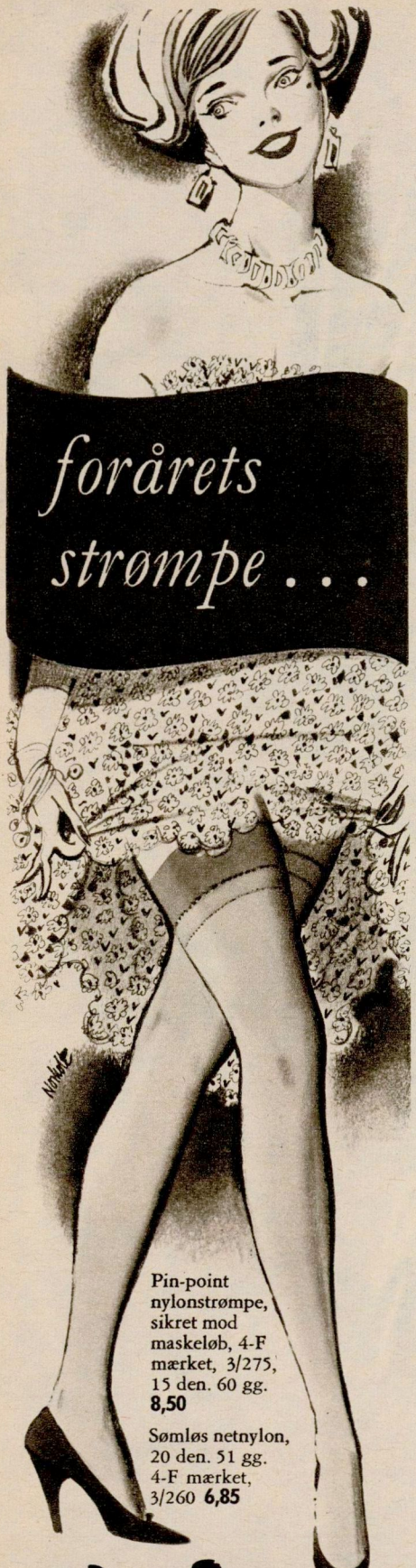


Isfuglens frokost

I styrtdyk er den elegante fisker på vej ned mod sit bytte. Læs på side 8 om den sjove fugl, der er udlært fra fødslen!

Samvirke

NR. 5, 1961 . 15. MARTS



Pin-point nylonstrømpe, sikret mod maskeløb, 4-F mærket, 3/275, 15 den. 60 gg. **8,50**

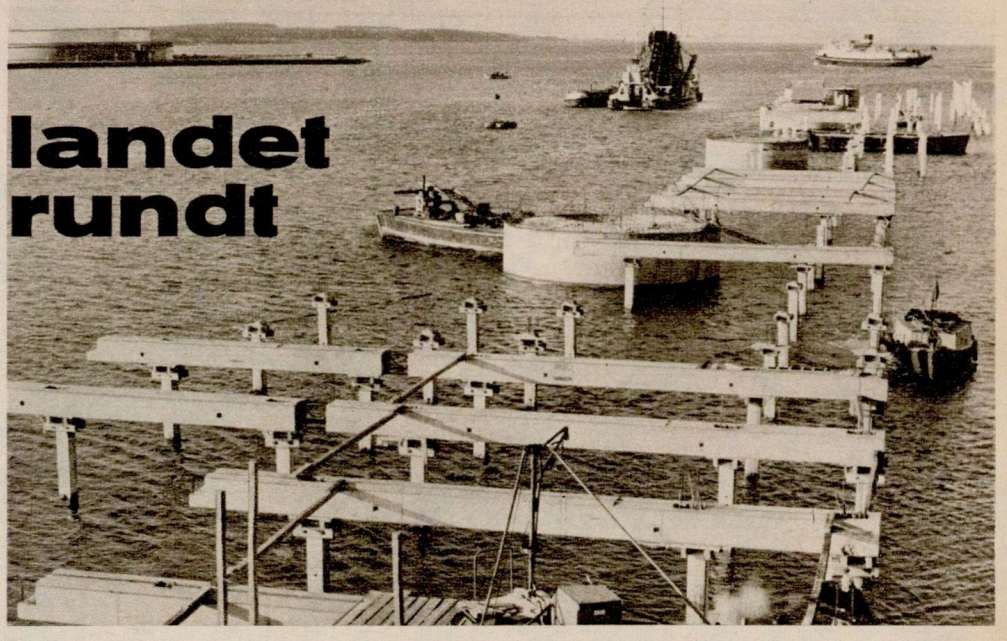
Sømløs netnylon, 20 den. 51 gg. 4-F mærket, 3/260 **6,85**

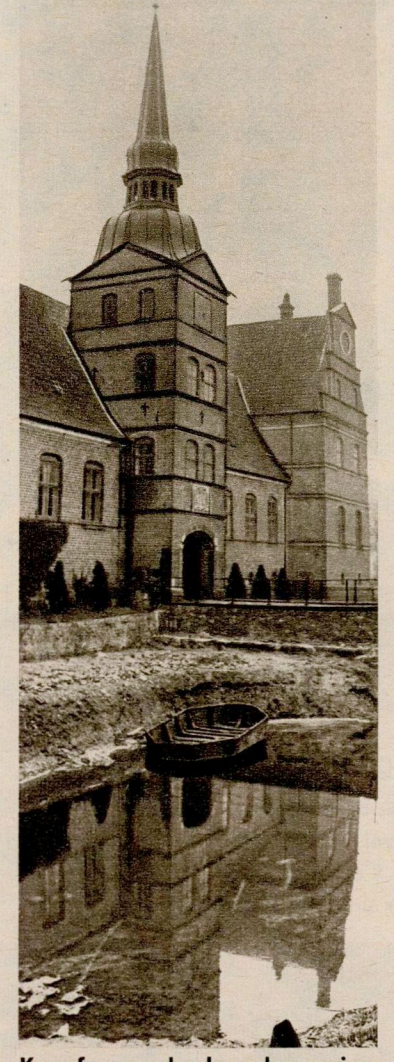
Norita

Vi mødes i BRUGSEN

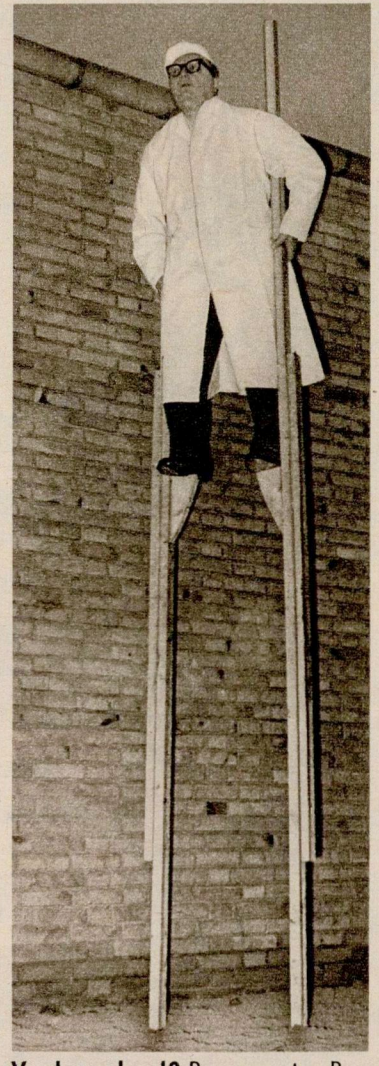
og får del i dividenden

landet rundt





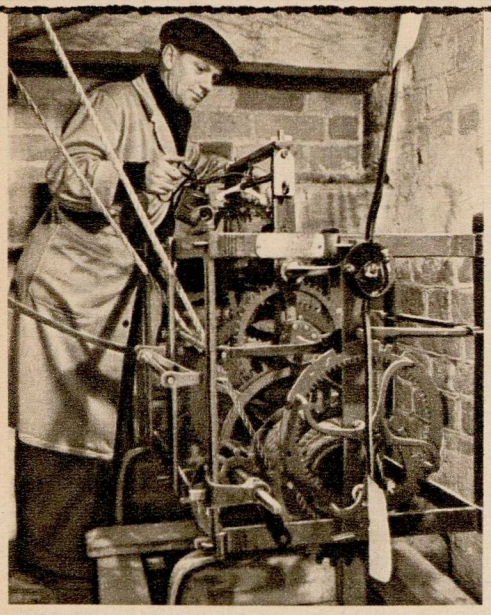
Kom frem under hovedrengøring. Da voldgravene omkring det 400 år gamle slot Rosenholm ved Hornslet blev oprenset, fandtes bl. a. denne egebåd, som nok er lige så gammel som slottet.



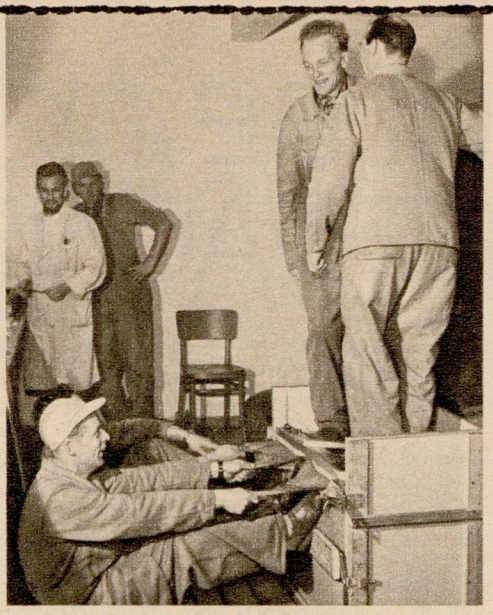
Verdensrekord? Bagermester Bregendorf, Horsens, mener, at han har sat ny verdensrekord ved at gå på 2,09 meter høje stylter. Den gamle var ifølge et britisk leksikon på 1,70 meter.

Klar til olieeventyret. Det var Kalundborg, der startede det danske olieeventyr, som siden også andre byer har fået deres andel i. Og i Kalundborg kan man nu så småt se raffinaderiet tage form, idet der på land arbejdes med tre store lagertanke, samtidig med at der i vandet bygges den mole, der ses herover. Den skal være cirka en kilometer lang, og opføres i elementer à 22 tons, der bygges på Asnæsværkets vestkaj, hvorfra de flådes ud til oliehavnen. Vanddybden er her 11 meter, hvilket vil sige, at tankskibe på op til 50.000 tons kan gå ind i havnen.

Hjem fra skole. Når Frede skal hjem fra skole, foregår det sådan. Han og hans forældre bebor den ene af den lillebitte ø Hjelmshoveds to gårde, og skolen ligger på den lidt større naboø – Hjortø – begge i øhavet mellem Fyn og Ærø. Sommer og vinter stager Frede sig fra ø til ø for at komme i og fra skole, og denne kunst har han mestret, siden han var seks år.



Kirkeur som hobby. I en halv snes år har Gislevs kirkeur fra 1776 stået. Men nu går det, efter at to Holbæk-borgere som hobby har givet det gamle værk en hovedreparation i selv samme teknik, som det blev bygget i for næsten 200 år siden.



Åh, det skind! Sådan behandler man de kostbare skind, der sælges på de store pelsauktioner i København (nr. 100 holdes i disse dage). Vel at mærke dog kun, når de skal forsendes. Det ser brutalt ud, men mændene ved nok alligevel, hvad de gør.



Kartoffel-sne. Nej, det er ikke en stor snedrive, der ses til venstre i billedet, men derimod „kartoffelskum", der samler sig i filtret ved Andels-Kartoffelmelsfabrikken „Midtjylland", i Brande. Det er formentlig Danmarks største filter, idet 50–60.000 liter spildvand i timen ledes ud på et inddiget, 35 tønder land stort område. Dette spildvand er giftigt, så derfor kan man ikke uden videre lade det løbe ud i åer og søer.







En checkkonto giver sikkerhed og oversigt

Det er så nemt, når De har en checkkonto: Den kan benyttes til alle løbende ind- og udbetalinger.

De har altid pengene lige ved hånden, når De har Deres checkhæfte, og behøver ikke selv at ligge inde med større kontantbeløb.

De har selv kontrol med bevægelserne på kontoen, idet en kontoudskrift udleveres til Dem, når som helst De ønsker det.

Tal med os om oprettelse af en checkkonto

ANDELS BANKEN

Banken, hvor alle fordele er Deres.

