

GASA I HORSENS.

En historisk gennemgang i tekst og billeder nedfældet af Jan Østergaard Andersen.

I Horsens gik en gruppe gartnere sammen og etablerede et afsætningssted, hvor man kunne komme af med sine varer, sælge dem og afregne gennem et fælles salgskontor.

Den 21. marts 1931 åbnede GASA på hjørnet Fabrikvej og Nygade, og Gartnernes Salgsforening var en realitet.

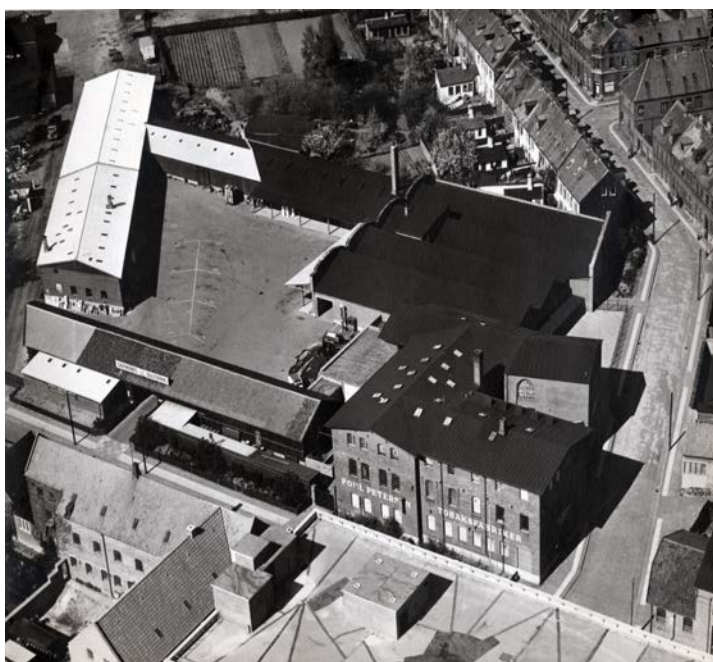
Fra starten var der et par hundrede andelshavere. Der var en del gartnerier på egnen og ikke mindst nogle store frugtplantager ud langs Horsens fjord.

Foreningen var en andelssalgsforening, og i den almindelige bevidsthed står andelsbevægelsen som en særegen dansk økonomisk/demokratisk tradition, som danner grobund for fremkomsten af det moderne Danmark.

Det blev en vanskelig start. Der måtte mere end 47 forberedende møder til inden foreningen var en realitet. Man havde fået god hjælp af Århus Salgsforening og af Handelsbanken.

Foreningens første formand i Horsens var R. V. Rasmussen, Torsted.

Som det blev udtalt af formanden for Gartnernes Salgsforening i Odense, gartner H. Th. Petersen ved foreningens 25 års jubilæum, så var oprettelsen af salgsforeningerne det største inden for dansk gartneri. Der har altid været dygtige gartnere, men det kneb sommetider med handelstalentet og her fik salgsforeningerne deres betydning.



Virksomheden lå på hjørnet af Nygade og Fabrikvej, med adressen Nygade 64. (Billede fra 1952)

De lokaler, gartnernes salgsforening overtog i 1931, havde tidligere tilhørt Crome & Goldschmidt. Der blev gennem tiden foretaget flere udvidelser for at få tilstrækkelig plads, men efterhånden blev lokaleforholdene blevet for trange.

Fra Starten i 1931 foregik salget i hallen på "grønttorvsmaner" direkte mellem leverandør og køber. Betalingen foregik dog gennem salgsforeningens kontor. Det var i længden en meget utilfredsstillende måde at handle på. Derfor blev der indkøbt et brugt hollandsk ur i 1936, for den nette sum af 25.000 kr. Det hollandske ur dækker over en auktionsform, der er nærmest det omvendte af traditionelle auktioner. **Auktionarius starter oppefra og lader prisen gå nedad, indtil en køber "stopper uret". Kunsten er at få varerne billigt, samtidig med at man kommer før de andre bydere.**

Børnehjælpsdagen i 1937.

I 1937 var der børnehjælpsdag i Horsens med bl.a. optog gennem byen med pyntede biler og andre vogne. Horsens gartnerne pyntede 2 fine vogne til dette optog. Begge vognene ses på billedet til højre, med salgsforeningens facade til Nygade i baggrunden. Vognen til venstre i billedet skulle vise salgsmåde og kvalitetssortering før og efter salgsforeningens start.

Damen på vognen, fru Sørensen, er en af salgsforeningens kunder, der forhandlede købte varer på Torvet.

Manden på vognen er Martin Bødker. Ansat som lagermedhjælper på timeløn (omkring 1 krone pr. time) i 1936. Avancerede senere til heldagsmand og igen senere til lagerforvalter.



Den anden vogn var opbygget over en kæmpetønde, der efter børnehjælpsdagen fungerede som sommerhus i Sønderby med et tilbygget køkken.

Billeder fra auktionshallen og lager.



På billedet fra 1946 ses den i 1939 ansatte forretningsfører Aage Holgersen.

Manden der holder varerne op, er Harald Olsen, der samtidig var leverandør til salgsforeningen. Aktionsuret er det i 1936 anskaffede. Købt brugt i Århus, hvor det havde fungeret siden 1930. Der var ingen fodpedal til tilbageføring af viseren på dette ur, men i stedet en stang med et hjul, der skulle drejes tilbage med aktionsholderens venstre hånd.

