa 30 Kilometer, et Stykke som fra København til Roskilde. At et saadant Indkøbs Fordele ogsaa kommer vore Kunder til gode, vil vist ingen tvivle om!

Vi skal ikke fortsætte med at fortælle om saadanne Kendsgerninger, heller ikke anføre nogle af de enestaaende Anbefalinger, vore gamle Kunder meget ofte sender os. Vi vil blot sluttelig byde enhver Læser af disse Linier *velkommen i Daells Varehus*.

De er lige velkommen, om De køber meget eller lidt eller slet ingen Ting. Vi arbejder paa langt Sigt og er derfor ogsaa meget glade for at modtage Mennesker, der *foreløbig blot ønsker at se*, hvad vi byder paa og yder. Handel skal, før eller senere, nok komme i Stand. *Det ved vi!*

DAELLS VAREHUS.

Formindsket Gengivelse af Annonce i københavnske Dagblade 6. Marts 1930.

Leverandør, flere og flere Kroners Omsætning.

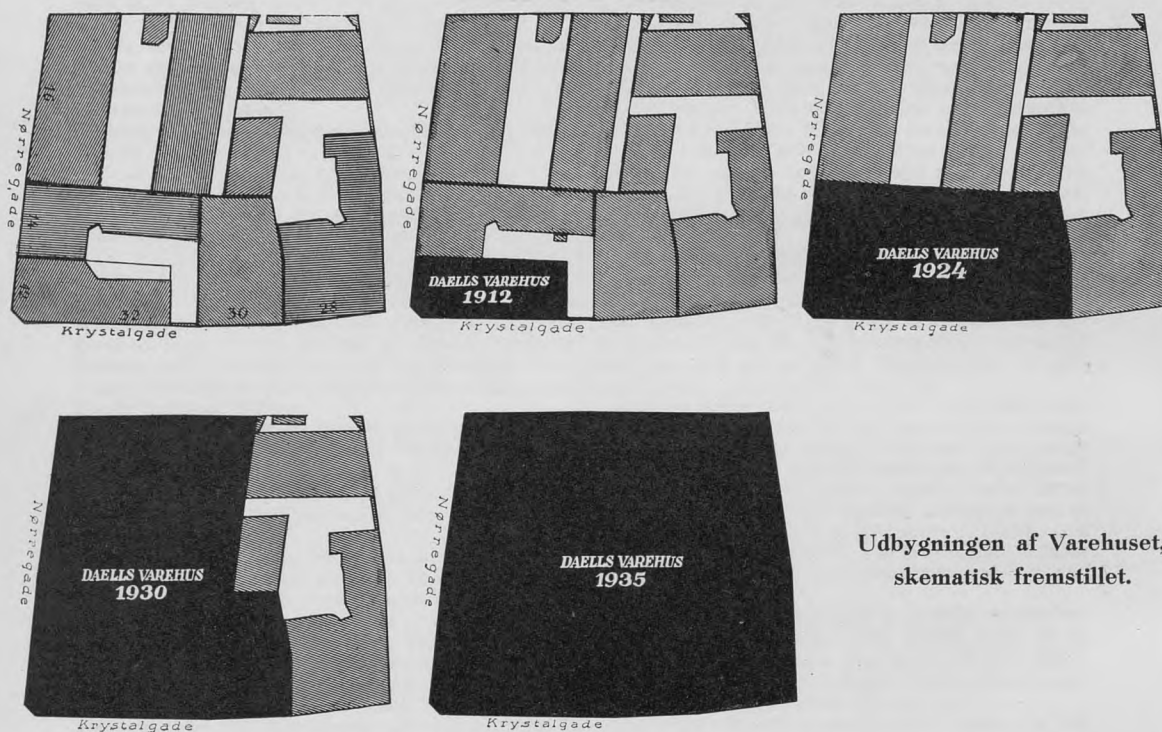
Men det blev ogsaa til mindre og mindre Plads for det, der skulde foregaa i Lokalerne.

Paa de store Salgsdage har det længe været saadan, at Travlhed og Trængsel har hindret en perfekt Ekspedition. Og allerede i 1932 var

vi saa overvældet af Fremgangen, at vi igen maatte se os om efter nye Ejendomme til Forøgelse af vore Pladsforhold. At købe saadanne laa, som altid, naar et Varehus er Liebhaber, meget haardt. Tiden trak ud, og først i Begyndelsen af 1933 kunde vi efter Aaret i Forvejen at have erhvervet Tapetserergaarden, Krystalgade Nr. 28, skride til Udførelse af vor Tre-aarsplan, den som, endnu ufuldført, ventes fær-

dig i Løbet af 1935. Den gaar ud paa at nedbryde alle de gamle Ejendomme og i Fortsættelse af Nybygningen fra 1930 at opføre et stort, moderne Varehus, saa komplet i alle Henseender, som det er os muligt. Dette Hus bliver et meget anseeligt Bygningsværk og bliver teknisk set saa fuldkomment, som man i Dag kan ønske det. Herom vil vi fortælle lidt i det følgende.

VORE GRUNDE PAA NØRREGADE FØR OG NU



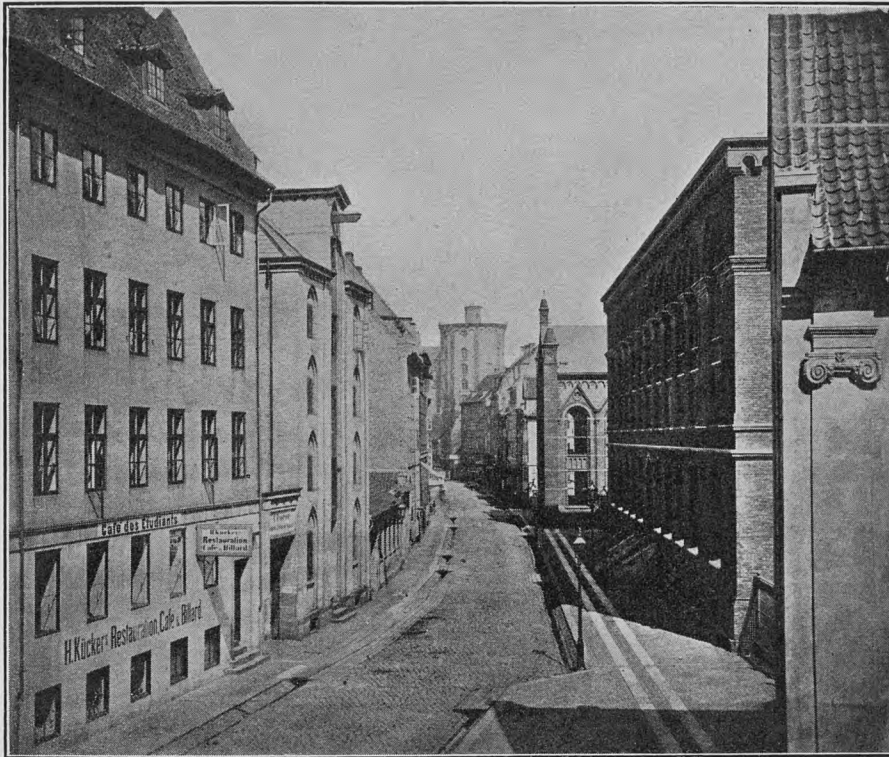
Udbygningen af Varehuset,
skematisk fremstillet.

Paa ovenstaaende Illustrationer ses Grundplanen af den brogede Samling Huse, vi Tid efter anden erhvervede og nu lader forsvinde til Fordel for vort nye Hus.

Det var Nr. 16, 14, 12 paa Nørregade og Nr. 32, 30, 28 i Krystalgade. Man kan ikke sige, at det er store, arkitektoniske Værdier, vi her har udryddet, og bygningsmæssigt var det for det meste Vedkommende ikke meget bevendt.