Samvirke
34. årgang
nr. 5
15. marts 1961
Udgivet af Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger
Ansvarshavende redaktør: Eggert Nielsen

VI SKAL HOLDE HVERANDRE VÅGNE

DER er tre ting, en brugsforening skal tilpasse sig, hvis den ønsker at følge med i vore dages forrygende forbrugs-forskydninger. Den skal i sit udbud af daglige forbrugsvarer kunne præstere det mest fuldkomne i opfyldelsen af kravene om praktisk pakkede varer, færdig til brug, den skal kunne byde på bekvem adgang til erhvervelse af de stadig stærkere efterspurgte kapitalvarer som køleskabe, dybfrysere, husholdningsmaskiner, fjernsyn, motorkøretøjer m. m., og den skal kunne tilpasse sig de ændrede indkøbsvaner, der er en følge af bl. a. motorisering og køleteknik, som giver sig udslag i større og færre indkøb. Afstande og hjemtransport af større indkøb spiller ikke mere nogen større rolle, og butikkens beliggenhedsproblem er et ganske andet end tidligere.

Hertil kommer den omstilling til massesalg, som er masseproduktionens logiske konsekvens.

DET var de hårde realiteter, som HBs forretningsmæssige leder, direktør Jørgen Thygesen stillede deltagerne i den europæiske kooperative konference i København (omtalt på side 12-13) overfor, da han åbnede debatten med at trække hovedlinjerne i detailhandelens fremtidsproblemer op. Vi står i alle lande overfor en mægtig omdannelsesproces i varedistribution, hvor kampen om forbrugernes gunst vil blive hård.

Spørgsmålet er ikke, om man skal „drive forretning", eller om man skal skabe tilslutning ved at agitere for en idé, andels-ideen. Man skal både – og, sagde Thygesen i sit afsluttende indlæg. Men vejen går uomgængeligt over effektiv forretningsførelse med de lavest mulige omkostninger.

Brugsforeningsbevægelsen har en glorværdig fortid, men det berettiger os ikke til at lægge os til hvile i mindet om den. Når vor effektivitet er i orden, når vi har forbrugernes fulde tillid – ja, så kan vi snakke om den kooperative idé og gøre det på et realistisk grundlag.

I SIT debat-oplæg betegnede Thygesen den revolution, der nu foregår i varefordelingen som noget i retning af fortidens industrielle revolution.

Den mekaniserede og rationaliserede *storbutik* – placeret som det enkelte led i storforetagendets kæde-organisation – er midlet, hvormed denne revolution skal gennemføres – helst storbutikker af en størrelse, som foruden til levnedsmidler og dagligvarer også giver plads for de „store varer", der indgår i den øjeblikkelige efterspørgsel.

Indenfor storbutikkernes domæne er der tre typer, som mere eller mindre afgrænsede går i forlængelse af hinanden. De to af dem er allerede godt kendte: *Supermarkedet* med alle slags fødevarer fra kolonial over frugt og grønt til viktualier og bagværk, samt *varehuset* med dets brede udbud af udvalgsvarer, kombineret med levnedsmiddelsalg og restaurationsdrift. Imellem disse to vil i de nærmeste år opstå *salgshaller,* som forbinder supermarkedet i dets nuværende form med salg af gængse varer udenfor levnedsmiddelområdet, f. eks. isenkram og køkkentøj, samt de tidligere nævnte kapitalvarer.

Brugsforeningerne bør snarest gøre sig klart, om man vil fortsætte med alene at levere medlemmerne daglige fornødenheder efter de traditionelle retningslinier, eller om man også vil tilstræbe en større andel af det mægtige salg af andre varegrupper og tjenesteydelser, der i dag trænger sig på med overbevisende kraft, men hidtil kun har udgjort beskæmmende lidt af deres omsætning. Vi kan ikke undvære det, hverken for medlemsbetjeningens eller det økonomiske resultats skyld.

NATURLIGVIS afhænger valget af storbutikkens type og størrelse i høj grad af de lokale omstændigheder. Ofte er man tvunget til at etablere sig på et bestemt sted, og så står man overfor problemet, om beliggenheden kan bære et almindeligt levnedsmiddel-supermarked eller salgshallen i den store stil.

Men er man frit stillet overfor beliggenheden, så gør man rigtigere i at tage større hensyn til trafikeringsmulighederne end beboelsesforholdene. En stor medlemskreds tiltrækkes kun ved en central beliggenhed med parkeringsbehovet løst tilfredsstillende i takt med den fremadskridende motorisering.

Det er ikke så lidt, planlæggerne af en storbutik efter Thygesens beskrivelse skal vide. Først skal man have samlet overblik over befolkningsforskydningerne, den stedlige by- eller egnsplanlægning, omlægning af trafikårerne og igangsætnings-planerne for nye boligområder. Derefter kommer den nøjere opgørelse over antal familier og antal børn, trafikårernes forløb og kapacitet, konkurrerende butikker og butikscentrer, samt mange andre ting af stor vigtighed. Alt det skal man have klarhed over ved markedsundersøgelser.

En tredie side af problemet er, om man skal lægge sin storbutik i ensom majestæt (med eventuelt omgivende småbutikker) eller i de efterhånden stærkt foretrukne butiks-centre. Begge fremgangsmåder måtte komme i betragtning på lige fod, mente Thygesen.

Men under alle omstændigheder gjaldt det om at være tidligt på færde. Brugsforeningerne vil blive forsøgt holdt ude fra de bedste placeringer, hvis de ikke sørger for at være forud for deres tid.

HUSMØDRENE i vor tid påstås ikke at være prisbevidste. Det troede Thygesen ikke på. Måske glemmer de for let, hvad den enkelte vare koster, og de køber heller ikke altid den billigste vare, men de har skam en sikker fornemmelse af, hvor de skal søge hen for at købe bedst og billigst. Det kan man se på den tilstrømning, enhver nyåbnet HB-afdeling er ude for.

Thygesen erklærede sig som tilhænger af en dynamisk prispolitik. Når han dog ikke ønskede at gå til den yderste grænse af, hvad driften kunne bære, skyldtes det hensynet til finansieringen af den kostbare, men nødvendige udvikling fremover, samt dividendens bibeholdelse længst muligt. Men for dividenden gælder det, at den ikke må lægge sig på tværs af et prisførerskab. Dividenden er jo noget af et helligt begreb for mange brugsforeningsfolk, men spørgsmålet er, om vi i al fremtid vil være i stand til at ride begge heste, både dividende og konkurrencedygtige priser. Dividenden mister sin betydning, når den kommer ned omkring $2\frac{1}{2}$–3 pct. Så hellere undvære den til fordel for nødvendig udvikling og priskonkurrence.

Thygesen betonede til slut, hvilket heldigt aktiv storforeningerne rummer med deres storindkøb og kapitalkoncentration. Alene den magt, der ligger i i visse tilfælde at kunne købe ind for et helt år ad gangen er formidabel, men naturligvis hviler der også et vældigt ansvar på foreningen, når den så-



80 DELEGEREDE FRA TI LANDE, bl. a. en enkelt fra USA, deltog i den af Hovedstadens Brugsforening arrangerede konference for internationale ledere inden for den kooperative detailhandel (nærmere omtalt side 12–13). Alle forhandlinger fandt sted med samtidig oversættelse via et hovedtelefonanlæg, som det fremgår af ovenstående oversigtsbillede.

Kontorer: Njalsgade 15 København S.
Telefon: I København Central 4015
Udenbyssamtaler: (01) Central 1625

Samvirke påtager sig intet ansvar for manuskripter, fotografier eller tegninger, der uopfordret indsendes

Samvirke

ledes overtager fabrikantens risiko. Hertil kommer fordelen af, at man kan eksperimentere på et begrænset felt og overføre alle gode resultater, tanker og ideer på helheden (erfaringernes multiplikation). Alt dette og mere er typisk for storforeningen.

DET kan ikke nytte at tale om kooperation og idé, før man har bevist nytten af det, vi gør – d.v.s. vist os i stand til at skabe en rigere hverdag for vore medlemmer, og det vil igen sige: praktiseret en forretningsmæssig tilfredsstillende effektivitet, tilpasset vor ideelle baggrund.

Vi skal ikke meget længere regne med moderne menneskers loyalitet overfor en kooperativ idé, der ikke bringer dem mindst de samme materielle fordele som effektive, private virksomheder.

Kravene til konkurrencedygtighed må gå forud for det naturlige venskabsforhold, der i forvejen består imellem alle kooperative organisationer, var Thygesens konklusion. Vi skal holde hinanden vågne i vore indbyrdes samarbejdsforhold, det gælder fællesforeningen såvel som de enkelte foreninger. Følelserne er noget overordentlig værdifuldt, men de må ikke belaste de krav, vi stiller til hverandre, for så snyder vi os selv.



Indsat herover ses HBs forretningsmæssige leder, Jørgen Thygesen, da han åbnede debatten om detailhandelens fremtidsproblemer, som kort resumeres i foranstående artikel.

KLAR BESKED om afbetalings-byrderne

98 kr. i udbetaling og De har fjernsyn i aften! står der på et prangende skilt tværs over hele udstillingsvinduet. *Måske* kan man også, hvis man ser godt efter, finde ud af størrelsen på det månedlige afdrag. Men det er ganske usandsynligt, at der skulle stå, *hvor mange* måneder, det strækker sig over. Hvad disse vilkår virkelig betyder, hvad afbetalingskunden *reelt og samlet* kommer til at betale for sin kredit – det kan han knapt nok få at vide, selv om han går indenfor og spørger direkte om det.

Når noget skjules så godt, er det sjældent værd at reklamere med. Det gælder så sandt også de afbetalingsrenter, som forlanges næsten overalt i den private handel med større forbrugsgoder.

HANDELSMINISTERIETS produktivitetsudvalg har som tidligere nævnt nylig afsluttet en undersøgelse af den danske afbetalingshandel. De tal, den fandt frem til for husholdningsmaskiner, radio og fjernsyn, betyder i virkeligheden, at afbetalingskøberen betaler en effektiv rente på 12-20 pct. pr. år (oftest 15-18).

Men tit er den virkelige rentesats endnu mere ublu – idet den „grundpris", som afbetalingsrenterne kalkuleres efter, er højere end den faktiske kontantpris.

Skønt kunderne altså i mange forretninger må betale dobbelt så meget (eller mere) for deres kredit, som en bank forlanger for at udlåne et tilsvarende beløb, er ingen jo i tvivl om, at afbetalingshandelen er i voldsom fremgang. Den nævnte undersøgelse viste, at afbetalingsgælden *i gennemsnit* udgjorde 7-800 kr. pr. husstand. Det var i 1959. Det skulle ikke undre, om tallet i dag havde passeret de 1000 kr. Fra 1955 til 59 steg det, så vidt man kan skønne, med ca. 300 kr.

FOR flere varegrupper er afbetalingssalg nu det *normale*. 3 af hver 4 motorcykler og cykler, hver anden bil, hver anden støvsuger og 4 af hver 5 fjernsynsapparater sælges på afbetaling. Hertil kommer en mængde andre varer – $^2/_3$ af møbelomsætningen f. eks. og en betydelig del af konfektionshandelen, der navnlig benytter den variant af afbetalingsformen, som kaldes kontosalg.

Desuden tages afbetalings-systemet op af flere og flere brancher, hvor det hidtil har været praktisk talt ukendt. Det sidste nye er, at en del restauranter og hoteller står på nippet til at indføre *kreditkort*, der gør det muligt for indehaverne at bo, spise og drikke som fyrster uden at have en øre på lommen. De får senere regningen fra kreditkort-instituttet.

Naturligvis er denne service ikke gratis. Kreditkortinstitutterne i andre lande plejer at beregne sig 7-10 pct. for ulejligheden, og dem skal forbrugeren selvfølgelig betale på en eller anden måde. Men han kan *afdrage* beløbet. Erfaringsmæssigt bliver hans regning derfor gerne 20-25 pct. større, end hvis han skulle betale kontant.

UDVIKLINGEN i Danmark følger på disse områder en tendens, som gør sig gældende tværs over både nationale og ideologiske grænser. I Titos Jugoslavien er det i de sidste år blevet højeste mode at købe *na otplatu* (d.v.s. på afbetaling) og i Sovjetunionen, hvor man for blot et par år siden hånede noget sådant som et kapitalistisk degenerationstegn, kan man nu købe visse varer „på lempelige vilkår".