Biuret var heller ikke "opfundet" på dette tidspunkt, ligesom man ikke havde højtaleranlæg, hverken til auktionsholderens brug eller til telefontilkaldning. Der skulle derfor råbes højt af aktionsholderen. Køberne

sad på umagelige træbænke og mange havde derfor puder med hjemmefra.



På billedet til venstre ses nogle af kunderne i salgsforeningen. Af købernavne kan nævnes, forreste række fra venstre: Købmand G. Bendixen, Mæketorvet. Leo Carstensen. Chr. Jensen, "Frugtimporten".

2. række: H. Chr. Jørgensen, Vejle. Hjortlund, Amaliegade. Fru Alsen, Sønderbrogade. Leo Sørensen, Nørretorv.

3. række: Fru Nicolaj Sørensen, Smedegade. Torbensen, Thonbogade. Sehested, Silkeborg. P. Daugaard. Carl Thomsen og Marius Petersen samt Kaj Andersen og Tromborg.

Billedet til højre er interiørbillede fra salgshallen.



Grundet manglende plads byggede man i 1951/52 et frugtlager på Bremersalle. Lageret blev solgt igen i 1969, da man byggede på Ternevej.



2 auktionsbilleder fra ca. 1955. På dette tidspunkt er der installeret et nyt og moderne auktionsur med biur og andre hjælpemidler, og desuden højtaleranlæg for at spare på auktionsholderens stemme. Auktionsholderen er forretningsfører Aage Holgersen.

Opholderen er Bent, efternavnet erindres ikke.

Også på disse billeder ses mange gode kunder bl.a.: Svendsen, Sølvgade. Poul Petersen,

Amaliegade. Chr. Jensen "Frugtimporten". Fru Hedelund, Spedalsø. Chr. Jensen, "Østjydske Frugtlager". Sigurd og William Jensen Udby, Søvind. Torbensen, Thonbogade. Thomsen, Trianglen (før Sønderbrogade) Thomsens søn, Erik Thomsen (der har overtaget Sønderbrogade). Aage Pedersen, Juelsminde. Nielsen, Fyensgade og Andreasen, "Huska".

Den 19. marts 1956 afholdt salgsforeningen 25 års jubilæum.



Salgsforeningens bestyrelse i jubilæumsåret.

Øverst fra venstre: H. Juel Nielsen, Søvind. Aage Sørensen, Horsens. J. Iversen, Lund og Frantz Pedersen, Dagnæs.

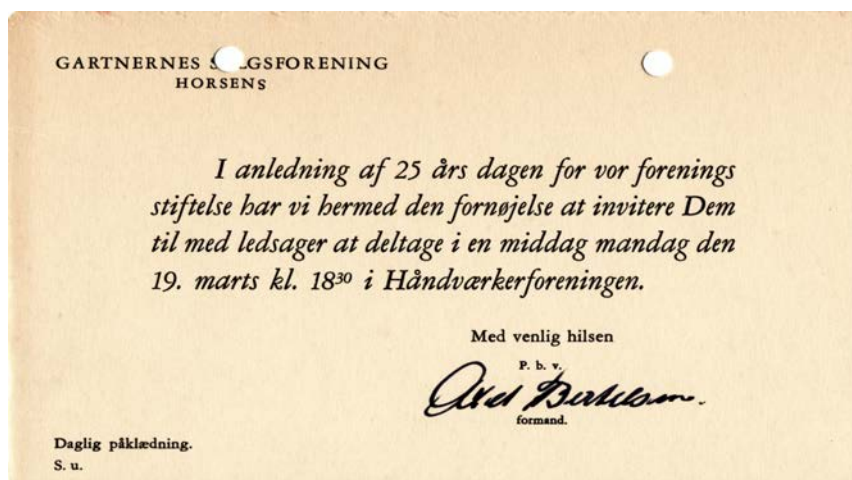
Nederst fra venstre: Næstformand Svend Nielsen, Sundvej, Horsens. Formand Axel Bertelsen, Braaskov og Robert Jønsson, Vorvadsbro.



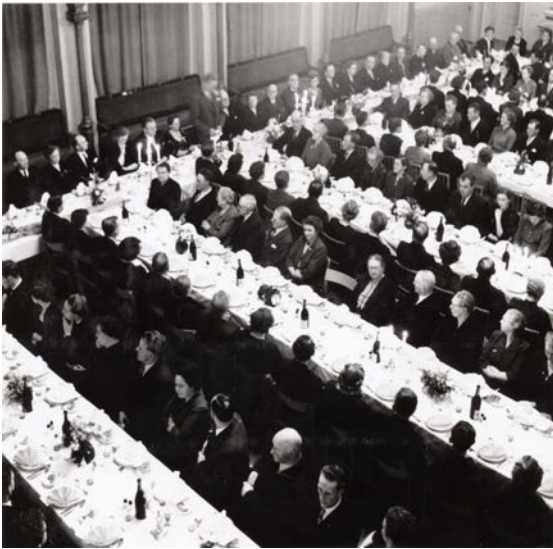
Lidt skæmt ved 25 års jubilæet.
J. Iversen, Lund (i vognen) Aage Holgersen samt formanden Axel Bertelsen, Braaskov. Aage Sørensen ses i baggrunden.

Det blev en festlig 25 års jubilæumsdag i Gartnernes Salgsforening i Horsens. Der indløb lykønskninger fra nær og fjern, og mange af disse hilsener var ledsaget af smukke gaver. Således modtog foreningen ikke færre end 3 dirigentklokker og personalet skænkede et smukt ur.