Paa Nørregade var det Huse bygget i den

fattige Tid efter Englændernes Bombardement af København i 1807, hvorved alle Huse fra vort Hjørne og hen til Volden nedbrændte. Ved Nedbrydningen af Nørregade Nr. 16 i 1928 viste Murene sig at være bygget mest af Brokker. Der blev ikke mange ærlige hele Sten til Entreprenøren. Ganske pænt var Hjørnehuset og det gamle Pakhus i Krystalgade, som en Tid var Raadhusbibliotek. Dog er ingen større Skade sket ved, at disse Bygninger er forsvundet.



Krystalgade set fra Nørregade 1870.

Forud for denne hundreaarige Bebyggelse har der paa den Plads i København, hvor Daells Varehus nu rejser sin store Bygning, været boet og bygget gennem lange Tider. Nørregade er jo en af Byens gamle Gader.

Fra den ældre Tid findes dog ingen Huse i Gaden bevarede. Den store Brand i 1728 lagde hele Kvarteret øde, og selv de ældste af de nuværende Bygninger paa Nørre-

gade er opbygget efter denne Brand.

Hosstaaende Billede viser til venstre Krystalgadefacaden af det første Hus, vi købte paa Nørregade. I 1912 saa Kælder- og Stueetage dog noget anderledes ud, og paa Hjørnet var allerede den Butik oprettet, hvori vi efter Overtagelsen startede til det senere Stormagasin.



Fra Nørregade i 1760erne.

Set omtrent fra det Hjørne, hvor nu Daells Varehus ligger.

VAREHUSETS LOKALER

Det Varehus, vi venter at faa færdigt i 1935, altsaa inden Udgangen af det Aar, Firmaet fyldte 25 Aar, faar en samlet Byggetid af næsten 4 Aar. Først gik 16 Maaneder med Nørregade Nr. 16, og siden Foraaret 1933 har vi etapevis været beskæftiget med Resten. Det er

jo saadan, at en stor Forretning i fuld Drift kan man ikke indskrænke eller lukke, saa længe Byggeriet staar paa. Vi var installeret i flere af de gamle Huse, som rives ned. Vi har derfor maattet flytte om mellem gammelt og nyt, som vi bedst kunde, for ikke at være alt for



Fra Salgshallen i Stueetagen.



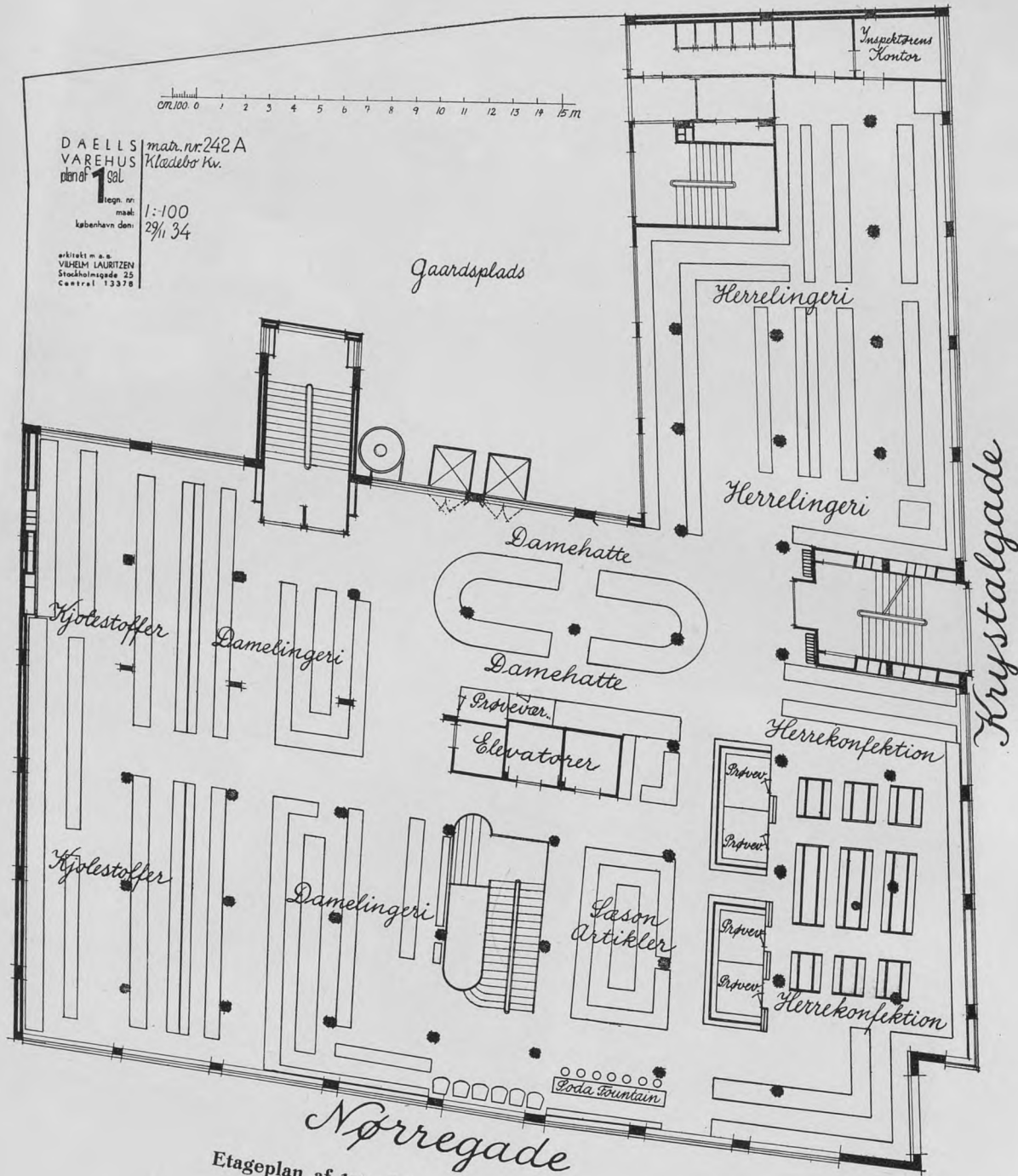
Parti fra Salgshallen med Indgangen fra Nørregade.

utilgængelige for vore Kunder og for ikke at hindre den daglige Virksomhed for vore Folk. Dette er ogsaa saa nogenlunde lykkedes os, og vi øjner nu det Varehus, der, ensartet i Rum og Udseende, har Egenskaber, som vi tillader os at fortælle om, som om Huset allerede stod fuldt færdigt.

Varehuset er bygget af Jernbeton med Bærepiller op gennem Etagerne. Kun Ydermurene er af Sten, men de bærer intet af Huset. Det hele hænger sammen som en stor Cementblok og kan taale alle Rystelser. Kun en Flyverbombe eller en Granat kan tænkes at volde alvorlige Ødelæggelser. Brandsikkert er det i høj Grad, og yderligt sikret mod Ildsvaade er det gjort ved Installering af et Vandoverrislingssystem under alle Lofter, et saa-

kaldt Sprinkleranlæg, som automatisk træder i Funktion, saa snart en mindre eller større Ildløs skulde bryde ud, hvis den da ikke forinden i sin tidligste Opblussen er slukket med vore udmærkede Brandsprøjter, der findes spredt overalt i Lokalerne. Trapperne i Huset er brede og magelige og ubetinget sikre mod Brand, en af dem er forsynet med aabne Røgaltaner, Brandvæsenets nyeste Fordring. I alle Trappeskakter løber svære Vandledninger med Haner paa hver Etage til Paaskrning af Brandslanger. Til yderligere Sikring i Brandtilfælde har Varehuset direkte Alarmledninger til Københavns Brandstation.