Mange lande er adskilligt mere „fremskredne" på dette felt end Danmark. I USA *stiftede* hver familie i 1960 gennemsnitligt afbetalingsgæld til et beløb af 750 dollars (over 5000 kr.) – og *afbetalte* 650 dollars på gammel forbrugskredit. En større kreditundersøgelse, som en gruppe amerikanske forsikringsselskaber foretog, udtrykte det på den måde, at den amerikanske gennemsnitsfamilie var 3 måneder fra fallit'en.

Det internationale fællespræg gælder også de høje afbetalingsrenter. I Sverige har man nylig fastslået, at den, der køber radio eller fjernsyn på afbetaling, gennemsnitlig betaler godt og vel 30 pct.s rente pro anno.

AFBETALINGS*princippets* gode og dårlige sider kan jo diskuteres med et utal af økonomiske, moralske og andre argumenter. Men selv om man lader *dem* ligge og akcepterer afbetalingshandel som en kendsgerning, bliver *formerne* for denne handel dog et spørgsmål, man må overveje mere og mere grundigt, jo større betydning den får i den samlede omsætning.

Lederen af produktivitetsudvalgets undersøgelse, professor *Barfod*, erklærede på forespørgsel, at han ikke syntes, kredittillæggene i den private handel (altså de 15-18-20 pct.) er urimeligt høje. Herom kan man nok have en anden mening. Satserne kan jo kun forsvares, hvis man betragter op mod en halv snes procent som et rimeligt risiko- og administrationstillæg.

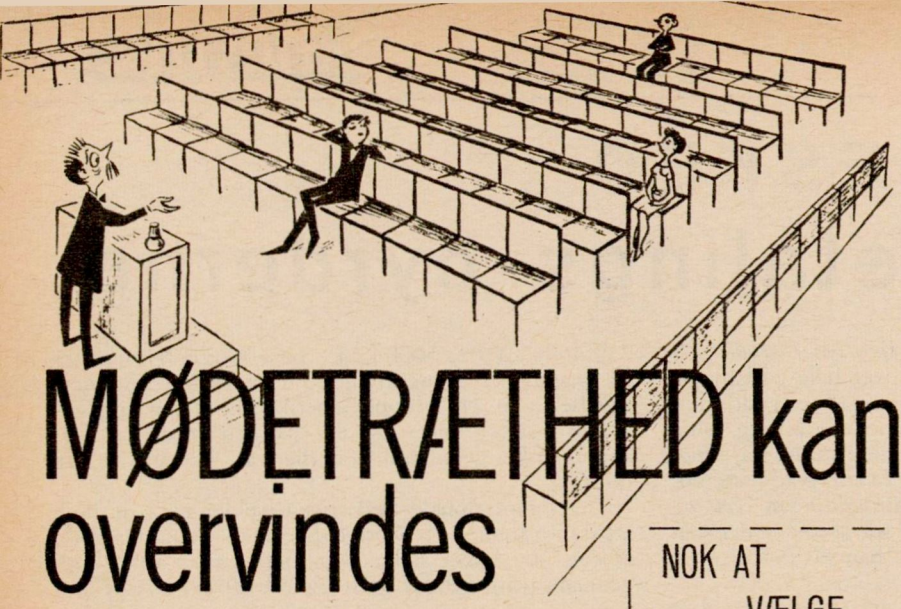
Men hvilken reel risiko er der egentlig? Af biler tages kun 2 pct. tilbage, fordi afdragene udebliver, af radio og fjernsyn 3-5 pct. Tilmed kan den tilbagetagne vare sikkert i regelen sælges igen på en måde, som holder forretningsmanden skadesløs. Forholdet er jo da også det, at man meget vel kan støde på forretningsfolk, der slet ikke er interesseret i at sælge kontant – simpelthen fordi de tjener mere på at sælge kunden en *kredit* end på at sælge ham den egentlige vare. Det antyder nu også, at afbetalingsrenterne er beregnet uhyre rigeligt.

MEN *hvis* kredit-tillægget er rimeligt, hvorfor skal det da skjules så omhyggeligt, som det oftest bliver? Klar besked om varen er et gammelt forbrugerkrav. Det må også gælde, når varen tildels består i en kreditydelse. Giv køberen mulighed for selv at tage stilling til, om den reelle afbetalings-rente er rimelig eller ej. Det kan han ikke, hvis annoncen eller en anden reklame kun angiver udbetaling og muligvis størrelsen af det enkelte afdrag. Og selv om han i forretningen kan spørge sig frem til, at „grundprisen" er 2795, kontantprisen 2365 og afbetalingsprisen 98 kr. straks plus 98 kr. om måneden i 31 måneder – hvem kan så i farten regne ud, hvad det bliver i effektiv rente?

Ja, *sælgeren* og de, der finansierer ham, ved det naturligvis. Vær sikker på det. Ville det være for meget, hvis man pålagde dem en pligt til at delagtiggøre køberen i denne viden? Vi synes det ikke.

DER eksisterer en afbetalingslov. Hvad skulle der være i vejen for heri at knæsætte den regel, at en reklame for en afbetalingsvare, såfremt den indeholder en prisangivelse, skal oplyse *totalprisen*. Og hvilke legitime interesser ville man gå for nær, hvis loven også krævede, at slutsedler og kontrakter klart angav, hvor meget kredit-tillægget betød i reel, effektiv rente pro anno beregnet ud fra kontantprisen?

Noget stort besvær for sælgeren kunne det ikke medføre, for han har naturligvis under kalkulationen haft disse tal klart og præcist for sig. Lad os da få dem frem i lyset.



MØDETRÆTHED kan overvindes

MEN DET KRÆVER NYE MØDEFORMER

Man fremmer sjældent noget foreningsformål ved at kede deltagerne i et møde . . .

De fleste arrangører af møder, generalforsamlinger og andre forenings-sammenkomster vil jo nok betragte dette som en selvfølge. Men mon ikke adskillige menige mødedeltagere bifalder gentagelsen af denne evige sandhed? *Bent Pihl* har i alt fald taget den med i en kvik bog, *Moderne Møder,* som han har udarbejdet for Arbejdernes Oplysningsforbund.

Problemet optager for tiden al folkelig oplysningsvirksomhed, benævnt snart som mødetræthed, snart foreningskrise og snart noget tredje. Også indenfor brugsforeningsbevægelsen mærker man jo denne tendens – og søger nye veje for at overvinde den, som nævnt i en ledende artikel i Samvirke nr. 2.

En mødevirksomhed, hævder Bent Pihl, behøver ikke at frygte for at blive udkonkurreret af fjernsynet eller anden mekanisk underholdning eller oplysning, såfremt den er i stand til at opfylde deltagernes *behov* – f. eks. behovet for viden, kontakt med andre, afveksling og aktiv, selvstændig indsats. Det er dette og ikke anvendelsen af papnæser og tom underholdning, der er afgørende. Et nok så perfekt arrangement nytter ikke, hvis mødets virkelige indhold er for tyndt, men lige så rigtigt er det, at selv den mest vitaminrige mad kræver en passende servering, for at folk ikke skal tabe appetitten på forhånd.

Det forudsætter nye mødeformer, og et fælles træk ved dem alle er, at de *kræver* mere – i regelen af både arrangører og deltagere – end det traditionelle møde, hvor et eller et par timelange foredrag udfylder det meste af programmet.

Vi har her på siden samlet et udpluk af de muligheder for en fornyelse og forbedring af mødeformerne, Bent Pihl peger på. Det er naturligvis ikke brugsanvisninger til mekanisk efterfølgelse, og heller ikke nogen udtømmende liste – snarere en række eksempler, der forhåbentlig kan tjene til inspiration hist og her. Hvordan det enkelte møde skal tilrettelægges, må nøje overvejes og afgøres ud fra dets forventede størrelse og hele karakter. Men adskillige erfaringer har vist, at med den rigtige form og det rigtige indhold er *mødet* stadig i stand til at udfylde sin vigtige funktion i den demokratiske foreningsvirksomhed.

NOK AT VÆLGE IMELLEM

Der er alt for stor fare for, at „det levende ord" mister livet undervejs, mener Bent Pihl i sin bedømmelse af det traditionelle foredragsmøde, som han kun anser berettiget i specielle tilfælde. I stedet foreslår han (for møder på en snes deltagere og derover) følgende mødeformer, som atter kan kombineres og varieres:

Gruppearbejde. Efter en kort indledning (ca. ½ time) deler man forsamlingen op i grupper på 5-15, som i et andet lokale skal drøfte nogle spørgsmål, indlederen har formuleret (forskellige for hver gruppe). Efter ½-1 times gruppearbejde mødes hele forsamlingen igen, og en ordfører for hver gruppe redegør for det resultat, den er kommet til – eventuelt suppleret med et par nærgående spørgsmål til indlederen. Indlederen svarer, og når alle gruppernes arbejde er gennemgået, kan man give ordet frit til samtlige tilstedeværende. En mødeform hyppigt anvendt indenfor andelsbevægelsen.

Summemødet kræver kun ét lokale, men til gengæld er det en forudsætning, at der ikke er faste stole og borde. Indlederen starter med et kort indlæg (f. eks. 20 min.). Han deler derpå deltagerne op i grupper på 4-5, der samler sig om hver sit bord og tager fat på det problem, indlederen har forelagt hver enkelt gruppe. I så små kredse tør alle give deres besyv med. Når de er færdige, genoptages drøftelsen som fællesmøde, idet en talsmand for hver gruppe redegør for dens mening – ganske kort, uhøjtideligt og i samtaleform.

Lyttegruppe er en variant af summemødet. Her inddeles forsamlingen allerede ved mødets start i smågrupper, der hver har som opgave at lægge særlig mærke til et specielt område af indledningen. Denne kan være et kort foredrag, en film eller andet, og den enkelte gruppe skal f.eks. følge en bestemt person i filmen eller tage stilling til, hvad der siges om et bestemt problem.

Man kan også lade hver enkelt gruppe vurdere det hele ud fra en bestemt synsvinkel – således at man f. eks. lader en gruppe argumentere som brugsforeningsfolk, en anden ud fra et købmandssynspunkt, en tredje prøver at anlægge butikspersonalets synspunkter og en fjerde husmoderens o.s.v.

Ønskegrupper. Opdelingen i smågrupper kan desuden anvendes på den måde, at man straks ved mødets begyndelse giver hver gruppe den opgave at udtrykke et ønske om, hvad man gerne vil have, at indlederen eller indlederne skal behandle. Der må naturligvis være en vis begrænsning, så ønskerne holdes indenfor en given ramme (skatte-politik, brugsforeningsproblemer og lign.), men ved at forsamlingen selv får lov at pege på de punkter indenfor hovedemnet, man er særlig interesseret i, skabes der hos deltagerne en følelse af, at det er *deres* program, der behandles og ikke en indleders eller foreningsformands kæphest.

Gruppens spørgsmål og ønsker skal helst være formuleret så præcist og indlederens svar være så kortfattede, at der bliver tid til en 2. omgang, hvor hver gruppe drøfter, om den har fået sit ønske ordentligt opfyldt og giver indlederen chance for et supplement til det første svar.

Samtalemødet forudsætter to indledere med hver sin mening om emnet. De skiftes til at tale (højst 5 minutter ad gangen), så man får indtryk af en virkelig samtale. Det giver langt mere afveksling (og som regel en mere saglig behandling) end to enetaler, og formen får lettere tilhørerne til at engagere sig i problemet. Efter samtalen går man over til almindelig debat.

Interview-mødet er en form, de fleste kender fra radio og fjernsyn. Den består simpelthen i, at indlederen *udspørges* i stedet for at holde foredrag.

Paneldiskussionen (også kaldet en rundbordssamtale) er også ret velkendt. Her lader man som bekendt 3-5 indledere med hver sit syn på emnet få ordet skiftevis. Faren er, at formen bliver for højtidelig, så den udarter til en gentagelse af den traditionelle vælgermødeform, hvor 4-5 mand efter tur *holder tale.* Det er ikke meningen. Forhandlingen skal nærme sig så meget som muligt til en fri samtale.