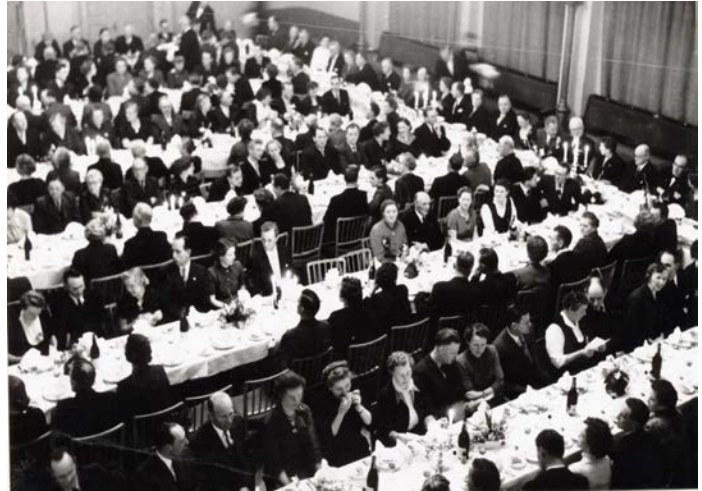
Festmiddagen i Håndværkerforeningen havde samlet 362 deltagere incl. damer og indbudte gæster, og gartnerne viste, at de forstod at feste. Menuen bestod af klar suppe med boller. Helstegt svinekam med rødkål. Hjemmelavet is. Mokka. Dertil vine: Sherry special. Josè de la Guesta. Rødvin. Vin de Carafe. Medeira Imperiale.



Formanden, Handelsgartner Axel Bertelsen, Bråskov, bød velkommen ved bordet og efter at nationalsangen var blevet sunget, blev der råbt et leve for Danmark. Forretningsfører Holgersen fungerede som toastmaster. Borgmester Robert Holm bragte Horsens bys lykønskning og betegnede salgsforeningen som en virksomhed, der havde økonomisk betydning for byen. Han udtrykte håbet om, at forholdene måtte forme sig således, at gartnererhvervet kunne gå lyse tider i møde. Bankdirektør J. H. Andersen, Handelsbanken, lykønskede gartnerne med det sammenhold, som salgsforeningen var et udtryk for. Proprietær Hans Hansen, Klejsgaard, takkede de mænd, der havde oprettet salgsforeningen, og han hyldede konerne, som trak det store læs derhjemme. Gartnerne udførte et stort og nyttigt arbejde for samfundet. Formanden for blomsterhandlerforeningens Horsens afdeling Frk. Vita Storm, takkede for godt samarbejde. Hun betegnede blomster som et af de skønneste materialer at arbejde med. Der blev videre talt af planteskoleejer Graven, Hedensted og af planteskoleejer Aage Sørensen, som holdt en versificeret tale. (en tale skrevet som vers) Foreningens første formand R. V. Rasmussen, Torsted, omtalte den vældige stigning i omsætningen, navnlig i de seneste år, der viste foreningens betydning. Grønthandler Laursen, Solgaarden, hyldede jubilaren, og direktør Dragsholm fra salgsforeningen i Odense (tidligere Århus) talte om sine "adoptivbørn", dvs. tidligere medarbejdere, som han havde måttet afgive til søsterforeninger rundt om i landet. Blandt disse var forretningsfører Holgersen, Horsens, som tidligere havde været hans højre hånd. Planteskoleejer Aage Mølholm talte morsomt for damerne og handelsgartner Chr. Rasmussen for pressen. Folketingsmand Aksel Sørensen, Rugløkke, hyldede pionererne, især på frugtavlens område og udbragte et leve for sammenholdet i foreningen. Forretningsfører Holgersen takkede på personalets vegne for den gode arbejdsplads, og redaktør Sophus Rasmussen takkede på pressens vegne og hyldede Axel Bertelsen. Endelig kunne formanden slutte af med tak for de mange gode ord og ønsker, og han motiverede (foreslog/tilskyndede til) et leve for Horsens by. Mokkaen blev indtaget i selskabslokalerne og den vellykkede fest sluttede med endnu nogle timers hyggeligt samvær og en svingom under medvirken af Konstantin Hansens orkester, der også havde musiceret under middagen.



Billeder fra festmiddagen.
På billedet til venstre ses bl.a. formanden Axel Bertelsen under sin tale.



Sommeren 1963.



Fra en auktion sommeren 1963.
Forretningefører Holgersen holder aktionen.
Rudolf Christensen holder varer op.





I 1963 var der premiere på en ny salgsform, telefonauktionerne, hvori Århus, Ålborg, Randers, Horsens, Vejle, Kolding, Haderslev, Sønderborg og Nykøbing Mors deltog. Det var auktionsleder Aage Holgersen, der ledede auktionen i Århus og buddene faldt så kvikt, at der kunne meldes udsolgt på en times tid.

Der var 100 tons æbler under hammeren.

Gartnerne ventede sig meget af den nye auktionsform.

Forretningsfører Holgersens 25 års jubilæum i 1964.

Horsens havde en mangemillionær - ikke i egne kroner, ganske vist, men i det frugt og grønt, han havde haft under uret.

Det var forretningsfører Aage Holgersen, og den 15. april 1964 havde han haft sit virke i Horsens i 25 år.

Aage Holgersen, der i sin fritid gik stærkt ind for old boys idrætten, var på de store dage en meget travl mand, men hans sikre håndelag og tilsyneladende uopslidelige humør gjorde, at auktionerne i salgshallen altid forløb, som de skulle.