Taget, aftrappet i to Etager, er kobbertækket. Stueetagen er beklædt med blankt, sort Granit. Den øvrige Ydermur er pudset i en brunlig



Etageplan af 1ste Sal i det nye Varehus.



En Del af Damelingierafdelingen paa 1ste Sal. I Baggrunden Kjolestofafdelingen.

Tone og præges mest af de udstrakte hvide Vinduespartier, sammenhængende i Bredden, som paa særdeles iøjnefaldende Maade demonstrerer de store Lokaler, der ligger bagved.

I Kælderetagen, som strækker sig over hele Grunden, findes foruden et stort Møbellager og indenbys Pakkeforsendelse, Garderober til, om det skal være, 800 Personer, Cyklestald, som kan rumme 500 Cykler, desuden elektriske Stationer og Motorrum og en kommunal Transformatorstation samt et Varmeanlæg, der faar Varme ved Damptilførsel fra Kommunens Værk i Gothersgade. Under Udstillingsvinduerne strækker sig gennem alle de sidst byggede Dele en Dekoratorgang, d. v. s. en Korridor, der tillader Vinduespynterne at komme op i Udstillingsrummene ad en Trappe i disses

Gulve, hvorved den sædvanlige Uryddelighed i Butikslokalerne ved Vinduespyntning undgaas.

Over Kældereren har vi paa en Del af vor Grund en god Gaardsplads, saa stor, at den rummer alle vore 10 store og smaa Varevogne paa een Gang foruden at give fri Tilkørsel for ankommende Varer og anden Trafik. I Gaarden findes ogsaa to Vareelevatorer, der som store Transportbaand strækker sig op ad Husets hele Facade, ialt 9 Etager iberegnet Kælder og Kviste, og som besørger Fordelingen af Varer mellem samtlige disse Etager og specielt beforder indgaende Varer til de tre øverste Lageretager.

En mærkelig 13 Meter høj og 2 Meter bred Jerncyliner i et af Gaardens Hjørner rummer



Parti fra Kjoleafdelingen paa 2den Sal.

en Pakkesnegl, der besørger Transporten af solgte Pakker fra alle 4 Butiksetager ned i Kælderen til Pakkeekspeditionen, uden Mekanik af nogen Art, blot ved Tyngdelovens Kraft.

I Stueetagen, mellem de høje Piller, findes Lokaler for følgende Afdelinger: Smaating, Lamper, Sportsartikler, Broderier, Skotøj, Lædervarer, Papir, Parfumer, Hvidevarer, Voksdug, Dækketøjer, Sengelinned og Lommetørklæder. Desuden findes her den store Samlekasse, Telefonautomater og en særlig Plads for Kunders Barnevogne, som ofte medbringes hos os. En stor, aaben Trappe fører op til 1ste Sal. Stueetagen har to Indgange fra Gaden og tre Reserveudgange.

Elevatoranlægget med 3 Elevatorer findes lige ved den aabne Trappe. To lukkede Publikums-

trapper fører op til samtlige ovenfor liggende Etager. Toiletrum for Publikum findes baade paa den store Trappe mod Gaarden og i et Anlæg paa 2den Sal. Fra Porten i Krystalgade fører en Trappe op til Kontorer og til Varemodtagelse.

Paa 1ste Sal findes Afdelinger for Kjolestoffer, Damelingeri, Damehatte, Badeartikler, Herrelingeri og Herrekonfektion. En aaben Trappe fører til Stuen, medens to andre Trapper og tre Elevatorer fører til alle Stokværk, desuden er der Adgang til en Reservetrappe.

Paa 2den Sal findes Afdelinger for Kaaber, Overstykker og Dameregnfrakker, for Damekjoler og for Børneudstyr af enhver Art. Det er særlig gode og store Afdelinger. Elevatorer og Trapper er som paa 1ste Sal med Undtagelse



Parti fra Damekonfektionsafdelingen paa 2den Sal.

af den aabne Trappe, der kun forbinder de to nederste Butiksetager.

Paa 3die Sal findes Afdelinger for Gardin- og Møbelstoffer, Gulvtæpper og Løbere og meget store Lokaler for Senge og Møbler. Her er kun Brug for lidt Inventar, saa denne Etage fremtræder særlig aaben og festlig. Elevatorer og Trapper er som paa 2den Sal.

4de Sal er Postordreafdelingens Etage. Her foregaar Ekspeditionen af vore mange Provsordrer, baade Kontorarbejdet og Fremtagning og Indpakning af de bestilte Varer, mens Hovedlageret af de samme Varer findes paa Etagerne ovenover. Vor Postordreafdeling, den Del af Forretningen gennem alle Aar, hvorm saa mange af vore Dispositioner har drejet sig, er vedblivende en Afdeling af stor Betydning. Den

lever her sit rolige, stærke Liv indenfor de samme Mure, der omgiver Stormagasinet. Breve hertil og Pakker herfra tælles nu i større Antal end nogensinde tidligere.

4de Sal rummer ogsaa Indkøbsafdelingen, Bogholderi, Hovedkasse, Revision og de fleste af Firmaets øvrige Kontorer, ogsaa Chefskontorerne. Til Kontorerne fører de samme Elevatorer og Trapper, der som foran nævnt forbinder de underliggende Etager.

Paa 5te Sal og de to Tagetager findes vore udstrakte Lagerrum, hvortil alle Trapper og Vareelevatorer gaar op. Øverst oppe findes ogsaa to elektriske Ventilationsanlæg, som forsyner Huset med frisk Luft saa effektivt, at al Luften i Butiklokalerne derved fornyes 2 Gange i Timen. Paa 5te Sal ligger Frokostsal



Parti fra Møbel- og Sengeafdelingen paa 3die Sal. I Baggrunden Gardinafdelingen.

og Marketenteri for Personalet; her kan 200 Personer samtidig have god Plads.

*

Det siger sig selv, at vi her kun kan bringe nogle faa Billeder af de Lokaler, det nye Varehus vil komme til at rumme. Her er ingen Illustrationer fra den i Slutningen af 1934 knapt nok færdigbyggede Fløj i Krystalgade Nr. 28 og 30. Og fra de gamle Hjørnehuse, Nørregade Nr. 12 og 14, som nedrives 20. Januar 1935, er der paa dette Sted heller ingen Interiør-Billeder.

*

Over 2 Tusinde elektriske Lamper oplyser Varehuset, og der findes yderligere 700 Stikkontakter. Desuden har vi et Nødbelysningsanlæg

paa 173 Lamper med Tilslutning til en anden Hovedledning end den, der gaar over Transformatorstationen. Vi ser derfor selv store Kortslutninger i Møde med Sindsro.

Varehusets samlede Gulvareal udgør ca. 10.000 Kvadratmeter.

Fra vore brede, udstrakte, asfalterede Tagaltaner har vi en misundelsesværdig Udsigt over København og Omegn helt ud over Øresund.