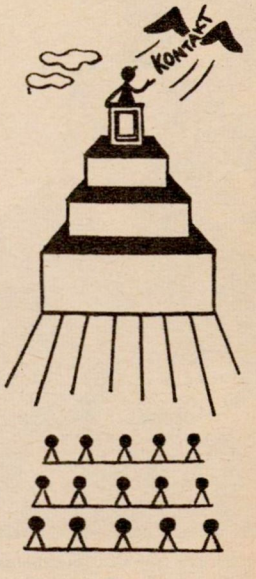
Sagsbehandling, situationsspil og ekstemporalspil er mødeformer, hvor man opstiller et tænkt (eller virkeligt) problem og giver en række mødedeltagere hver sin rolle i denne konflikt. Når de har „spillet" situationen igennem, drøfter hele forsamlingen det opnåede resultat. Fordelen er, at man kan tage problemer lige ud fra virkeligheden og anskueliggøre dem på en måde, så sagen ses fra flere sider. Overfor „færdigsyede" meninger er metoden som regel mere effektiv end foredrag.

VÆK MED TALERSTOLEN

Selve *mødelokalets* indretning er af større betydning, end mange arrangører regner med. Stole i lige rækker, hævder Bent Pihl, imødekommer ikke behovet for aktivisering og kontakt med andre, og en talerstol virker for mange som en slags ophøjet skafot, der snarere skaber afstand mellem taler og tilhører end egentlig kontakt.

– Prøv at afskaffe talerstolen og lad indlederen sætte sig ved et bord så nær deltagerne som muligt.

– En placering af tilhørerpladserne omkring indlederens plads, som





de er enige...

Mor siger: „Hvor er det dejligt med strømper, der ikke skal stoppes evigt og altid. De her holder til børneslid!"

Sønnen siger: „Det er ikke fordi, jeg ta'r mig af tøj – men det gør nu ikke noget, hvis det er lidt smart, altså."

– Og datteren: „Ih, hvor er de altså moderne og helt rigtige – vi går næsten allesammen med dem i skolen."

Trekvartlange børnestrømper i den fineste kvalitet – Corner-crepenylon, dessin 3/1080, i moderne farver og mønstre – til den rigtige pris. Fås i alle str. Str. 6 koster 5.50

Vi mødes i BRUGSEN - og får del i dividenden

den der er vist herunder, gør afstanden endnu mindre. Diskussionen kan nu føres i samtaleform.

– Helst skal deltagerne placeres ved borde. Derved får man mulighed for at notere ned, og man føler sig desuden bedst tilpas og langt friere ved et bord.

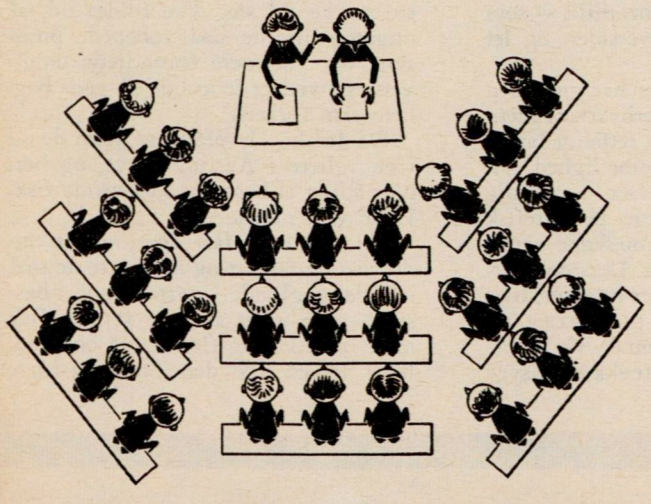
– Det ideelle må være, at alle kan se alle. Det styrker opmærksomheden, når man kan se den diskussionsdeltager, som har ordet, og det er en almindelig erfaring, at en mødedeltager ikke diskuterer med deltagere, han ikke kan se. Undgå derfor placering om et langt bord. Her kikker alle op mod indlederen og kan kun se nakken af sidemanden.

– Lokalet må hellere være lidt for lille end for stort. 100 mennesker i en sal til 500 er en fiasko, men 50 mennesker i en sal til 40 er dundrende sukces.

– Bliver lokalet ikke fyldt helt, så forsøg at få folk frem i lokalet. Lykkes det ikke, må indlederen flytte hen til deltagerne.

– Udsmyk lokalet med blomster, plakater og billeder fra foreningens virksomhed.

– Anskaf eller lån en båndoptager, så der er musik, når folk kommer.



ØRET BLIVER HURTIGT TRÆT

Øjet kan holde opmærksomheden samlet i 12 minutter.

Øret i 6 minutter.

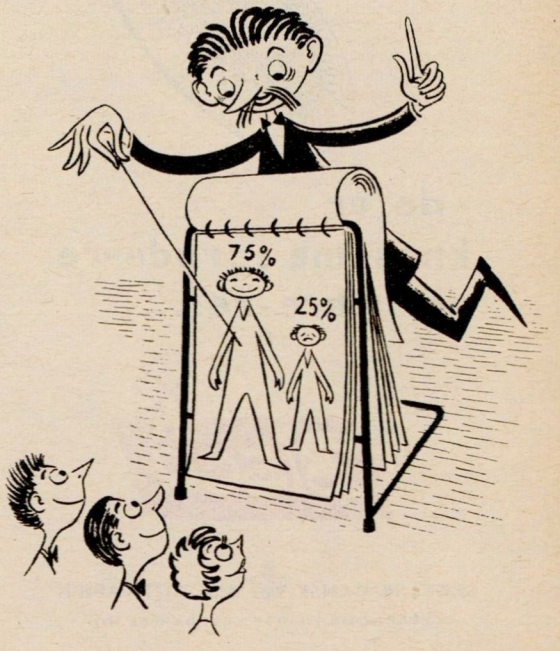
Følesansen i 2 minutter.

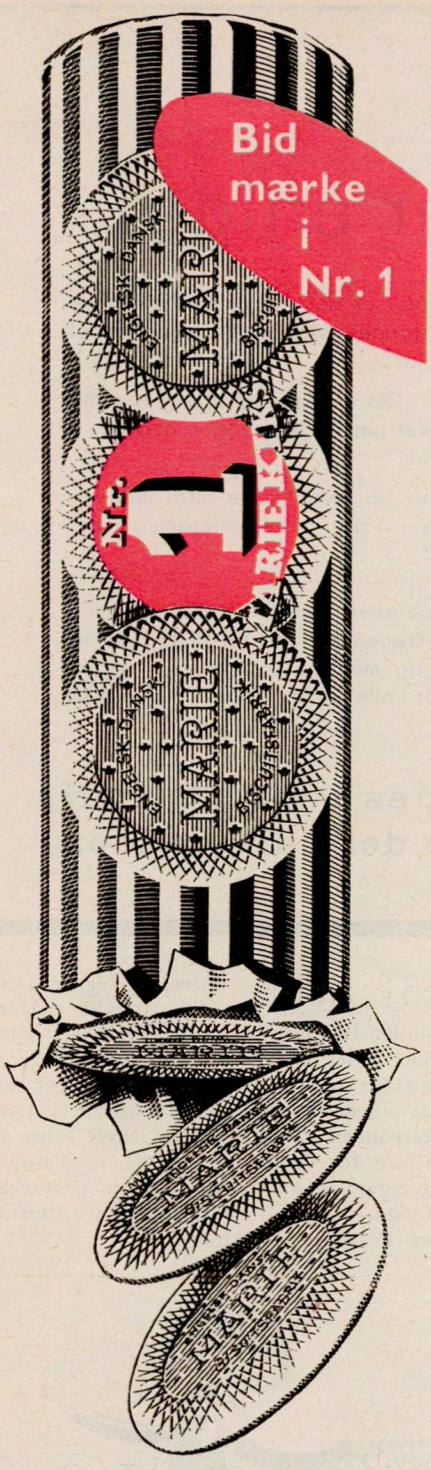
Lugte- og smagssansen i ½ minut.

Det vil altså sige, bemærker Bent Pihl, at har man siddet og hørt på en enetale og koncentreret sig om dette i 6 minutter, begynder opmærksomheden at svækkes. Tilhøreren husker da kun det, der har gjort særligt indtryk eller har været gentaget særlig ofte. Man må derfor skabe *variation* – f. eks. ved at man skiftevis henvender sig til deltagernes hørelse og syn. Tilmed er ca. 85 pct. af menneskene visuelt indstillet – d.v.s. de forstår bedre et problem, når de ser det illustreret.

Derfor kan den gode, gamle tavle være en vældig hjælp, men desuden er der nu en mængde mere moderne hjælpemidler til rådighed: flonelstavler, hvor man smækker de færdiglavede illustrationer op, efterhånden som der er brug for dem, lysbilled-apparater, som straks forstørrer op på et lærred, hvad taleren skriver og tegner o.s.v.

Ikke mindst en formands-beretning eller en kasserers gennemgang af regnskabet kan vinde kolossalt i letfattelighed, hvis talen er baseret på, at så meget som muligt udtrykkes ved hjælp af illustrationer.





- de er knaseme sprøde-re og lækre-re.....

Bisca

ENGELSK-DANSK BISCUITS FABRIK
LEVERANDØR TIL DET KGL. DANSKE HOF



Selv om en fisk svømmer 20–30 centimeter under vandet, skal den styrtdykkende isfugl nok gribe den præcist midt om livet.

UDLÆRT fra

En af klodens eleganteste fiskere er isfuglen. Eller man må snarere sige er *nogle* isfugle. Der findes nemlig verden over op mod en snes forskellige slags isfugle, og ikke alle er glade for vandet. Men det er den danske isfugl og ligeledes dens amerikanske fætter, som vi i disse billeder overrasker ved frokostbordet.

Isfuglen er temmelig almindelig i Danmark, men den er absolut ikke ynder af selskab og da navnlig ikke af menneskenes, så trods alt er det nok de færreste, der nogensinde har set den lille, farvestrålende svend ude i naturen.

Det er for øvrigt helt tosset at bruge navnet isfuglen. Er der noget, isfuglen ikke kan lide, er det netop *is*. Når frosten binder de små vandløb, smækkes nemlig dermed fuglens spisekammerdør i, og den må søge sydpå. Hvorfor kalder man den da sådan? En forvanskning af det tyske ord *„eisen"*, der betyder *jern* (tilsvarende „isenkræmmer"). Navnet er med andre ord udledt af, at fuglen er metallisk – som blankpoleret stål på oversiden og let rusten på undersiden.

Dens evne som fisker har gjort den mindre vellidt blandt erhvervets menneskelige udøvere, men retteligt burde vreden ændres til dyb ærbødighed. Videnskabelige undersøgelser har nemlig godtgjort, at det er meget få nyttefisk (d. v. s. fisk, som menneskene sætter pris på), isfuglen spiser. Derimod fortærer den store mængder insekter, hvis larver gør stor skade på fiskeæg og fiskeyngel. Hertil kommer så, at isfuglen blandt fisk foretrækker de syge og langsomtsvømmende, def tyer op til overfladen, hvilket vil sige, at isfuglen ikke er nogen simpel fiskerøver, men et værdifuldt medlem af naturens sundhedspoliti.

Denne sidste iagttagelse er gjort af blandt andet den amerikanske ornitolog og dyrefotograf *G. Donald Austing*, der har optaget billederne til denne artikel. Samtidig har han foretaget et sjovt eksperiment:

Han lod et kuld isfugle-unger udruge kunstigt og fodrede selv de små skabninger op. De var ikke kønne at se på fra fødslen, og værre blev det, da de efter nogle dages forløb begyndte at få fjer. Disse kunne nemlig det første stykke tid slet ikke foldes ud, så ungerne lignede små, tobenede pindsvin, der ydermere forundrede omgivelserne ved at løbe lige så godt baglæns som forlæns!

Da de blev flyvefærdige, kom de ud i en voliere i Austings have, og heri blev stillet et bassin med levende fisk. Hvad ville nu ske?