På den anden side, hvis ikke han skulle kunne holde en auktion i sin hule hånd, hvem skulle så? (?? tiden??)

Han havde ledet ikke færre end ca. 7300 auktioner, hvoraf de 5300 i Horsens. Holgersen kom hertil fra salgshallen i Århus, og man blev så glad for ham, at ingen siden havde ønsket at skille sig af med ham.

Holgersen blev en både afholdt og populær mand i Horsens – men man blev efter sigende også så dejlig frigjort ved at være sammen med gartnerne.



Aage Holgersen udtalte: ”Der er unægtelig sket en del, siden jeg første gang satte mig under uret i Horsens. Det første år jeg virkede her, havde foreningen 90 medlemmer, og der blev solgt for 330.000 kr. I 1963, hvor medlemstallet var 210, nåede vi op på en omsætning på 4.250.000 kr. Og hvis vi skulle tage nogle sjove tal, kan jeg fortælle, at jeg har haft 3½ mill. kg tomater, 4 mill. stykker agurker, 8 mill. tulipaner, 7½ mill. julebegonier, 5 mill. alpevioler og 5 mill. blomkål til auktion, siden jeg kom til Horsens.

Det er nødvendigt, at der er fart på. Vi kan komme op på 6-700 bud i timen og salgshallen har købere langt uden for by og opland.

Gartnerne er venlige mennesker og så ligetil, og det er meget sjældent, der er opstået gnidninger nede hos os. Derfor kan jeg med ærlighed sige, at jeg har haft det både rart og sjovt i de 25 år.

Krigsårene var en streng tid at komme igennem. Dengang kunne der ikke holdes auktioner om morgenen ved vintertid, fordi det var umuligt at mørklægge hallen helt. Værst var tiden 1940-44, fordi vi fik den ene maksimalpris efter den anden. Vi nåede op på at have 16-17 forskellige

maksimalpriser på en gang. Varerne skulle fordeles i forhold til de køb, der var gjort det sidste år, hvor der ikke var maksimalpris. Det var noget besværligt.

Der skulle også tages hensyn til, hvem der plejede at få 1. sortering. Vedkommende ville selvfølgelig ikke nøjes med 2. eller 3. sortering.

Det kunne ske, at der kom så meget af en vare, at den slet ikke kunne koste maksimalprisen, og så måtte vi i gang med auktionen. Nå, også den tid kom vi over.

I dag er sommeren den mest spændende tid for os, for der kommer nyt hele tiden, og der er nok for 20 mand at lave i salgshallen.

Skal vi tale eksport, så eksporterer vi æbler først og fremmest til Tyskland og Finland samt bl.a. en del til Sverige og England. Desuden har vi en mindre eksport af grønne planter til Sverige og Tyskland.

Jeg kom i øvrigt til Horsens på en utraditionel måde, jeg kom hertil for at hjælpe nogle dage, men endte altså med at blive her. Oprindeligt var jeg ansat i en markfrøforretning i Århus. Vi havde meget forbindelse med gartnerne, og qua dette kom jeg ind i salgsforeningen i Århus og blev grebet af arbejdet der. Jeg blev i ni år, så flyttede jeg til Horsens, og her har jeg altid været glad for at være, slutter forretningsfører Holgersen”.

Indflytning i ny salgsforening.

Ejendommen i Nygade blev indtil flytning til ny salgsforening på Ternevej i Dagnæs i 1969, ombygget og moderniseret flere gange.

I starten var der i gården toppede stenbrolægning, som senere blev afløst af asfalt, og der blev bygget perroner med tag over til af- og pålæsning.

I nogle år havde man opstillet en benzintank. Salget var imidlertid for lille, og benzinselskabet gravede tanken op igen.



Som dette billede fra salgsforeningens gårdsplads fra 1967 viser, så var parkeringsforholdene heller ikke ret gode.

I løbet af årene blev pladsen i Nygade for trang til de store mængder frugt, grønsager og blomster der tilførtes auktionerne og det kneb med parkeringen, særligt på de store auktionsdage.

Der blev arbejdet med planerne om udflytning gennem en årrække, og forslaget blev forelagt ved flere generalforsamlinger, indtil det endelig i 1967 lykkedes at skaffe flertal for det.

Gartnerne Salgsforening erhvervede derefter af A/S Paasch & Silkeborg en grund på 23.000 m². Ved Ternevej i Dagnæs, i den daværende Tyrsted-Uth kommune, med henblik på opførelsen af en hal mellem Paasch & Silkeborgs nye fabrik og Strandkærvej og der var skrevet kontrakt med firmaet "Metri", fra Gramrode, om byggeriet. Men da "Metri" inden byggeriets start, blev erklæret konkurs, måtte foreningens bestyrelse i gang med forhandlinger til andre sider, og det resulterede i en kontrakt med Herning firmaet Bul-Beton. Opførelsen af bygningerne blev udført som elementbyggeri.



Elementerne blev fremstillet på Bul-Beton fabrikken i Herning og blev transporteret derfra til byggepladsen. En række arbejder blev overdraget underentreprenører. Tømrer- og snedkerarbejdet blev således udført af aktieselskabet P. Knudsen, Sunds.