Vore Systuer for Herreskræderi, Damekonfektion, Børneudstyr og Damekjoler findes i Naboejendommen Krystalgade Nr. 26. I Ejendommen Nørregade Nr. 7 har vi vor Kjolefabrik, hvorigennem aarlig ca. 80.000 Stk. Kjoler tilvirkes. Vor Damekonfektionsfabrik er i Linnésgade Nr. 20. Vi har desuden en trefløjet

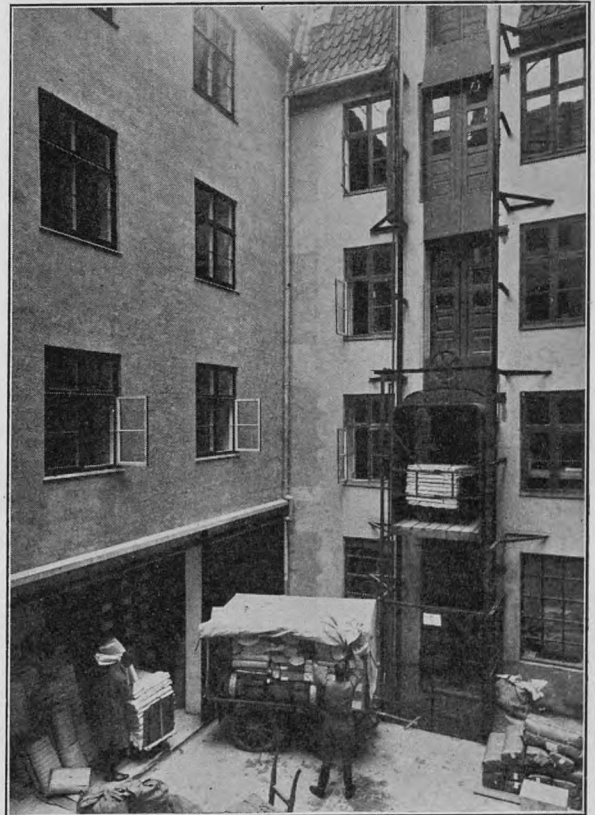


Fra vor Kjolefabrik, Nørregade Nr. 7.

Lagerbygning, vor Ejendom Nørregade Nr. 34, besat med Varer i alle Etager. Ogsaa andre Steder i Byen har vi Lagre. Et Varehus synes aldrig af faa Plads nok.

Ude i Byen, i vor nærmeste Omegn, har vi 6 særlige Vinduesudstillinger, hvoraf omstaaende ses Billeder med vedføjet Adresse. Det er jo saadan, at Publikum helst vil se Varerne paa sin daglige Vej, inden det bestemmer sig for Køb. Derfor har vi ogsaa optaget den Form for Propaganda, at vi ved Udstilling af Varer bringer os i Erindring i andre Gader end netop den, hvori vi bor. Den første af disse Udstillinger fik vi i Nygade 1928; de andre er kommet til lidt efter lidt.

Til disse Udstillingslokaler vil vi i Begyndelsen af 1935 kunne føje endnu to, nemlig Nr. 2 i Frederiksberggade og en særlig prominent beliggende Pavillon paa Vesterbros Passage paa den tomme Plads foran Tivolis Indgang. Denne udenfor Sæsonen hidtil noget mørke Krog mellem de to Facadebygninger vil frem-

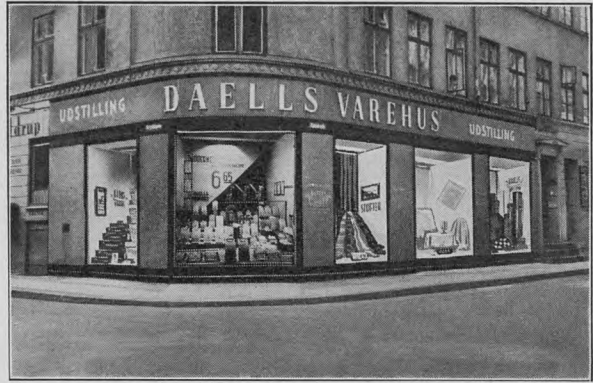


Parti fra vor Lagerbygning, Nørregade Nr. 34.

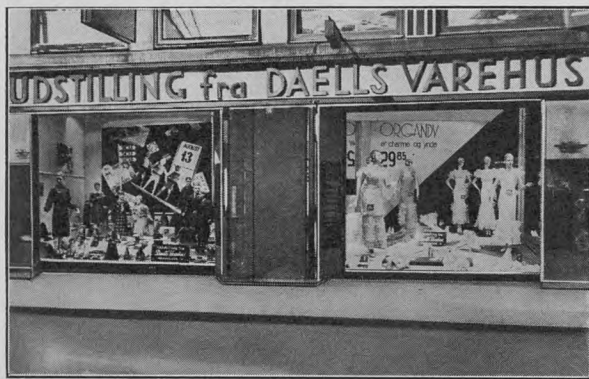


Nygade Nr. 6.

Vore
Udstillings-
lokaler
udenfor
Varehuset.



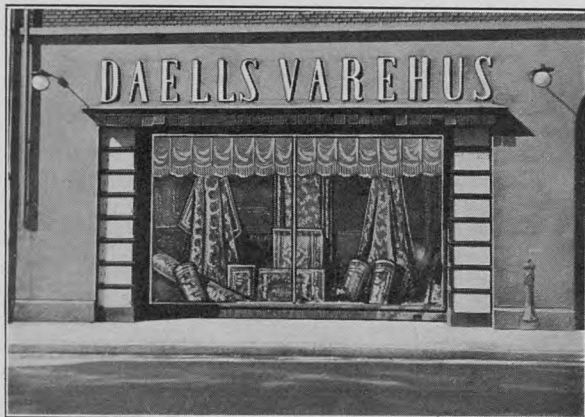
Hjørnet af Krystalgade og Fiolstræde.



Frederiksberggade Nr. 10.



Nørregade Nr. 34.



Nørregade Nr. 31.



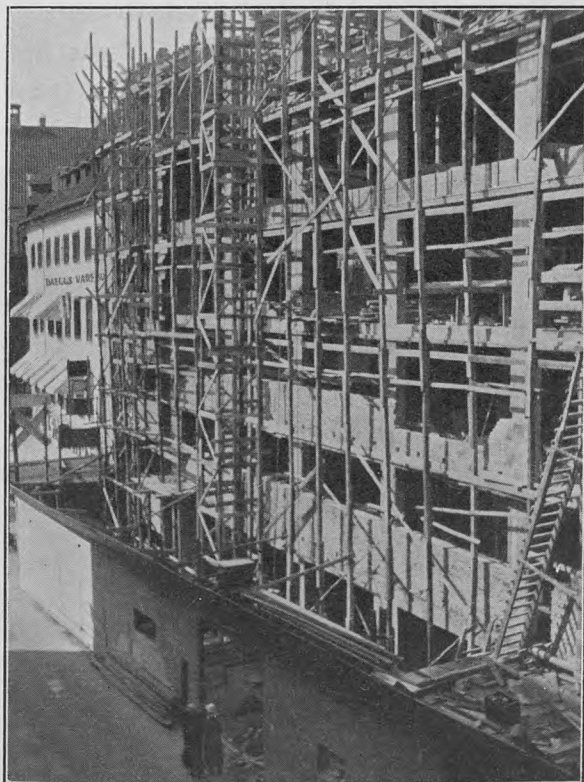
Frederiksborggade Nr. 18.

tidig ligge stærkt oplyst fra vore Udstillinger, og dette Hovedstrøgs festlige Karakter vil derved blive forhøjet. Naturligvis vil denne Ud-

stillingspavillon kun være at finde i den Tid af Aaret, Tivoli har lukket; men det er jo baade Efteraar, Vinter og Foraar.