Uden at have fået den mindste undervisning fra far og mor satte de små isfugle omgående i styrtdyk ned i bassinet, greb uden at styre fejl en fisk midt om livet og fløj op på en gren, hvor fisken fik den blandt isfugle



På vej op af vandet med fisken i det kraftige næb (tv.), hvorefter turen går op i et træ (nederst) for her i fred og ro at fortære byttet.

fødslen *

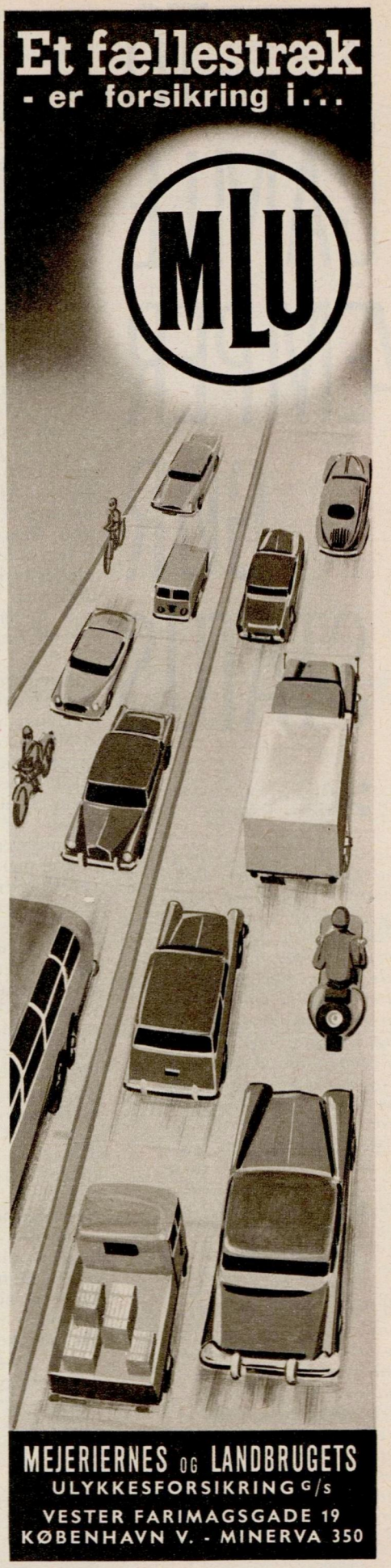
gængse behandling, idet den manøvreredes rundt, så fuglen fik fat i halen; fiskens hoved blev derefter dasket eftertrykkeligt imod grenen nogle gange, hvorpå den således beroligede fisk blev slugt med hovedet først.

Isfuglen er med andre ord udlært fra fødslen.

Den isfugl, hvis ry er nået videst om, stammer fra Australien. Det er den såkaldte latterfugl, der udelukkende holder til på landjorden. Det er dens spotske latter, der har gjort den så berømt, og en overgang fandt man ud af, at kookakurra'en (som den kaldes mest i Australien) måtte betragtes som en støjplage og udryddes. Næppe var man begyndt, før slangeplagen tog voldsomt til, og endnu engang blev menneskene belært om, at man ikke ustraffet bringer uorden i naturens balance.

Slangernes store fjende, kookakurra'en er nu fredet. Ja, ikke alene det – den er kommet på australske frimærker.





TO GAMLE KÆMPER GØR STATUS

Det er typisk for Albin Johansson, den svenske fællesforenings nu afgåede førstedirektør og banebryderen frem for alle for moderne svensk kooperation, at han selv på sin 75 års fødselsdag, efter lange rejser over hele kloden i embeds medfør, stadig har bisselæder i skoene. På den store runde højtidsdag sad han ikke hjemme hos sig selv i Stockholm og tog mod deputationer og ovationer, samt blomster, gaver og telegrammer i dyngevis, men jeg fandt ham i toget fra København til det sydlige Jylland, hvor han i selskab med sin gode ven og værkfælle gennem så mange år, FDBs tidligere førstedirektør Frederik Nielsen, havde et hverv at røgte. Den gunstige lejlighed til et dobbelt-interview med de to pionerer måtte gribes, og mens toget rullede hen over Sjælland, og senere på færgeturen over Storebælt, blev det til en samtale om nyt og gammelt indenfor brugsforeningsbevægelsen, set med de to erfarne pionerers øjne.

DEN FØRSTE anledning meldte sig af sig selv straks efter udkørslen fra København, da toget ved Glostrup passerede tæt forbi det store byggeri, som i løbet af et par år skal blive til FDBs nye domicil, afløseren af det hidtidige hovedsæde på Islands Brygge. Den store lagerhal, svarende til de andre storafdelinger ved Odense, Vordingborg og Aarhus er allerede langt fremskredet.

– Ja, det er absolut den rigtige løsning, som her er tilstræbt med opførelsen af de store centrallagre, fordelt på strategisk fordelagtige steder ud over landet, siger Albin Johansson. Storforenings-dannelserne kommer i anden række, når centrallagrene faktisk opfylder en hel del af stordriftsfordelene. I vor tid kan vi ikke undgå centralisering til en vis grad, men der må være en vis balance mellem centralisering og decentralisering. Mange lader sig imponere af, at noget bare er stort. Man kan ikke generelt sige, at det store er det bedste, eller det lille er bedst. *Effektiviteten er det afgørende,* og den kan lige så godt og enkelt praktiseres i samarbejde mellem de store og små led i kæden.

Der er to systemer, som kan anvendes indenfor den kooperative vareomsætning.

Man kan organisere storforeninger efter kædefirmaernes mønster, således at en række lokale virksomheder er underlagt en central ledelse. I så fald er det altså den i oplandsbyen placerede central, som udøver myndigheden over de lokale fordelingsenheder. En ordning, som passer fortræffeligt for store, private mangefilial-foretagender.

Vi kan imidlertid løse fordelingen mere effektivt, hvis centralen i sin egenskab af fælles indkøbscenter står under kontrol af dem, som skal udnytte den. Hver butik får da i sin tjeneste fællesforeningens hele indkøbsorganisation. Kontrollen med virksomheden sker da nedefra, altså fra medlemskredsen og opefter. På hvert enkelt sted har den lokale forbruger da – i overensstemmelse med Rochdale-principperne – det direkte ansvar for virksomheden.

Indenfor en storforening får butikkerne alle varer fra foreningens central og har ingen ret til at købe varer fra nogen anden leverandør. Samme system lader sig anvende, når butikkerne – foreningerne – benytter et fælles lager.

Foreninger med filialer har så sandelig også deres indre opgør og tilpasningsvanskeligheder.

FREDERIK NIELSEN får nu ordet om et andet nærbeslægtet spørgsmål, nemlig om brugsforeningsbevægelsen skal stille sig tilfreds med bare at være et slags erhvervslivets politi, hvis opgave er at holde konkurrencen i live, sikre et rimeligt prisniveau, holde truster og karteller i skak etc., eller om der påhviler den en meget større opgave i form af at udvikle rigere menneskeforståelse og samfundsbevidsthed hos sine tilhængere. Nytter det noget med en appel til det menneskelige?

– I den retning er tidens udvikling os ikke gunstig, siger han, fordi den medfører, at der bliver stadig længere afstand mellem det enkelte medlem og de styrende. Da jeg for mere end 60 år siden var i lære på FDBs nyoprettede, beskedne kontor i Odense, var kontakten med brugsforeningernes valgte folk meget nærmere end nuomstunder.

Selv blandt ledende FDB-folk var der både landmænd og friskolelærere. Men deres faglige mangler opvejedes af, at de sammen med de lige så mangelfuldt uddannede uddelere delte den overbevisning, at de *i fællesskab* kunne udrette noget stort, og denne sikre tro skyldtes i første linje FDBs stifter, den lille mand med den svage stemme, men med det store udsyn Severin Jørgensen, for hvem de menneskelige perspektiver i bevægelsen stod klart og tydeligt. Der var sikker overbevisning og varmt sammenhold langt ind i de menige medlemmers rækker.

Sådan var det i de første 10 år. Men i takt med de stadigt voksende opgaver måtte bevægelsen knytte en stadig voksende stab af højt uddannede fagfolk til sig, og den folkevalgte „indkøber" i brugsforeningerne måtte erstattes med den moderne uddannede uddeler. Specialisterne er helt igennem på deres plads, men det kan ikke undgås, at afstanden til medlemmerne bliver længere og længere. Dog det menneskelige perspektiv må ikke tabes af syne af den grund. Vor erhvervspolitiske indsats er uundværlig, men ved siden heraf gælder det om ikke at glemme, hvorledes samhørigheden med medlemmerne ude i foreningerne skal opretholdes

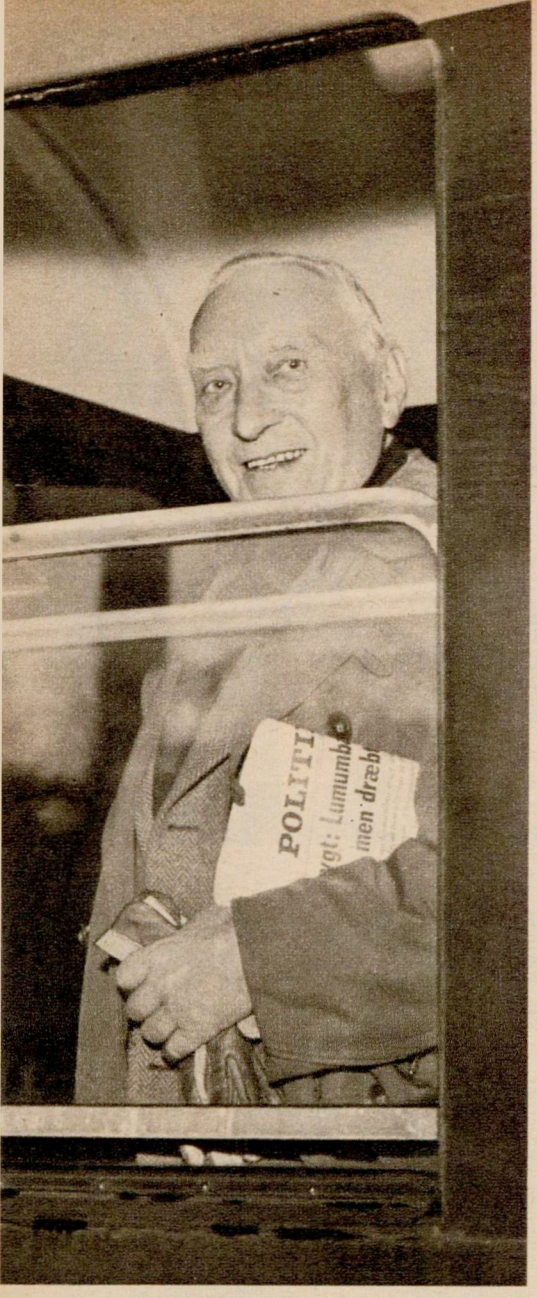


ALBIN JOHANSSON FEJRER 75-ÅRSDAGEN

– jo flere specialister eller højt uddannede fagfolk, der ansættes, des mere nødvendigt bliver det a knytte den levende forbindelse.

SPECIALISTER i sig selv siger *Albin Johansson* hertil, for andrer ikke bevægelsens karakter Laver vi en fabrik, er det klart, a den må ledes af kyndige fagfolk Men resultatet må undergives med lemmernes kontrol, så de kan bedømme det objektivt. Naturligvi helst ikke på den måde, at de gå andre steder hen, når de er utilfredse. Men vi må træne tillidsmændene i at være på vagt, så d hurtigt er klar over, om noget e godt eller dårligt, og er ansvarsbevidste nok til at gribe ind, hvi noget trænger til at rettes, måsk helt reformeres. De må ikke vig uden om disse forpligtelser af autoritetsfrygt.

Samtalen drejer ind på, hvad de



REJSE TIL JYLLAND MED FREDERIK NIELSEN

for forbrugerbevægelsen har været de store mærkesager gennem årene: Kampen mod kreditten, kampen mod prisaftaler og truster m. m. Begge de adspurgte er enige om, at der ikke så tydeligt som tidligere tegner sig nye kampopgaver, medmindre sammenholdet om rationaliseringsslaget skal betragtes som en sådan.

– Men vi er da heller ikke nær færdige med vore gamle mærkesager her i Danmark, siger *Frederik Nielsen*. For afskaffelsen af kredittens vedkommende må vi jo skamme os over, at vi figurerer så dårligt i forhold til Sverige og Finland. Der findes en mærkelig stædighed i fastholdelsen af kreditten her i landet, det har sin rod dybt og langt tilbage. Jeg kan huske, at jeg engang på et kredsmøde stod op og talte skarpt mod kreditten, og så kom kredsens repræsentant straks efter på talerstolen og sagde: „Det skal I ikke bryde jer om."

Så negativ er holdningen ikke mere, men man kommer ikke udenom, at uddeleren er interesseret i omsætningen, og derfor måske er lidt tilbøjelig til at se gennem fingre med kreditten. Forhåbentlig vil overgangen til selvbetjenings-butikker kvæle kredituvæsenet.