Der var tale om et byggeri på 5.200 m², og der i den samlede udgift på 3,5 mill. kr. blev regnet med udgifter til såvel grund, byggeri som inventar. Der var tale om en hal på 2.300 m², en emballagehal på 1.000 m², og administrationslokaler med kontorer, kantine, auktionshal m.v. på 1.200 m², Desuden var der særlige lokaler, beregnet til udlejning til grossisterne, på 500 m². Endelig indrettedes der i stueetagen to store kølerum. 6.500 m². blev taget ind til parkering og kørsel og blev belagt med SF-sten.

Det nye aktionsur kostede alene omkring 150.000 kr., men var til gengæld noget af det mest moderne, der var set herhjemme. Det tidligere auktionsur, der blev købt for 14 år tidligere, kostede ca. 25.000 kr. Forholdene var mere rummelige for de ca. 200 gartnere, der var medlemmer af salgsforeningen og deres auktionskunder.

Der blev allerede året før givet tilsagn om stats- og kreditforeningslån, og disse tilsagn blev nu omgående søgt fornyet. Så snart denne sag er i orden, - og det skulle kun vare få dage - starter grundudgravningen.

Ved udflytningen bliver Gartnernes Salgsforenings grund og lokaler, ialt godt 6.000 m², ved Fabrikvej-Nygade, ledige, og de vil i nær fremtid blive udbudt til salg. Det skulle næppe blive vanskeligt at sælge dem - grunden vil med sin centrale beliggenhed være velegnet til mange formål og kommunen har vist interesse for salgsforeningens lagerbygning på Bremsersalle.

Den gamle salgshal på Fabrikvej blev senere solgt til nabovirksomheden Poul Petersens Tobaksfabrikker, der brugte hallen til shaggtobak fabrikation.

Efter nogle måneders forsinkelse pga konkursen af "Metri" begyndte man byggeriet i maj 1968 og det ventedes afsluttet sent på efteråret eller i begyndelsen af december måned. Hvis ikke alt for store vanskeligheder melder sig, regnes der i hvert fald med at julehandelen skal foregå herfra for Gartnernes Salgsforening i Horsens.

Rejsegilde på Ternevej.

Sådan kom det ikke til at gå. På grund af flere forsinkelser blev rejsegildet først holdt den 29. november 1968 og man håbede i stedet at komme ind i de nye lokaler omkring 15. februar og i værste fald inden 11. marts 1969.

Ved rejsegildet i den kommende hal i Dagnæs talte formanden for Gartnernes Salgsforening i Horsens, handelsgartner Aksel Bertelsen, Bråskov. Han udtrykte den glæde, som foreningen længe havde næret for at tage projektet i brug.

Aksel Bertelsen udtaler: "Udviklingen indenfor gartneri branchen havde i de senere år været i en rivende udvikling, og i den forbindelse tør jeg nok sige, at vi her på Horsens-egnen har været ganske godt med. Kvalitetsmæssigt har vore produkter ligget i toppen af den danske avl. Og det er vel derfor forståeligt, at vi længe har næret ønsker om at komme i bedre og mere tidssvarende lokaler, end dem, der gennem de sidste 30 år har været uegnede. Men jeg tror jeg tør sige, at vi med dette hus får lokaler, der i indretning og størrelse kan dække behovet langt frem i tiden, og jeg føler mig overbevist om, at vi får et hus, der vil vise vort ansigt udadtil".

Formanden benyttede lejligheden til at takke hovedentreprenøren Bul-Beton i Herning, og han overrakte samtidig en buket blomster til firmaets direktør, fru Heilskov, Herning.

Han takkede videre firmaets arkitekt, Henning Svendsen, ingeniør Christiansen, der havde haft den daglige ledelse, ligesom han udtrykte glæde over det gode arbejde, der var udført.

Han takkede håndværkerne og at han var glad for, at der altid har eksisteret en god tone på arbejdspladsen, også om folkene gik i mudder til midt på livet.

Dernæst blev der talt af arkitekt Henning Svendsen, Bul-Beton. Han takkede for den interessante opgave, som salgsforeningen i Horsens havde overdraget til Bul-Beton, og han omtalte de mange problemer, der var gået forud for selve byggeriet fra starten i maj 1968. Bl.a. var man ude for, at en fabrik, der leverede betonelementer, gik konkurs, og det endte med, at Bul-Beton måtte købe fabrikken, hvilket forsinkede byggeriet et par måneder.

Vi havde jo håbet at kunne aflevere byggeriet noget tidligere, så det kunne have været taget i brug inden julehandelen i 1968. Men det lykkedes altså ikke på grund af visse forsinkelser, som vi nu håber at blive forskånet for i den sidste ende af byggeriet udtalte arkitekt Henning Svendsen.

Han var også glad for, at man alligevel holdt traditionen i hævd og arrangerede rejsegilde. Han sluttede med at rette en varm tak til håndværkerne og til salgsforeningens formand, handelsgartner A. Bertelsen og forretningsfører Aage V. Holgersen. Og så var der varm mad til alle.



Den nye bygning i april 1969. Stadig ikke færdig. Indflytningen skete 16-18. maj og den første aktion blev holdt mandag den 19. maj 1969. Der manglede på dette tidspunkt stadig mange ting, men man kunne dog være her og arbejde.

Indvielsen af Ternevej.)

Lørdag den 30. august 1969 var så dagen, hvor Gartnernes Salgsforenings millionbyggeri officielt blev indviet. Det nye auktionslokale med moderne teknisk udstyr tillod en langt hurtigere afvikling af auktioner end hidtil.