MEDENS DER BYGGES

Til at bygge et moderne Varehus hører ikke blot Haandværkere, Ingeniører og Arkitekter, der hører med Forlov sagt, ogsaa Bygherrer, som ved, hvad det er, de ønsker bygget, og som arbejder med paa at faa det frem. Varehuse bygges ikke helt efter et Standard-Skema. Kun de, der kender Trafikken eller klart kan forestille sig, hvordan den bedst ledes gennem Varehuset,



Nybygningen Krystalgade Nr. 28—30
under Opførelsen i 1934.

er i Stand til at give afgørende Besked om, hvordan Huset i alle Henseender skal indrettes. Ordet Trafik dækker meget af et Stor-magasins daglige Funktioner. Varnes Gang, Personalets Gang, Publikums Gang gennem Huset, det er Trafikken. Dertil kommer et Utal af Spørgsmaal om Hensigtsmæssigheden af alt det, som hjælper eller hindrer Trafikken rundt om i Huset, som understøtter eller vanskeliggør

Rummenes Funktion: Adgange, Trapper, Elevatorer, Inventar, Belysning, Ventilation, Maskiner og desuden en Mængde andre Faktorer, som kun Kendere opfatter som vigtige. Alt dette skal helst være fastlagt i Husets Grundplan og i Etagernes



Arkitekt Vilhelm Lauritzen.

Udformning, inden der tages fat paa Arbejdet. Vi vil dog tilstaa, at vi har været glade for ogsaa at have naaet at klare adskillige af den Slags Sager under Husets Opførelse, inden det blev for sent! Og vi vil gerne indrømme, at det at fuldføre et saa stort og indviklet Byggeføretagende helt efter Ønske, er efter vor Mening næppe gør ligt.

Husets Ydre var et stort Spørgsmaal for sig. Her kneb det at blive enig med Arkitekt Lauritzen, som ved de senere Nybygninger har været Ene-Arkitekt. Han holdt paa de brede Vinduespartier. Men ogsaa det blev klaret.



Varehuset, som det saa ud endnu i Begyndelsen af 1934.

Fornyede Undersøgelser, bl. a. i Udlandet, hvor vi saa, hvordan andre havde realiseret deres Mening om Facader til moderne Huse, specielt Varehuse, og fornyet Overvejelse fremkalde Enighed om den moderne Facade, der er afhængig af og til Dels dikteret af Husets Konstruktion og Funktion. Denne blev sluttelig vedtaget og vil nu forhaabentlig paa behagelig Maade live op i det historiske Latiner- og Nørregadekvarter.



Varehuset, som det vil komme til at se ud inden Udgangen af 1935.

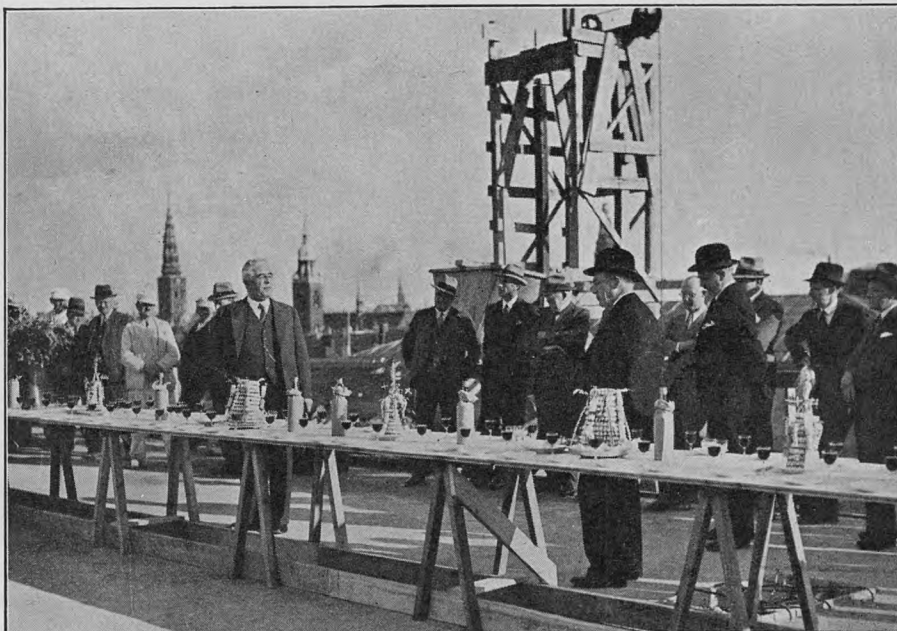
Det kan godt være, at vor Bygning først vil blive mødt med Modsigelse; men vi er rolige for, at baade den nærmere og fjernere Fremtid vil give os Ret i vort Valg af Byggemaade og Udtryksform for Varehuset.

I det Kvarter, hvori vi bor, Universitetskvarteret, er paa et meget lille Areal en Mængde forskellige Stilarter repræsenteret i de Bygninger, der staar. Men der mangler en typisk Repræsentant for moderne Bygningsstil, og den har Arkitekt Vilhelm Lauritzen med Opførelsen af Daells Varehus været Mester for at fremstille.

Moderne er Huset jo. Det har intet-somhelst Rudiment af historiske Stilarter i sig eller paa sig. Men det gør den Undskyldning for sin Tilstedeværelse, at det er et godt og særpræget Hus, hvad det altid er høfligt af et nyt Hus at være.



Fra Rejsegildet paa Nybygningen Krystalgade
Nr. 28—30,
22. September 1934.



Øverste Billede fra venstre til højre:
Konduktøren, Arkitekt P. E. Hoff, Grosserer Christen Daell, Installatør Brix-Pedersen, Tømrermester P. J. Storm, Ingeniør H. C. Paludan, Arkitekt Vilhelm Lauritzen, Murermeister Einer Jensen, Ingeniør Axel M. Knudsen, Grosserer P. M. Daell.

Billedet til venstre:
Murermeister Einer Jensen taler.

VORE MEDARBEJDERE

Da vi omkring 1930 følte Trang til en samlet Organisationsplan for vort Firma, udarbejdede vi efter det udmærkede amerikansk-tyske Værk »Mazur-Neisser, Moderne Waarenhaus Organisation«, en Plan, som, skønt endnu ikke helt udbygget hos os, siden har været meget nyttig for vor Forretningsgang.

Vi skal af dette System kun antyde Grundtanken. Den gaar ud paa, at alt Arbejde, Ansvar og Kontrol i Forretningen deles mellem fire ligestillede og ligeberettigede Arbejdscentraler, der hver for sig arbejder direkte under Ledelsen med dennes Direktiver og den samlede Organisationsplan samt de Tid efter anden udstedte Memoranda som Rettesnor.

Ved at arbejde med disse fire Centraler kan Ledelsen faa alle Forslag og Projekter belyst fra fire forskellige Sider, inden der tages endelig Beslutning derom. Der ligger deri en stor, indre Kraftreserve og en Assurance mod, at Forretningens Grundsætninger bliver forsømt paa noget Punkt.

Men selv den bedste Organisationsplan er naturligvis kun et Hjælpemiddel. Forretningens daglige Udfoldelse bunder i Tradition og indlevet System, som haandhæves af de dertil berettigede og forpligtede Faktorer.

I alles Pligtopfyldelse ligger Betingelsen for Firmaets Vækst og Fremgang. Hver enkelt har sin i og for sig betydelige Rolle. Man kan undres, naar man om Morgenen ser over 400

Mennesker troppe op, at der virkelig er et bestemt Arbejde til hver og een, at ingen er overflødig. Men saadan er det jo. Undertiden er vi for faa til Arbejdet og sjældent for mange.