For monopolbekæmpelsens vedkommende er vi måske ikke spændt så hårdt for i vore forpligtelser, efter at det statslige monopoltilsyn er kommet til. Men det skal nu ikke være glemt, at vi med held har taget affære på adskillige felter, hvor monopolisering truede. I sin tid forbød man f. eks. indførsel af høstbindegarn, hvilket straks var signalet til, at de fem bestående fabrikker sluttede sig sammen om markedsdeling og prisaftaler. Udenfor det nyoprettede kartel stod FDBs (forbrugernes) fabrik, og dermed var den egentlige udnyttelse af importforbudet umuliggjort. Havregrynsmonopolet slog vi også i stykker. Jeg tror, at alene faren for indgreb fra vor side kan medvirke til at afværge monopolisering.

MONOPOLTILSYNET er kun et surrogat ved siden af en aktiv forbrugerbevægelse, siger *Albin Johansson*. Forskellen mellem det statslige monopoltilsyn og vor virksomhed er, at vi med selvstændig oprettelse af egne foretagender selv overtager ansvaret for bedømmelsen af monopolets farlighed og tvinger den hensygnende konkurrence i gang, mens kontrol fra monopoltilsynet helt er beroende på embedsmændenes omdømme.

De har jo intet økonomisk ansvar som baggrund for deres konklusioner.

Da vi i Sverige oprettede glødelampefabrikken Luma var monopolprisen 130 øre pr. pære, mens vi var overbevist om at kunne sælge til 85 øre.

Hvis en embedsmand skulle have skønnet i dette anliggende, ville han sikkert have fastslået 110 øre som passende. Han har nemlig ikke anden udvej end at spørge de sagkyndige og trække fra og lægge til, indtil han mener at være kommet til et passende resultat. Men det er dog kun et kropromis. Vi *beviste*, at vi kunne sælge til 85 øre.

På den anden side skal vi være klippefast overbevist om vore kalkulationer, for viser det sig, at vor produktion bliver dyrere end monopolets, har vi blot skaffet det et påskud til at forhøje priserne. Vi skal også være sikre på at have kræfter til at stå imod en dumping-kampagne, som KF f. eks. kom ud for, da vi solgte margarine til 2,35 kr. pr. kg imod den gældende monopolpris på 2,70. Kartellet sænkede prisen først til 2,60, og derfra fulgte de K.F.s sukcessive prissænkninger ned til 1,50.

Da vi senere reducerede til 1,40, foretog kartellet en drastisk sænkning helt ned til 1,10, mens vi ikke mente at kunne forsvare at gå længere end til 1,40. Men forbrugerne bevidnede deres sympati, vort salg holdt, og kartellet måtte opgive sin dumping. En måned efter øgede de prisen til det dobbelte, nemlig 2,20.

At mærke vore medlemmer trofast slutte kreds i en så penibel situation er noget, der gør godt.

HERFRA drejede samtalen over på de kooperative virksomheders forhold til statsmagten.

– Behøver det næsten at siges, siger Albin Johansson, at statens formål og forbrugernes formål er to vidt forskellige ting? Vi har dagligt for øje eksemplerne fra jerntæppelandene, som nok kan vise imponerende resultater på visse områder, men på bekostning af den almindelige levestandard – alt det, som skulle komme den jævne befolkning til gode. Når et erhvervsområde nationaliseres, har man fordelen af, at anstrengelserne kan koncentreres om visse iøjnefaldende reformer, men man må også tænke på farerne herved. I samme øjeblik forsvinder konkurrencemulighederne, og alt beror på de få mænd, som i de ledende stillinger har alle afgørelser i deres hænder.

Et dårligt økonomisk resultat medfører blot, at man fordeler smerterne på forbrugerne. Man har heller ingen garanti for, om der stræbes efter politiske mål eller efter dækning af forbrugernes behov.

I modsætning hertil garanterer den kooperative løsning den økonomiske frihed og fastholdelsen af konkurrencen. En kooperativ ledelse er direkte ansvarlig for sine dispositioner og kan ikke camouflere kostbare fejltagelser. Og da brugsforeningsbevægelsen er en sammenslutning af forbrugere, kan det kun være deres interesser, der tilstræbes.

DE store åbne markeder er Albin Johansson en ubetinget tilhænger af og derfor også forventningsfuld overfor de store samlede muligheder, som syvstatsmarkedet giver den nordiske forbrugerbevægelse, selv om han beklager, at de nordiske lande ikke selv viste initiativ til at slutte sig meget tættere sammen, før EFTA-planen nødvendiggjorde samling.

– Men hvad der er sket, er da bedre end de tidligere spærrende grænser, og det gælder nu om at udnytte den økonomiske frihed bedst muligt. Vi er nu inde i en nordisk kooperativ planlægning, som har store chancer for at rationalisere produktion og fordeling, udnytte vore fabrikkers kapacitet og spare omkostninger ved serieproduktion. Men på adskillige områder som f. eks. chokolade og margarine tror jeg nu slet ikke, at der ligger så store fordele i produktionssamarbejdet. Her er det råvarerne, det gælder, deres hjemtagning i store ladninger, deres lagring, behandling og forædling, så de bedst og billigst gøres tjenlige til den endelige proces. Om denne så foregår på flere forskellige steder er ikke så vigtigt. Det fulde herredømme over råvarerne er det vigtigste.

OG så tilsidst øjeblikkets højaktuelle emne: Hjælpen til udviklingslandene og den betydning, andelsbevægelsen vil kunne få for deres fremtid. Herom siger *Albin Johansson:* Det er klart, at det ikke kan nytte, som amerikanerne har gjort det, at stille store foræringer til deres rådighed. Hvad vi skal gøre, er at hjælpe dem til at få mere ud af deres egne naturlige produktionsmuligheder, og det vil fremfor alt sige landbruget. På to områder kan vi gøre en indsats i deres industrialisering. Dels ved at hjælpe dem til at producere driftsmidler til landbruget: kemikalier, maskiner, byggematerialer og den slags, dels ved at skaffe dem afløb for deres afgrøder ved behandlings- og forædlingsindustrier af forskellige slags. Imellem disse to poler ligger der et erhvervsområde, hvor andelsbevægelsen ganske naturligt vil udvikle sig, fordi der simpelthen ikke er nogen anden organisationsform, der kan gøre det.

Samtidig synes jeg, at vi passende kan skamme os over, at vi hindrer dem i at vinde indpas på vore markeder ved vore høje toldsatser.

EGGERT NIELSEN





Herover får konference-deltagerne forklaret arbejdsgangen i HBs store, nye centrallager for kolonialvarer. Til højre herfor er man på besøg i en HB-afdeling, hvor der som noget helt nyt er indrettet en afdeling med kosmetiske artikler.

Kampen om forbrugerne vil blive skærpet

Europæiske storbrugsforeninger drøfter vitale problemer på en konference i København.





▲ **Det er naturligvis englændere, der ved køledisken er kommet i diskussion om bacon. Hvordan pakkes den? Hvor længe kan den holde sig sådan? Hvad er kiloprisen? Alt dette og meget mere vil englænderne vide. Til venstre falder to franskmænd i forundring – ikke over, at HB sælger vin, men over de priser, der tages i Danmark. Her må da være forbrugerproblemer at varetage, mener de . . .**

KAMPEN om forbrugernes gunst bliver hård i fremtiden! Hvad skal brugsforeningsbevægelsen gøre for at bevare sin position i denne kamp?

Dette spørgsmål blev i tre dage vendt og drejet på en konference, som stor-brugsforeningerne i ni europæiske lande har holdt i København, og som HB – Hovedstadens Brugsforening – med stor dygtighed forestod det praktiske arrangement af.

På arrangørernes vegne blev de cirka 80 deltagere budt velkommen til København af direktør *Kaj Nielsen,* HB, hvorefter det gik slag i slag. Således talte direktør *Jørgen Thygesen,* HB, om grundlæggende problemer i dagligvare-handelen (et foredrag, som vi kommer nærmere ind på i den ledende artikel side 4-5). Direktør *Aage Ellemann,* HB, talte om den seneste udvik-



Direktør Kaj Nielsen, HB, byder øverst konferencens mange deltagere velkommen til København, og herunder fyrer direktør Carl Albert Anderson op under de træge og konservative!

ling i butiksplanlægning, direktør *K. Kargaard,* HB, om butiksinspektørens arbejdsopgaver og hr. *Karl-Axel Linderoth,* Sverige, om udvælgelse og træning af butiksledere. Videre drøftede man emner som vareudvalgs-politik og de forskellige varers omsætningshastighed, ligesom konferencens deltagere havde lejlighed til at gøre studier i marken i form af besøg i HBs forskellige virksomheder, i Magasin Anva og – for at se, hvordan andre løser butiksproblemerne – i Irma-butikker.

Det var foredrag, holdt *af* specialister *for* specialister! Men der blev hele tiden sørget for, at jordforbindelsen var i orden gennem konstant understregning af, at i alt, hvad den kooperative bevægelse foretager sig, er kun én dom gyldig: forbrugernes!

Der blev også gang på gang rusket op i de mere trægt tænkende – blandt andet af formanden for ICAs (det internationale Andelsforbunds) detailhandels-udvalg, direktør *Carl Albert Anderson,* Stockholm, der blandt andet ironiserede over svenske butiksfolks konservatisme. De er vokset op i den gamle udstillingsbutik – sagde han – hvor varerne skal være stablet op i dekorative udstillinger. Man laver det så stilfuldt, at når kunderne vil købe, får de skam ikke lov at tage noget i udstillingen. Den må endelig ikke ødelægges – der bliver i stedet hentet andre varer ude i lageret!

Vi er på vej til at slå disse konservative butiksfolk ihjel, tordnede Carl Albert Anderson, men der er lang vej endnu! Og han forklarede, at baggrunden for hans tordentale er den enkle, at denne konservatisme fordyrer varerne, mens det i dag gælder om at gøre detailomsætningen så billig som muligt.

I et andet indlæg advarede *Carl Albert Anderson* mod, at man i fællesforeningerne kuler penge ned – de skal i stedet ud og gøre gavn.

Og han illustrerede denne sin opfattelse ved at fortælle, hvordan han dagen før havde siddet til møde i det svenske Kooperative Förbundet og været med til at bevilge 1,8 millioner kr. som tilskud til en stor forening, for at denne skulle overtage en mindre, økonomisk svag forening!

Direktør *Kaj Nielsen,* HB, var enig med Carl Albert Anderson i, at tendensen i retning mod de store foreningers udbredelse måtte hilses som et fremskridt, men midlerne hertil måtte tilvejebringes på foreningernes eget initiativ og ansvar. Han var principielt modstander af, at der i fællesforeningerne finder en opsparing sted til andre formål end de for fællesforeningerne selv forretningsmæssigt nødvendige opgaver.

En sådan „unødvendig" opsparing kan nemlig kun betyde to ting: at fællesforeningerne fristes til at være for dyre med deres varer, og at de enkelte brugsforeningers selvstændighed indenfor bevægelsen går tabt. Direktør Carl Albert Anderson henviste i sin replik til, at den svenske fællesforening KF på sine omfattende industrier har betydelige indkomster, som er uafhængig af KFs prispolitik overfor brugsforeningerne.

Konferencens tredie dag deltes deltagerne i tre sproggrupper, der gennemgik konferencens forløb og sammenholdt dette med de praktiske erfaringer i deres egne lande, hvorefter specielt udvalgte talsmænd for de tre sproggrupper slutteligt opsummerede gruppernes debat overfor den samlede konference.

Tre travle dage var fra hånden, da direktør *Thygesen* på arrangørernes vegne kunne slutte konferencen med at understrege, at vel er problemerne meget vekslende fra land til land, men man har også meget fælles. Blandt andet at alle står overfor en mægtig omdannelsesproces i varedistributionen, hvor kampen om forbrugerne vil blive hård.

For os i den kooperative bevægelse – sluttede direktør Thygesen – bliver problemet, om vi kan tilpasse os denne udvikling; ikke halte bag efter, men tværtimod være den inspirerende part og fortsætte den pionergerning indenfor detailhandelen, som tidligere generationer startede.