Da de 500-600 indbudte gæster ved 13-tiden invaderede den nye "Gartnernes Salgsforening" ved Ternevej i Dagnæs, blev de af dem, der ikke tidligere havde haft lejlighed til at stifte bekendtskab med dette nye storbyggeri, nok overrasket. De blev tillige imponerede over de glimrende forhold, hvorunder gartnerauktionerne i Horsens nu blev afviklet. Ikke alene var den nyeste auktionsteknik her taget i brug, men lager- og udenomsplads var så rigeligt beregnet, at der i hvert fald ikke i de første mange år derefter, ville blive problemer på dette punkt. Den hal, hvor gartnerne fra by og egn afleverede deres produkter - grøntsager, frugt og blomster - til auktioner, var så stor og rummelig, at alene en spadseretur hallen rundt ville kunne give sin mand tilstrækkelig motion for en dag, og for dem, der skulle arbejde her til daglig, kunne det blive anstrengende nok. Man havde da også fra starten indført motoriseret persontransport - en mellemting mellem en scooter og et løbehjul der blev drevet elektrisk af en akkumulator.

I det smukt indrettede auktionslokale, der var opbygget amfiteatralsk, var der plads til 110 købere ved de smalle borde. I almindelighed kom der 90-100 til auktioner. I auktionslokalet var den nyeste teknik taget i brug. Det kunne således nævnes, at det nye, moderne hollandske ur, som var installeret, havde kostet 150.000 kr. Mens man tidligere ved auktioner måtte skrive købernes navne, varemængde og priser ned med en almindelig kuglepen, foregik dette nu automatisk ved hjælp af en såkaldt printer, der står direkte i forbindelse med det store auktionsur og med køberknapperne på bordene samt med det lille biur, som er opsat ved auktionsholderen. Denne fik derved lettet sit arbejde betydeligt. Tallene blev nu trykket ned på hvert auktionsbrev. Samtidig viste en automatisk tæller til enhver tid, hvor meget der var tilbage af hvert enkelt vareparti. Denne moderne teknik var

naturligvis en stor lettelse for alle parter ved auktioner. Det kan nævnes at endnu i de første år efter sidste krig måtte man benytte sig af et håndsving, når man skulle tælle tilbage til størrelsen af hvert restvareparti.

Et parti blomster udbydes i den nye auktionshal med det automatiske hollandske ur. Ved uret er Holgersen og bogholder Carlsen.



Kontorlokalene er venlige og lyse. En stille dag i ekspeditionskontoret. Under auktioner er der et personale på 7 på dette kontor foruden 2 mand ved uret.



Billedet viser de store tilførsler tidligt om morgenen på en auktionsdag. De indleverede varer opstillet i hallen før auktionen.



I tomatpakkeriet sorteres der tomater. Det sker automatisk efter størrelse, hvorimod det menneskelige øje afgør kvaliteten. På billedet ses forvalter M. Bødker og 2 damer.

Ved udflytningen blev forretningsfører Aage Holgersen udnævnt til direktør for Gartnernes Salgsforening.

Nye forretningsmæssige tiltag.

I 1975 udvidede Gartnernes salgsforening i Horsens sine aktiviteter. Man åbnede i et tidligere grossistrum en butik for salg af pottplanter til faste priser. Det vil sige, at hele udvalget gik udenom auktionsuret. I øvrigt var det planter, som normalt ikke blev sendt til auktioner. Der var tale om lidt mere sjældne sorter, bla. flere eksotiske, og så var det

i vid udstrækning også større planter, hvoraf nogle blev brugt til dekoration.

Den første dag nåede butikken en omsætning på hen imod 10.000 kr., hvilket blev betragtet som vældig fint.

Det var meningen, at butikken skulle være åben de tre dage om ugen, hvor der var auktion, og den vil så være klar til salg i nogle timer.

1975 var også året hvor man fik indført EDB. Man bestilte, et dengang moderne, databehandlings-anlæg - Singer System 10.

Det skete efter et møde i Århus, hvor også GASAs afdelinger i Esbjerg, Holstebro, Kolding og Randers bestilte denne type dataanlæg.

Første anlæg i Esbjerg gik i drift efteråret 1975. Der blev installeret dataskærme i selve auktionslokalerne, således at afregninger til køberne kunne udskrives under eller umiddelbart efter auktionens ophør. Datamaten ville samtidig foretage afregninger til leverandører og udskrive statistikker over varer og varegrupper. Dette betød, at gartnerne på sigt ville få en særdeles værdifuld produktionsplanlægning.

System 10 blev foretrukket på grund af anlæggets mulighed for såkaldt on-line behandling af flere opgaver samtidig i forbindelse med de nøglefærdige programmer og Singers erfaring på dette område.

Anlægget i Horsens blev taget i brug 1. april 1976.

Lige inden forlød det: ”Vi er i fuld gang med at installere maskineriet, og anlægget skal bruges som en service overfor vore kunder og leverandører. Vi bliver i stand til ved hjælp af EDB at udskrive noter og afregninger meget hurtigere end nu. Et par af medarbejderne har været på skolebænken for at lære systemet, der bliver både tids- og personbesparende”.

Aage V. Holgersens 40 års jubilæum.

Fredag d. 30. marts 1979 var dagen hvor man fejrede Aage V. Holgersens 40 års jubilæum, samt hans sidste arbejdsdag.

En af tingene man hæftede sig ved, selvom det var svært at sammenligne, var omsætningen.

Da Holgersen startede var omsætningen omkring 300.000 årligt, i 1978 var omsætningen steget til ca. 8. mill. kr.