Ved Ankomsten kan vi tage en Revue over dem allesammen. Rengøringsdamerne og den jourhavende Morgenvagt, Viceinspektør Bernh. Tullberg, er tidligst paa Færde. Senere kommer alle de andre — Viceinspektør P. Alex-Hansen, Inspektør B. Stuhr, siden 1912 ansat i Firmaet uden anden Afbyrdelse end Soldatertjenesten. — De mange Ekspedienter og Ekspeditricer. — Vore Lærlinge. — Vore Afdelingschefer: Axel Jørgensen, Tage Windfeldt, E. W. Pedersen, S. E. Broge, L. Binderup-Schultz, F. Wulff Jørgensen, Anna Folkenberg, Axel Jensen, Viggo Strange, F. Holweg, Th. Mortensen, J. H. Meltz, Holger Petersen, Willy Siesing. — Afdelingernes Førstemænd, Stedfortrædere for Afdelingscheferne i alle Anliggender: Aage Mortensen, Th. Holflod, Anker Jonsen, Axel Axhøj, B. A. Bjerregaard, Axel Hansen, Ragna Larsen, Esther Halling, Else Rasmussen, Edith Nyfelt, Tove Elmar, Agnethe Lundgren, Sira Brandt. — Samlekassens Indpakkere og Hovedkassens Regnskabsførere og Hovedkassererske Esther Olsen. — Den store Stab, der er knyttet til Pakkeforsendelsen, hvor Pakkechef Henry Hoffmann har sine Chauffører og Cyklebude foruden Regnskabsførere og Maskinskriversker til Raadighed. — Portner og Elevatorførere.



Varehusets Personale 1926.



Varehusets Personale 1930.



Varehusets

— Lagerchef Helge Høyer og hans Førstemand J. Keller. — Lageristerne. — Postordreekspeditionens Varefremtagere og Indpakkere med Ekspeditionschef Hugo Jonsen og Kontrollørerne Erik Schou og Sigurd Clausen. — Postordrekontoets Personale med dets Chef Clara Madsen og Sekretær Thyra Sørensen, en Dame med overmaade mange Venner Landet over, fordi hun ordner alle Differencer med de Kunder i Provensen, der skal have Varer byttet eller Penge tilbage. — De øvrige Kontorers Personale, hvis Arbejde i forskellige Afdelinger er knyttet til Bogholder E. V. Petersen, Revisor Aage Hen-

riksen og Hovedkassererske Esther Borgersen og til Sekretærene O. Østergaard og Aksel Klitgaard og til Korrespondancechef Else Westerberg. — Disponent Tage Prieme, Leder af alle Indkøb. — Sekretær Louis Fick, Kontrollør af ankomne Varer. — Reklameafdelingens Tegnere og dens Sekretærer: Andreas Frederiksen, Egil Lengtved, Chr. Neisig. — Vore Dekorører og Chefdekoratør B. Madsen. — Saa er der Skræderiets og Systuernes mange Mennesker. — Kjolesystuens Syersker og deres Direktrice Anni Schubert. — Børneudstyrsystuens Syersker med Direktrice J. Lützen. —



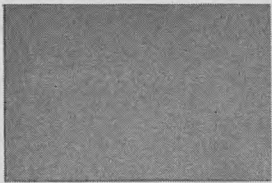
Personale 1934.

Damekonfektionssystuens Syersker med Tilskærer E. Høglund og Direktrice Agnes Lesner. — Herreskræderiets Skrædere med Tilskærer Frands B. Nielsen.

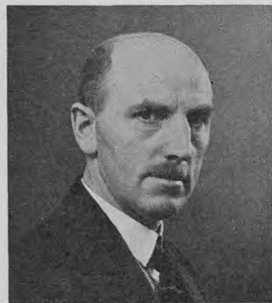
Vi maa ogsaa nævne Lederne af vore Konfektioneringsanstalter og deres Folk, som ikke møder i Varehuset, men paa vore Fabrikker ude i Byen, Direktrice Inger Andersen og hendes Medhjælper Karen Bagger paa Kjolefabrikken og Bestyrer H. Schwarz paa Damekonfektionsfabrikken. Desuden Lagerforvalter Jack Hansen paa vor Lagerbygning i Nørregade Nr. 34.

Har vi glemt nogen? Ja, maaske er der et Navn blandt Lærlinge eller Ekspedienter, som om 25 Aar figurerer som Chef for det hele. Det ved ingen.

*



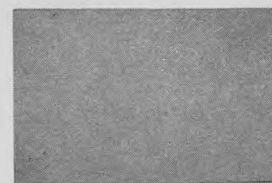
Afdelingschef Tage Windfeldt
Senge- og Møbel-Afd.



Afdelingschef E. W. Pedersen
Gardin-Afd.



Afdelingschef J. H. Meltz
Lampe- og Smaatings-Afd.



Afdelingschef Viggo Strange
Herrelingeri-Afd.



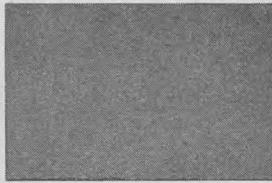
Afdelingschef F. Holweg
Herrekonfektions-Afd.



Afdelingschef
F. Wulff Jørgensen
Damelingeri-Afd.



Afdelingschef Axel Jørgensen
Tæppe-Afd.



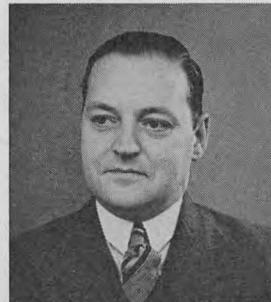
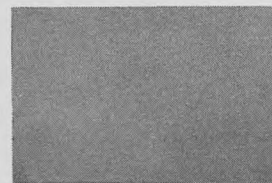
Afdelingschef Axel Jensen
Kjolestof-Afd.



Afdelingschef
L. Binderup-Schultz
Damekonfektions-Afd.



Afdelingschef
Anna Folkenberg
Kjole-Afd.



Afdelingschef Holger Petersen
Skotojs-Afd.



Afdelingschef Th. Mortensen
Hvidevare-Afd.



Afdelingschef S. E. Broge
Børneudstys-Afd.



Afdelingschef Willy Siesing
Sports-, Lædervare- og
Parfume-Afd.

Vore
Afdelingers
Førstemænd



Aage Mortensen



Th. Holflod



Anker Jonsen



Axel Axhøj



B. A. Bjerregaard



Axel Hansen



Ragna Larsen



Esther Halling



Else Rasmussen



Edith Nyfelt



Tove Elmar



Agnethe Lundgren



Sira Brandt



Jack Hansen



J. Keller



Erik Schou



Sigurd Clausen

☆



Bogholder
E. W. Petersen



Revisor
Aage Henriksen



Sekretær
O. Østergaard



Sekretær
Aksel Klitgaard



Sekretær
Louis Fick



Sekretær
Andreas Frederiksen



Sekretær
Egil Lengtvad



Sekretær
Chr. Neisig



Chefdekoratør
B. Madsen



★



Lagerchef
Helge Høyer



Ekspeditionschef
Hugo Jonsen



Kontorchef
Clara Madsen



Sekretær
Thyra Sørensen



Korrespondancechef
Else Westerberg



Viceinspektør
P. Alex-Hansen



Viceinspektør
Bernh. Tullberg



Pakkecher
Henry Hoffmann



Hovedkassererske
Esther Borgersen



Hovedkassererske
Esther Olsen



Direktrice
J. Lützen



Direktrice
Inger Andersen



Underdirektrice
Karen Bagger



Direktrice
Annie Schubert



Direktrice
Agnes Lesner



Tilskærer
Frands B. Nielsen



Tilskærer
E. Høglund



Bestyrer
H. Schwartz

MEDENS DER HANDLES

Vore Afdelingschefer er Firmaets Indkøbere under Ledelse af Disponent Prieme. Det er først og fremmest som Køber og senere som Sælger, at en Afdelingschef befæster sin Position hos os.