Føl Dem fri og ubesværet

De dunlette Gacel* hygiejnebind med runde hjørner har en meget stor absorberingsevne. Fremstillet af silkeblødt engelsk cellstof med fineste gazeomslag. 10 stk. i plasticpose **2,40**

Anette* er lidt tyndere end Gacel – samme fine cellstof, men med tricotslange. 10 stk. i plasticpose **1,75**



* et Camelia produkt.

fås i **BRUGSEN**

Jeg vil aflægge ed på



Det er en daglig talemåde – men en sjælden begivenhed under en retssag, at der aflægges ed, skriver retspræsident Jørgen Jensen i denne artikel, hvor spørgsmålet om vidners troværdighed også belyses

NÅR EN RETSSAG drøftes mand og mand imellem, hører man ofte en forsikring fremsat om villighed til at understrege en vidneforklaring for retten gennem edsaflæggelse. Måske er vidnet villigt, men oplever alligevel næppe at komme til at aflægge ed. Vel er der i retsplejeloven forskrifter for edsaflæggelse, men det er en kendsgerning, at edsaflæggelse forekommer yderst sjældent i en dansk retssal.

Mange steder i udlandet, i England som i USA (hvad fjernsynspublikum'et kender fra udsendelserne med sagføreren Perry Mason) må vidnerne sværge på, at de *vil* tale sandhed. Her i landet har det siden 1833 været reglen, at vidner efter forklaringen kunne afkræves ed på, at de *har* talt sandhed.

Det er rettens opgave at søge sandheden. Edsaflæggelse for retten hænger simpelthen sammen med, at man alle dage har haft sine tvivl om vidners pålidelighed. Både i det gamle og i det nye testamente kan man læse, at der skal være to eller tre vidners overensstemmende forklaring for at danne et fuldgyldigt bevis. Og da man på Christian Vs tid grundfæstede retsplejen gennem den berømte *Danske Lov*, fulgte man bibelens krav om vidnesbyrdets troværdighed ved at kræve: *To Vidner, overensstemmende og udi een Ting.*

Dette giver grund til at tro, at det i forne tider var svært at få sandheden frem for retten. Den, der gav falsk forklaring kunne vel trues med jordisk straf, og da dette ikke viste sig tilstrækkeligt virksomt, måtte man tage religionen til hjælp. Vidnerne måtte indskærpes deres sandhedspligt, hvilket skete med en formaningstale. I 1843, da den blev moderniseret, fik den en ordlyd, hvoraf et brudstykke citeres her på siden. Alvoren i formaningen kan ingen tilhører have været i tvivl om. Som ung har jeg hørt talen oplæst så mange gange, at jeg dengang bogstavelig talt kunne dens ordlyd udenad. Formaningen blev givet „engros". Alle sagens vidner (undertiden alle vidner i samtlige sager på en dag), blev samlet kaldt ind i retssalen, herredsfogeden stillede sig op foran skranken, vidnerne stod rundt om ham. Alle andre i retssalen, selv de gamle retsvidner, der nødigt forlod deres stole, måtte rejse sig, når formaningstalen lød.

Alt efter temperament kunne nogle måske nok synes, at talen var frygtelig eller endog rædselsindgydende, mindende om middelalderen, andre, at den var pompøs. Givet er det imidlertid, at den gjorde indtryk på vidner, med eller mod deres vilje. Indtrykket kunne være så stort, at vidner – efter at have afgivet forklaring og fået protokoltilførslen forelæst – på forespørgsel om de derefter var villig til at bekræfte forklaringen med ed, kunne finde på at ændre forklaring. Man forstår så udmærket, at vidnet kan være kommet på andre tanker ved blot at erindre sig formaningstalens ord: alle hjerter vil tillukke sig for den, som er mærket med en meneders forfærdelige navn . . .

Formaningstalen kunne også gøre indtryk på sagens hovedparter. Jeg husker således et tilfælde, hvor en søn havde ført sin gamle far som vidne. Det var nok en bagatelsag, men modparten forlangte ed aflagt, og den gamle erklærede sig villig. Han blev opfordret til at række de tre fingre i vejret og gentage edsformularen: *At den af mig afgivne forklaring er overensstemmende med sandheden, det bekræfter jeg herved med min saligheds ed, så sandt hjælpe mig Gud og Hans hellige ord.* Men nu greb sønnen ind og erklærede, at hans far ikke måtte aflægge ed. Så ville han hellere tabe sagen. Og derved blev det.

LÆNGE HAVDE MAN fra religiøse som fra irreligiøse hold kritiseret edsaflæggelse i retssager. Under behandlingen af retsreformen, der i 1916 endte med vedtagelse af den nugældende retsplejelov (gyldig fra 1919), var der selvfølgelig vild uenighed blandt de lærde om edsaflæggelse. Og det endte – lige så selvfølgeligt – med et kompromis.

Ifølge retsplejeloven skal vidneforklaringer bekræftes med ed eller anden *højtidelig forsikring*, når nogen af parterne forlanger det, og retten finder det påkrævet. Den højtidelige forsikring lyder således: *At jeg under den af mig inden retten afgivne forklaring har talt den fulde sandhed og intet fortiet, det forsikrer jeg herved på ære og samvittighed.*

Denne forsikring træder i stedet for ed, når vidnet hører til et trossamfund, der ikke tillader sine medlemmer at aflægge ed efter nogen af de på det pågældende tidspunkt gældende edsformularer, eller der foreligger erklæring fra vidnet om, at det ifølge sin religiøse tro ikke kan aflægge ed – eller erklæring om, at vidnet ikke har nogen religiøs tro.

Erklæringen afgives på rettens kontor, men tages kun for gyldig, når den er afgivet enten før den tid, da det, hvorom vidnet spørges, skal have fundet sted, eller mindst et år før vidneførslen.

Denne lovregel er et slående eksempel på overflødigt lovgivningsarbejde. Teori og fantasi har i den grad spillet ophavsmanden til bestemmelsen et puds: der har slet ikke været brug for reglen. Praktisk talt ingen har gjort brug af den. I Københavns Byret kender man kun én eneste henvendelse i de senere år.

Bestemmelsen „og retten finder det påkrævet" har begrænset edsaflæggelse til et rent minimum, nærmest kun til vidneforklaringer til brug for retssager i udlandet.

ER VIDNERNE DA blevet mere sandhedskærlige? Det foreligger der desværre intet om. Men man er nået til den erkendelse, at de mere eller mindre bevidst urigtige forklaringer ikke er de farligste. Ganske vist er det ugørligt at granske hjerter og nyrer, men det er alligevel ikke vanskeligt at holde løgnen under kontrol. Det falske vidne plumper i, som regel har han medvidende, og gennem krydsforhør kommer uoverensstemmelserne frem, forklaringerne bliver trevlet op og falder ofte fra hverandre.

Vidnepsykologien, en forholdsvis ny videnskab, har påvist, at manglende *evne* hos et vidne til at afgive rigtig forklaring er langt farligere for tilsløring af sandheden end manglende *vilje*.

Det er en kendt sag, at på grund af afhængighed, slægtskab, ægteskab, venskab eller egen interesse, giver et vidne i bedste fald en farvet forklaring. Det



ette gamle billede fra Frederiksberg ret viser daværende birkedommer St. Grundtvig, omgivet af næsten ele sin „stab". Tre fuldmægtige, hvor man foruden artiklens forfatter kan genkende nuværende kriminalommer Aage Schmidt, Roskilde, og nuv. landsdommer Arthur Andersen. Damerne er ikke barnemødre aderskabssager blev behandlet i denne ret), men afdelingens to kontorister. Den skæggede herre er den amle kammerassessor Chr. Christensen, der i sin tid var chef for ordenspolitiet på Frederiksberg og som ensionist nåede at holde 25 års jubilæum som stævningsmand og betjent ved Frederiksberg Birks II afd.

NYHED!
Barberbladet huden ikke mærker



*) reg. varemærke

Der sker noget forbløffende, når De sætter det nye BLAA GILLETTE EXTRA i Deres barbermaskine: Det føles simpelthen, som var der intet blad i den - siger alle, som har prøvet det. Og dog får De en tættere og renere barbering, end De nogensinde har oplevet!

Prøv det imorgen..!

5 stk. kr. 1.75
10 stk. kun kr. 3.25

BLAA GILLETTE* EXTRA

er vidnepsykologiens store fortjeneste, at den har påvist, at en vidneforklaring selv uden sådanne let konstaterlige muligheder for misvisende forklaringer kan være et højst tvivlsomt middel til at komme til en rigtig og dermed retfærdig afgørelse i en retssag, hvadenten det gælder en borgerlig eller en kriminel sag.

Verden over har forskere foretaget eksperimenter for at nå til klarhed over de fejl, der begås af vidner. Man har registreret mangler ved et vidnes evne til korrekt at iagttage, erindre og gengive. Overalt er man nået til det nedslående resultat, at man skal være yderst varsom med at bygge på en vidneforklaring, når den ikke støttes af håndgribelige kendsgerninger.

En svensk forfatter omtaler et såre enkelt forsøg: en professor stiller en vandkaraffel på et bord, hvor der står en kop og nogle glas. Samtidig opfordrer han sine studenter til at bemærke, hvad der vil ske, hvorpå han hælder lidt vand i et af glassene. Alt flyttes bort, og så spørger han om, hvad der foregik. Alle svarer som med én mund: De har hældt vand i et glas.

Men nu hagler det med spørgsmål: Med hvilken hånd gjorde jeg det? Hvor mange glas var der? Hvor stod glasset, jeg hældte vand i? Hvor meget vand var der i karaflen? Hvad foretog jeg med hånden efter at have hældt vandet? Hvordan var mit ansigtsudtryk? Var manchetten synlig?

Det er lige så lærerigt som pudsigt at se på de forskellige besvarelser, der fremkommer. Op til halvdelen af svarene er mere eller mindre fejlagtige. Forsøget har været gentaget mange gange, og forfatteren tilføjer: *Hvor ulige meget mere forlanger vi ikke af vidner?* De skal oftest beskrive betydeligt mere komplicerede ting og er ikke på forhånd anmodet om at være særligt opmærksomme, ligesom de ikke udspørges straks, men undertiden længe efter hændelsen.

Når man erindrer sig, at et vidneudsagn er sammensat af de tre faktorer: *Iagttagelse, erindring, mundtlig forklaring,* vil man forstå, at pålideligheden vakler, når grundlaget: selve iagttagelsen kan være så usikker.

Det er endvidere en erfaring, at erindringen er som et sold, der lader en del gå igennem, men også holder noget tilbage. Herefter kan man let forestille sig, hvorledes det vil gå med forklaringen, når vidnet bliver udsat for det såkaldte krydsforhør med spørgsmål som: Det må De da vel vide! Det må De da kunne huske! o.s.v.

Lad os tage et meget almindeligt forekommende tilfælde fra dagliglivet:

To biler støder sammen i et gadekryds. Inden politiet kommer tilstede, er førerne i diskussion om skylden. Passagererne blander sig i striden, og når disse sidste skal afgive forklaring, først til politiet og senere i retten, er det intet under, om egne iagttagelser bliver blandet sammen med andres og med tilfældige udtalelser om skyldspørgsmålet. Og hvad der er endnu værre: hver vogns passagerer holder normalt med sin fører, og jo længere tid, der går, inden sagen kommer for retten, des større bliver faren for, at vidnernes forklaringer bliver endnu mere farvet, så vidnerne ender med at optræde som en slags forsvarere ...

Et fejlfrit vidneudsagn er ikke reglen men undtagelsen, og der er den dag i dag stærkt delte meninger om vidneforklaringers betydning som bevismiddel. Men det er der i hvert fald enighed om: spørgsmålet, om et vidnes forklaring er sandhed vil stadig give anledning til hovedpine til rettens udøvere, dommer, anklager og advokat. Og man opnår ingen sikkerhed ved at omgærde vidneudsagnene med formaningstaler eller højtidelige edsaflæggelsesscener.

Den Sværgende forsikrer, at han har udsagt Sandhed, den rene og fulde Sandhed, saa at han Intet har forklaret, som han ikke vidste, og Intet fordulgt af hvad han vidste

Alles Hjerter ville tillukke sig for den, som er mærket med en Meneders forfærdelige Navn.

Han oprækker efter den gamle Vedtægt de trende Fingre paa hans høire Haand, at dette synlige Tegn skal minde ham om, at han kalder den treenige Gud til Vidne, og at, dersom han sværger falskeligen, har han frasagt sig Gud Faders Naade, Beskjærmelse og Velsignelse; han har fornægtet Verdens Frelser, og kan ikke søge Tilflugt hos Ham i Livets Angester eller paa Dommens Dag:

Med denne Formaning og Advarsel have vi gjort Vort; det Øvrige overlade vi til den alseende og retfærdige Gud.