Han bevarede dog tilknytningen til GASA i Horsens med dens 135 medlemmer. Han lovede bla. at hjælpe i ferie- og sygdomsperioder.

Aage V. Holgersens efterfølger hos Gartnernes Salgsforening blev den 30-årige bogholder Jørgen H. Topp. Han havde været ansat i foreningen i 9 år.



Julen 1983.

Der var engang, hvor det stod dårligt til med omsætningen på Gartnernes Salgsforening i Horsens, men det var så længe siden, at det ikke var værd at tale om.

De seneste år havde salgshallen været i fremgang, og dette år blev der, ifølge direktør Jørgen Topp, rekordsætning.

Det skyldtes ikke mindst, at man var begyndt på et tilkøb fra andre auktioner, hvilket var en stor succes. Der blev leveret fra både jyske og fynske salgsforeninger, og det medførte, at sortimentet

var blevet større end tidligere og dermed mere attraktiv for kunderne. Forholdet var nemlig det, at de lokale gartnere ikke var i stand til at levere tilstrækkelige mængder.

Jørgen Topp udtaler: "Vi får i år en omsætningsfremgang på ca. 15%. Salgsforeningen kører særdeles godt. Det er en sund forretning med et godt regnskab".

Tilførslerne var så store, at ingen behøvede at mangle juleblomster i år. Der blev tilført salgshallen 50.000 julestjerner, det samme antal begonier og ligeså mange hyacinter. Dertil kom store mængder kors og kranse.

Om søndag d. 23. december fandt den store juleaktion sted, og i den anledning var såvel leverandører som kunder blevet inviteret til morgenkaffe. Der blev tilført meget betydelige varer, og Jørgen Topp udtalte, at der en sådan dag kunne være en omsætning på en kvart million kroner.

50 års jubilæum.

Tirsdag den 5. maj 1991 blev der afholdt 50 års jubilæum.



Bestyrelsen ved 50 års jubilæet.

Billeder fra jubilæumsdagen.



Sidste auktion.

Den 29. december 1993 kørte GASA Horsens sin sidste store auktion under det hollandske ur, der havde været anvendt gennem 65 år.

Årsagen var indførelsen af en ny salgsstruktur. De 3 ugentlige auktioner blev erstattet af et såkaldt cash and carry system. Der blev samtidig ansat en salgschef, der skulle stå for det fremtidige salg med opsøgende fremstød til kæder og bestående kunder.

Den nye salgschef blev Margrethe Eskelund. Hun skulle betjene kunder i Jylland og på Fyn og samtidig besøge gartnerier.

Direktør Jørgen H. Topp, GASA Horsens, forventede at man på denne måde kunne øge salget i 1994 med minimum 20%, og at der kunne blive ansat flere medarbejdere.

Man så i øjnene, at tiden var løbet fra det hollandske ur, som hidtil havde været et ualmindeligt godt arbejdsredskab.

Direktør Topp sagde, at det var en stor beslutning at tage, og at den var bakket op af hele bestyrelsen.

GASA Horsens havde 96 medlemmer, og man havde stadig en forpligtelse til at afsætte alle medlemmernes produkter. De skulle som hidtil blive afleveret hos GASA på Ternevej. Med i arbejdet var eksportselskabet Expos, der var ejet af GASA i Horsens, Kolding og Sønderborg. Distributionen blev klaret af transportselskabet GASA Trans, der var ejet af de samme afdelinger. Direktør Topp fremhævede: ”Vi mener selv, at vi har grund til at se lyst på fremtiden. Det er sådan, at kæderne ikke ofrer tid på auktioner. Der er blevet færre til at købe under uret. Derfor skal vi ud at sælge, og det bliver en kraftig optimering af GASA Horsens”.

GASA Horsens, der altid har ført sig frem først og fremmest på kvalitet, stod over for sin store julehandel i 1993.

I december blev der forventet tilført ca. 40.000 julestjerner og samme antal julebegonier. Dertil kom 100.000 hyacinter og tilsvarende juletulipaner. Der var tilført pæne mængder grønne planter, træer, puder og kranse. Derimod noget mindre med grønsager med undtagelse af rød- og hvidkål.

Tilførelsen af æbler lå på nogenlunde samme niveau som forrige år.

Handelen i 1993 var tilfredsstillende, og i butikkerne var priserne særdeles rimelige.

Jørgen Topps 25 års jubilæum.



Det var en refleksion på en annonce i Horsens Folkeblad, der førte direktør Jørgen Topp ind i den levende virksomhed, GASA Horsens, hvor han den 30. juni 1995 havde været beskæftiget i 25 år.

Samme dag blev jubilæet markeret med en reception i Kilden kl. 14-17.

Den dengang 47 årige Jørgen Topp er født i Horsens. Da han kom ud af skolen, havde han ingen faste planer om, hvad han ville beskæftige sig med. Så mere eller mindre tilfældigt blev han handelslærling hos R. B. Burchardt Nielsen i 1964. Da han var udlært, tog han til Fredericia for at aftjene sin værnepligt ved Hærens tekniske Korps.

Undervej nåede han at blive gift og få børn.

Efter aftjent værnepligt ville han gerne have et job, hvor han kunne beskæftige sig med regnskab og handel, og her var det så, at han fik øje på en beskeden annonce i Horsens Folkeblad. Man søgte en bogholder og auktionarius. Det var lige Topp, så han søgte og fik stillingen, hvad hverken han eller GASA nogen sinde har fortrudt.