Da vi begyndte Forretningen, var det vigtigst at finde paa effektive Salgsmetoder. Det var Basis for det hele. Men samtidig og altid senere var det af yderste Vigtighed at øve Kunsten at købe. Vi er klar over, at vore Indkøb i det lange Løb har betinget vor Fremgang. I Erkendelse heraf er et uhyre Arbejde hos os sat ind paa at købe rigtigt. Oprindeligt udført af een Mand er det i Dag en lille Snes Menneskers vigtigste Opgave at købe ind til Daells Varehus. Udført af Kendere og lettet af vor Evne til at købe kontant kunde det, med lidt Flid, være en behagelig Bestilling, hvis Valutakontoret ikke eksisterede. Nu gør Importrestriktionerne det svært. Og undertiden maa vi for at købe rigtigt købe hos os selv, d. v. s. vi maa lade vore Systuer tage Affære i et Omfang som aldrig før.

Men trods Indskrænkninger i det Forhold, Købmænd helst vil regne for normalt, den fri Verdenshandel, undlader vi ikke som en væsentlig Del af vort Varefordelingsarbejde at lade vore Indkøbere prøve alle Muligheder. Men det aarlige Tal af Varesammenligninger, der vel før i Tiden godt kunde ansættes til 50.000, er dalet betydeligt, for der findes simpelt-

hen ikke Anledning til at jævnføre saa mange Tilbud med hinanden af den gode Grund, at Varerne ikke forekommer eller i hvert Fald ikke kan indføres i Landet af Valutahensyn. Selv danske Varer, som vi gennem alle Aarene har foretrukket fremfor udenlandske, naar de var konkurrencedygtige, fremskaffes for Tiden med langt større Besvær end tilforn.

Hvordan et Varehus lever sit daglige Liv, er en ret aaben Sag. Der er Tilskuere nok. I det foregaaende har vi søgt paa forskellig Maade at fæstne visse indre og ydre Tildragelser i vor Handel og Vandel gennem de sidste 25 Aar til



Disponent Tage Prieme.

Komplettering af, hvad der forud kan vides om os. Vi haaber, at Billeder og Tekst tilsammen giver en Forestilling om det, dette Skrift gerne skulde give Besked om: Væksten i Foretagendet Daells Varehus og en retrospektiv Udredning af i hvert Fald en væsentlig Del af Aarsagerne.

Hvordan vi — og dette vi vil altsaa sige alle de Mennesker, der har været beskæftiget med Oparbejdelsen og Udviklingen af Forretningen og med Bevarelsen af det indvundne — har følt Tilværelsen i vort Varehus, vilde det føre for vidt at komme ind paa for ikke at sige umuligt at gøre Rede for. Dog, saa meget tror vi at kunne sige, at Hovedindholdet af vort Handelsliv her paa Nørregade har været Arbejde, »good hard work«, og Glæde over dette Arbejde. Vi har ikke lært vore Folk at drive, her har for det meste været nok at gøre. Mange unge Mennesker har hos os lært, at de kunde bestille mere, end de forud selv troede.

Vi har sat mange Mennesker i Arbejde baade direkte og indirekte, og vi har ikke blot skaffet Levebrød til flere Hundrede Mennesker i underordnede Stillinger. Vi har ogsaa i tilsvarende Omfang givet Chancer for de dygtige Enere, der har overordnede Pladser hos os. I Gennemsnit har alle Mennesker i ledende Stillinger i vor Forretning det økonomisk saa godt, at selvstændige Næringsdrivende gennemsnitlig ikke har det bedre og maaske end ikke saa godt, naar de tager deres økonomiske Risiko i Betragtning.

Indenfor 25 Aar kan man jo ikke have haft mange Folk ansat i imponerende Aarrække, navnlig da vort Antal af Medhjælpere de første Aar kun var beskedent, men vi har dog adskillige Mennesker, der har været hos os i 10 à 15 Aar for ikke at tale om Inspektør Stuhr, der som nævnt har været hos os siden 1912. Og her maa huskes, at unge Handelsfolk forøvrigt slet ikke, som Regel, skal gro fast et Sted, de

skal helst ud i andre Forretninger for at lære og derved kunne sammenligne Skikkene i Handelslivet.

En Ting vil vi gerne have regnet os tilgode. Og det er, at vi har uddannet eller har under Uddannelse ialt 122 Handelslærlinge med gennemgaaende godt Resultat. Disse unge Mennesker har naturligvis Indtryk for Livet af, hvad de har lært hos os. Og vi er ubeskedne nok til at tro, at denne Lærdom er god og forsvarlig.

*

Vi har oprettet en Pensionskasse for vore Medarbejdere, og til den betaler Firmaet aarligt lige saa stort Indskud som alle Medlemmerne tilsammen. Pensionskassen er en selvejende Institution, som har sine Midler anbragt i 1ste Klasses Anlægspapirer. Alle her i Varehuset ansatte Personer kan efter 3 Aars Tjeneste blive Medlemmer. Deltagelsen er stor, og alt tyder paa, at denne Institution vil kunne give gode Pensioner til vore Folk, efterhaanden som de faar Brug derfor.

*



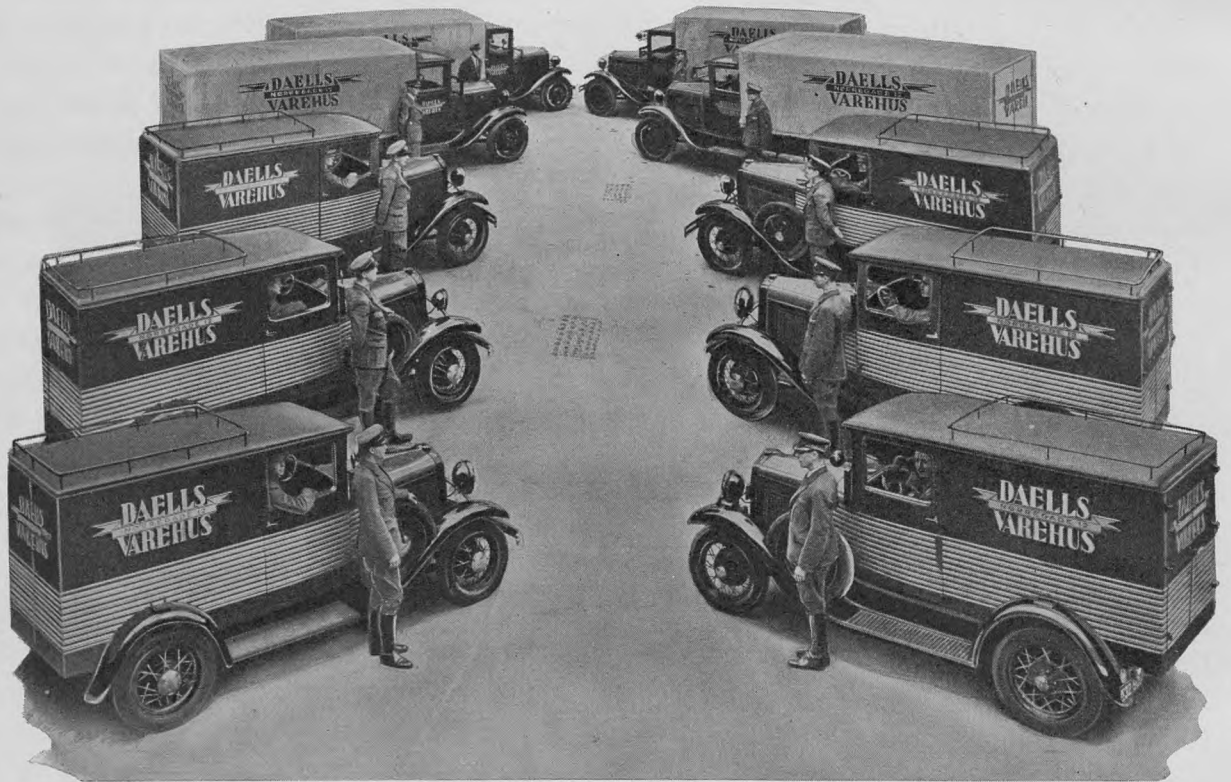
Inspektør B. Stuhr.

Det, vi helst vil have vort Firma regnet for, er at være en god Fremskaffer og en billig Fordeler af de Varer, vi handler med. Forbrugerne kræver at faa de fornødne Varer distribueret med saa faa Omkostninger som muligt, og dette Konsumentstandpunkt kan ikke afvises. Baade politisk, socialt og merkantilt vil det altid blive Spørgsmaalet: hvem kan fordele Produktionen billigst, hvem kan gøre det med de mindste Omkostninger og de mindste Avancekrav? Hvad vi i den Retning allerede har præsteret, giver os Haab om altid at kunne være med i Konkurrencen om den mest økonomiske Fordeling af Varerne indenfor vor Branche.

Vi er ikke bekymret for, at nogen Slags Planøkonomi eller anden fremtidig Fordelingsplan for Varer vil overflødiggøre Købmandens Gerning. Den skal til som et nødvendigt Led mellem Fabrikant og Forbruger. Den første

Udvælgelse af Alverdens Fabrikata er Købmandens Sag. Laa det Arbejde til Forbrugeren, kunde han ikke overkomme andet. Han staar sig ved at vælge Varerne i de rigtige Butikker.

Vort Ideal af Vareomsætning er dette, at Varerne under en kyndig Købmands Hænder bliver netop saa meget mere værd end Indkøbsprisen, som hans Avance udgør. Og det kan de blive ved deres lette Tilgængelighed og ved den Vælgen og Vragen, der er gaaet forud for deres Tilsynekøbst i Butikken, og ved den Indsigt, der overhovedet er disponeret med. Alt dette er Købmandens Indsats. Hvor store Omkostninger, der saa forøvrigt maa bruges for at faa Varerne flyttet fra Fabrikant frem til Forbruger, afhænger bl. a. af, hvilken »Maade« de flyttes paa, og er forøvrigt et Spørgsmaal om sund Sparsommelighed. Salgsudgifterne maa staa i et rimeligt Forhold til Omsætningens



Varehusets Vognpark 1934.

Størrelse. — Men det, at en Købmand suverænt kan sige Ja eller Nej til de Tilbud, der gøres ham, bevirker, at Produktionens Offertepriser, uden at han har nodig at underbyde, holdes ligesaa mange Procent nede, som hans Nettoavance behøver at udgøre. Han skal aldrig leve paa sine Kunders Bekostning. Han skal selv forud, saa at sige inden Varerne er solgt, paa Indkøbene have tjent sit Udbytte.

Saadan filosoferer vi om Handel i Daells Varehus, og saadan vil vi helst praktisere den.

Vi er standset et Øjeblik for efter $\frac{1}{4}$ Aar-

hundredes Beskæftigelse at dvæle ved Fortid og Nutid, og vi ser med Taknemmelighed paa det vundne Resultat af 25 Aars Arbejde og Held, og vi haaber, at Fremtiden vil bevare og muligvis udvide, hvad der nu indesluttet i Begrebet Daells Varehus, saaledes at Forretningen i kommende Dage og Aar maa være et Sted, hvor der handles med Glæde og Tilfredshed af Parterne paa begge Sider Disken. Vi haaber, at vort Publikum og vore Medarbejdere altid vil mene, at Daells Varehus er Stedet, hvor man er tjent med at være.

CHRISTEN DAELL OG P. M. DAELL

»Men det er jo et Par ganske unge Mennesker,« udbød Fabrikant Lund, fra Herning, med uskrømtet Forbavselse, da han en Gang i den første Tid af Forretningens Eksistens aflagde dets Chefer et Besøg i Studiestræde. Han var selv til Aars, skægget og busket i Ansigtet,

og vi to Indehavere af Daells Varehus var saatemmelig glatte og ufurede.

Ja, vi var lykkeligvis unge, da vi i Kompagni begyndte den Handel, hvis Linie vi har kunnet følge i vort Arbejde op til i Dag. Nu er vi tilsammen 100 Aar, vi to Grundlæggere af Fir-



Grosserer P. M. Daell.



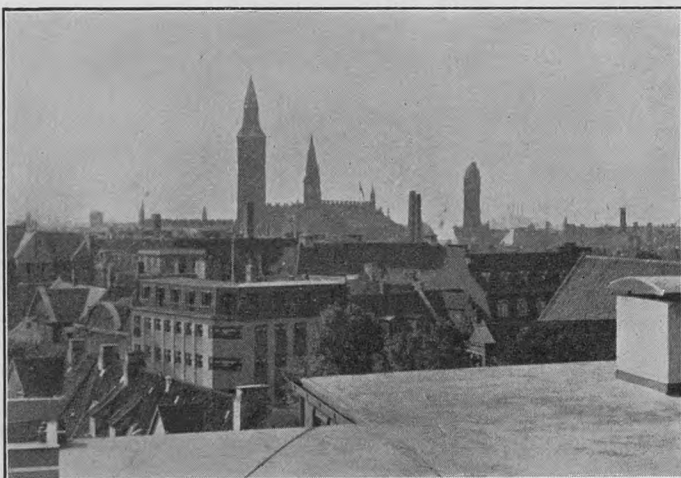
Grosserer Christen Daell.

maet. Men Tiden er gaaet godt for os. Vi har haft nok at bestille, og vi har haft Udbytte af vort Arbejde, ikke blot materielt, men ogsaa i rigt Maal paa andre Maader. Vi har kunnet glæde os over vor Haandtering, over Handlingen i at handle og over alt, hvad dermed følger. Vi har kunnet glæde os over hver Handelsdags Spænding baade i de Aar, hvor det gjaldt Kampen for Levebrødet, og maaske endnu mere senere, hvor det blev Kampen for Firmaets videre Udvikling, det kom an paa. Vi har virkelig følt noget af det, den engelske Varehusbesidder Gordon Selfridge kalder »the romance of commerce«.

Naar undertiden nogen interesseret har spurgt til vort Befindende som Købmænd, har det næste Spørgsmaal ofte været: Hvordan deler De og Deres Broder Samarbejdet, og hvordan kommer De og han ud af det med hinanden? — Jo Tak, har vi kunnet svare, vi har indbyrdes det mest harmoniske Forhold, og vort Arbejde deles ogsaa godt, for vi arbejder ikke sammen, vi arbejder parallelt. I Be-

gyndelsen af vort Kompagniskab sagde vi forøvrigt til saadant Spørgsmaal: P. M. Daell køber, og Christen Daell sælger. Men efterhaanden passer den Distinktion ikke længer, om den nogensinde har været helt udtømmende. Nu maa vi vist sige, at vort Arbejde bestaar for begges Vedkommende i at planlægge og i at administrere. Vi har hver vore særlige Interessesfærer indenfor Varehuset, endnu noget afgrænset af de gamle Linier for Køb og Salg, og hvor disse krydser hinanden, kommer vi let overens. Vi kan her tilføje, at vi hver for sig altid har forlangt og ydet hinanden den størst mulige Frihed i alle Dispositioner og Forhold, og vi har aldrig desavoueret hinanden. Dette til mulig Lærdom for unge Handelsmænd, der paatænker at gaa i Kompagni.

Nu ved 25 Aars-Dagen for vort Kompagniskabs Oprettelse har vi foruden en Del Ønsker, der maaske gaar i Opfyldelse, i alt Fald eet, der ikke kan opfyldes. Det lyder nemlig i al sin Umulighed saaledes: Gid det var i Dag, vi skulde til at begynde paa de svundne 25 Aar.



Udsigten fra Varehusets Tag til de skønne Taarne.



Udsigt fra en af vore Tagaltaner
mod Nørregade.