I 1979 afløste han Aage Holgersen i direktørstillingen.

Jørgen Topp, der har et godt greb om moderne forretningsmetoder, føler, at det har været 25 spændende år, fordi, som han siger, der har været så mange udviklinger.

Med lidt vemod kan Topp nok se tilbage til noget af det, der var med til at skabe en særlig atmosfære i virksomheden, nemlig auktionslokalet, der altid var fyldt op, og samhørigheden med gartnerne, hvilket blev kraftigt understreget.

Ingen, der kender Jørgen Topp, mangler svar på hans placering i denne samhørighed. Han holder nemlig meget af at færdes mellem mennesker.

Topp indrømmer gerne, at gartnerne er nogle pragtfulde mennesker og behagelige at arbejde sammen med.

Men det kan også ind imellem være barsk at sidde i direktørstolen, fordi man både skal varetage kundernes og medlemmernes interesser. Det kan være svært 100% at få dette til at hænge sammen. At det er lykkedes for Topp, er et ekstra skulderklap for ham.

Han var kun 29 år, da han blev direktør. Derfor var han glad for den store støtte, han hentede hos den daværende formand Svend Nielsen, som han lærte meget af, og som han efterfølgende savnede i det daglige.

Det ansvar, der hvilede på Topps skuldre, følte han ikke som nogen byrde. Tingene fungerede i hverdagen, og det skabte tilfredshed.

GASA Horsens havde haft nogle svære år i 1993 og 1994. Der blev gennemført en ny struktur. Nu kørte det virkelig godt. GASA havde desuden succes på sin gartneritekniske afdeling med binderivarer.

Alt i alt gjorde det Topp optimistisk over for fremtiden. Topp har altid været forhandlingens mand, men han stod tillige fast på sine standpunkter.

Han havde, som udtryk for den respekt, han nød, siddet i bestyrelsen for GASA Danmark, Exposa og GASA Trends. Han var endvidere formand for Andelsboligforeningen Kattesund.

Gennem 25 år opbyggede Jørgen Topp en fond af respekt: ” Han er rar at omgås, han ved noget om tingene, og han ejer evnen til at komme tæt ind på livet af mange af de mennesker, han mødes med i det daglige”.

75 års jubilæum.

GASA havde 75 års jubilæum i 2006.

Stolerækkerne foran uret i auktionslokalet havde stået tomme i adskillige år, og morgenerne på

GASA var ikke længere et sydende og hektisk virvar. Der var sket store forandringer hos GASA omkring den måde, der blev handlet på. Men i Horsens havde man formået at forny sig med nye tiltag. Derfor var GASA i Horsens blandt de seks afdelinger i landet, der stadig eksisterede. GASA i Horsens var en af Danmarks allerstørste frugtauktioner med en betydelig eksport til bl.a. Tyskland og de nordiske lande. I den forbindelse oprettede man et frugtpakkeri på GASA Horsens, og på årsbasis var man oppe på at beskæftige omkring 100 mennesker inklusiv de korttidsansatte i sæsonen.

GASA var bygget op omkring salg af frugt og grøntsager, men senere kom også blomster til.

Jørgen Topp, der på det tidspunkt havde været direktør i selskabet i 36 år, udtalte: ” I GASA Horsens har vi formået at forny os. Det er baggrunden for, at vi har kunnet overleve og er et af seks GASA andelselskaber tilbage af de over 20, der er tilbage i 1970'erne. I dag har vi hverken frugt eller

grøntsager på auktionen. En undtagelse er dog jordbær, hvor vi i sæsonen får bær ind fra nogle ganske få avlere. I 1992 lavede vi en binderiafdeling, og i dag er vi udelukkende en forretning, der sælger blomster og binderiartikler med blomsterhandlere og planteskoler som vore kernekunder. 4 gange om ugen får vi friske blomster, både stilkblomster og planter, fra Holland. Varer, vi bestiller ved middagstid den ene dag, har vi fra Holland næste morgen. Men som sagt må vi forny os, hvis vi fortsat skal eksistere, og et af de nyeste tiltag er, at alle moms-registrerede nu kan handle direkte hos os. Det betyder, at handelen er mere spredt ud over dagen, og at vi har fået en række nye kunder blandt hoteller, restauranter og virksomheder. Derfor ser jeg ret optimistisk på GASA Horsens fremtid”.



GASA lukker i 2012.

Efter 81 år med salg af blomster og grønt, lukker GASA i Horsens.

På en ekstraordinær generalforsamling besluttede de 23 andelshavere, at den 31. marts skulle det være slut. Beslutningen om at lukke var enstemmig. Alle var enige om, at tiden var løbet fra denne her form for andelsvirksomhed.

Virksomheden havde haft en millionomsætning og op mod 170 andelshavere, da det gik bedst, men ved lukningen var der kun 23 andelshavere tilbage.

Jørgen Topp, direktør i GASA gennem 36 år udtalte:” I de seneste år havde udviklingen ikke været med denne type af virksomheder og der var simpelthen ikke grundlag for at fortsætte”

Grunden på 18.500 m2 er købt af tømrer- og entreprenørfirmaet Torntoft & Mortensen for 7,5 mill. kr.

Der er byggeplaner for 40 almene familieboliger, som Andelsboligforeningen Odinsgaard vil opføre i 2015.

Det er vemodigt, at en æra er slut. Men vi kan ikke vende udviklingen.

Kilder:

Direktør Jørgen Topp som venligst har udlånt scrapbog med firmaets historie.