Uddrag af den alvorlige formaningstale, der førhen lød for vidnerne i en retssag.

EE
mer
mer

**Den franske im
unge år en lo
broer af, blev
leve anerkende**

GAUGUIN? Hver
baskerhue og ma
i Papetee på Ta
tager det hele m
efterladenskaber
neder før på en
– Hvor meget
rius, der holde
holder det forke
skab med sne. D
francs for vandf
at ville byde ove
En ung mand tra
ledet, men siger
overbud forbløff
Gauguins sidste
kring fem (datio
Billedet er kø
ved, hvad han k



BRETAGNE-BONDE. Bretagne var det franske landskab, der betød mest for Paul Gauguin. Her malede han i sin karrieres begyndelse, og om Bretagne drømte han under sit ophold på Marquesaøerne. Hans sidste billede, malet i usigelig længsel efter det franske hjemland, forestillede et Bretagne-landskab i sne.



BLOMSTER. Malet 1901, da Gauguin boede på en af Marquesaøerne. I levende live opnåede Gauguin sjældent et par hundrede francs for sine malerier. Efter hans død er deres priser steget og steget, et „still-leben" som dette solgtes i 1957 på en auktion i Paris for 1.700.000 kr.



TAHITIKVINDER. Et lynhurtigt blyantsrids på papiret. Få og lette farver for at understrege hudens toner. I øvrigt fandt Gauguin, at tegninger var utilstrækkelige til at skildre livet på Tahiti.

T neske - TO nesker?

essionist Paul Gauguin var i sine ide bankmand. Så brød han alle unstner – og nåede aldrig at op- en for sine mange kunstværker

? Nå-eh, maleren, der gik med grøn ede røde heste! Det gode borgerskab iti, der ikke har mange forlystelser, d, også en tvangsauktion over de få fter M. *Paul Gauguin,* død fire må- Marquesagruppen.

or dette vandfald? spørger auktiona- et billede frem. Alle griner. Han Da han vender det, ser man et land- r lyder et bud på fem francs. – Fem det, griner auktionarius. Ingen synes Så bliver der lidt uro i forsamlingen. nger sig frem, ser næsten ikke på bil- beslutsomt: Syv! Den unge mands r alle, ingen byder over, han får Paul ærk tilslået for en klatskilling: Om- ge) kroner.

t af en fransk skibslæge, der præcis ber. De omkringstående ved det der- imod ikke. De griner, da han går med „vandfaldet". Så opløses forsamlingen, Gauguin er ikke længere et anliggende for dem, højst noget, man af og til taler om, når man snakker om, hvor vanvittigt tilflyttere fra det franske hjemland kan finde på at opføre sig. Han gik jo med baskerhue, han malede i sære farver, som ingen forstod, han levede sammen med indfødte kvinder. År efter grines der ikke længere, når Gauguin kommer på tale. De pengeglade ærgrer sig over, at de har misbrugt en chance for at købe hans billeder til en spotpris. De ville have tjent en formue, hvis . . .

(Fortsættes næste side)



LANDSKAB MED FIGURER. Billedet er malet under Gauguins første ophold på Tahiti. Han vendte tilbage til Frankrig efter et års ophold og kom til Marseilles med kun fire francs i lommen, end ikke nok til togrejsen til Paris.

MØL
Nej-imprægnér med


IMPRÆGNERER I INDTIL 2 ÅR

5 måneders forbrug i én lille æske


- når De drikker 3 kopper kaffe om dagen
KALORIEFRIT

1 æske HERMESETAS søder som 1000 stk. sukker uden at fede!
og koster kun kr. 1,50
BRUG Hermesetas
til al madlavning og bagning. Ingen bi- eller eftersmag -

ET SCHWEIZERFABRIKAT

DET BEGYNDTE 55 år før auktionen. Paul Gauguin ser dagens lys i det urolige år 1848, da Europa rystes af revolutioner. Faderen er journalist, tilhænger af republikken. Da prins Napoleon ved sit statskup i 1851 gør sig til kejser Napoleon III, flygter journalisten med sin familie til Peru, hvor moderens familie lever. Under overfarten dør han, og faderløs møder Paul den halvtropiske verden, hvis farver brænder sig uudsletteligt ind i hans sind. Senere går rejsen tilbage til Frankrig, hvor han fra sit syttende år gør tjeneste i marinen, men tager sin afsked 23 år gammel. Han ansættes i en bank, bliver et eksempel på en fremadstræbende bankassistent: punktlig og metodisk, velklædt til fingerspidserne. Han opnår en god gage og drømmer alle franskmænds drøm om endnu flere penge gennem et godt ægteskab.

Han møder Mette Gad, en datter af en toneangivende københavnsk familie, der for sin uddannelses skyld er selskabsdame i Paris. Mette er ung, lys, kølig og køn, har alt, hvad der dengang (og stadig) kan få en franskmand til at glemme alt andet. Efter et års forlovelse bliver de gift, hun drømmer om en sikker fremtid ved en anset mands side, og den lovende bankmand opfylder alle drømme. Han arbejder sig støt opad i banken, hans gage når helt op til 37.000 francs – en betydelig årsgage dengang. Familien vokser lige så hurtigt. Der kommer trip-trap-træsko fem børn, hvoraf én pige, der altid er tilbedt af sin far.

METTE ER tilfreds, men Paul er det ikke. Tilværelsen med pligter, arbejde og familie er ikke *livet*. En kammerat i banken er habil amatørmaler og drager Paul ind i samme interesse. Vennen færdes i kredsen af impressionister, hvis egenart som malere er beskrevet i forudgående artikler. De nye kammerater godtager ham, i begyndelsen dog med et overbærende smil, „søndagsmaleren" kalder de ham. Da hans første rigtige billede præsenteres, er deres begejstring uden grænser, og overbærenheden forsvinder for respekt. Men Mette er rasende jaloux. Han har malet deres barnepige siddende på en sengekant uden en trevl på kroppen, bødende på et stykke undertøj. Kan man det?

Pauls billeder kommer frem på impressionisternes udstillinger, og han er besat efter at prøve sine evner som maler. – Hvordan skal det gå familien? spørger kyllingemoderen Mette. – Lad mig prøve, bare et år, tigger Paul. Med udsigten til, at han dog kan vende tilbage til pulten i banken, bøjer Mette sig. Han maler et år – uden succes. Mette giver op, familien drager til København.

Paul kan ikke falde til hos svigerfamilien så lidt som i Bredgade-miljøet, der på sin side ikke kan godtage den vidtløftige franskmand og hans mangel på vilje til at forsørge sin familie. Hans mærkelige malerisamling vækker anstød: lutter impressionistiske malerier af talenter, der hverken er „opdaget" i Paris eller København. De sælges for 15.000 francs – ca. 12.000 kroner – røverkøb. Mange år senere skriver Paul, at han hader Danmark inderligt. Han har i Danmark aldrig beundret andet end sin svigermoders herligt stegte vildt.

Så drager Paul tilbage til Paris, og ægteskabet er i virkeligheden opløst. Ægtefællerne mødes ved senere lejligheder, men lever aldrig mere sammen som mand og kone med børn. Der veksles breve mellem dem med udtryk for længsel, bebrejdelser og anklager. Brevvekslingen mellem ægtefællerne er hyppig, sålænge de begge tror, at der kun er tale om en midlertidig adskillelse. Til slut er der et helt år mellem Mettes breve til manden.

I et brev til franske venner kalder hun hans maleri for „et tilfældigt indfald". Senere hen, efter hans død, bliver hun klar over, at det ikke var et indfald: Jeg tænkte aldrig på, at han havde anlæg for kunst, skriver hun. Tænke sig at være gift med et geni uden at være klar over det!

PAUL MALER i Paris, han maler i Bretagne. Han maler og maler. Han tager til Panama og til øen Martinique i Den meksikanske Bugt og møder her igen tropefarverne. Han får øjnene op for farver, som hans impressionistiske pensel ikke kan beskrive. Så bryder han med impressionisterne og har herefter ikke ret meget tilovers for dem. – Impressionisterne søger med øjet for at opnå en artistisk virkning, de gengiver ikke ud fra det hemmelighedsfulde dyb i deres fantasi, siger han. Gauguin tilstræber at lægge symbolik ind i sine billeder, dertil tjener de stærke farver, figurernes plastik og billedets koncentrerede udformning. Han kalder sin stil for symbolisme.

Ud fra sine teorier maler han atter i Bretagne, så i Arles i Sydfrankrig sammen med *van Gogh*. Den pedantiske hollænder og den impulsive, selvbevidste Gauguin kan ikke sammen. I et vanvidsanfald trækker van Gogh kniven mod ham, men viger i sidste sekund tilbage fra udåden. Så vender Gauguin tilbage til Bretagne, det franske landskab, der betyder mest for ham.

I disse år folder han sig ud som virkelig kunstner. Han har bøjet sig for det krav, som møder enhver kunstner: at han må slippe alt, hvad der står i vejen for udøvelsen af hans kunst. Det sker under lidelser, afsavn og sult. Nogle få venner opmuntrer ham til at holde ud. En tanke gror frem i ham om at drage til troperne for at arbejde i fred. Han sælger i 1891 fjorten malerier på en vellykket auktion i Paris og rejser afsted i troen på, at vennerne fortsat vil være venner. Han skuffes på det dybeste.

I ET ÅR maler han på Tahiti, fri som menneske, men under stadige pengesorger. Så bryder han af og vender med sin produktion af billeder tilbage til Paris. En udstilling bliver en ren fiasko. Han får imidlertid udbetalt en arv, et nydeligt beløb. Nogle af pengene sender han Mette, resten solder han op.

Pariserne vender sig fra ham, ejendommelig, som han ser ud med broderet russer-

bluse under en lang, blå diplomatfrakke. Men han er ligegyldig med „idioterne", der ikke kan forstå hans Tahitibilleder.

Overfloden varer kort. Pengene siver ud mellem fingrene på ham, en dag forlader hans elskerinde ham med alt, der er værd at tage, og han sidder tilbage, fattig og ødelagt som så mange gange før. Så vender han for stedse Frankrig ryggen, tager til Tahiti for at leve „elendigt og glorværdigt", som han selv skriver.

DE SIDSTE ni år er én lang lidelse. Han plages af økonomiske sorger. Selv de småhonorarer, han kunne klare sig for, udebliver eller ankommer uregelmæssigt. Kunsthandlere, der skal sælge hans billeder i Paris (et par hundrede francs er højeste pris), er mere end langsomme i ekspeditionen af pengene. Han er ude af vennernes øjne og dermed ude af deres sind. Lidelserne forstærkes, da han får brev om, at den tilbedte datter er død. Sygdom overfalder ham. Næsten subsistensløs indlægges han mellem de ringeste på øens hospital og behandles derefter. Franskmændene skubber ham fra sig. Han udfordrer dem ved sit samliv med indfødte, ved at tage usselt lønnet skrivearbejde – en ren almisse – i et regeringskontor.

Så flygter Gauguin igen. Denne gang til en af øerne i Marquesa-gruppen, hvor den elendige tilværelse bare fortsætter. Han maler, skærer figurer, tegner og skriver (bl. a. erindringsbogen *Noa-Noa*). En skade på den ene ankel, han har pådraget sig under et slagsmål i Bretagne, forvinder han aldrig. Eksem støder til på benene. Et selvmordsforsøg medfører voldsomme indre lidelser. Hjertet gør knuder. Han dulmer sine smerter med morfin.

Til det sidste er han oprører. Hele livet har han gjort oprør, mod borgerlig levevis, mod ægteskabet, mod gængs levemåde og tankegang. I sine sidste dage tørner han sammen med myndighederne. Han bliver uretfærdigt behandlet, men myndighederne er de stærkeste, og han dømmes til fængsel og til at betale en bøde, han ikke ejer penge til.

Han ender sine dage en majmorgen i 1903, tilfreds med sig selv. Forinden har han i et „åndeligt testamente" skrevet: Jeg har arbejdet og brugt mit liv godt, ja klogt, modigt og uden at gøre fortræd.

En trofast indfødt, den sidste i en lang venneskare, finder ham udstrakt på gulvet. Ved siden ligger morfinflasken, på staffeliet står et maleri med et Bretagnelandskab i sne, malet i ulidelig længsel efter Frankrig og det franske landskab.

FIRE MÅNEDER efter sælges maleriet for syv francs ved den tvangsauktion, hvor hans ejendele skal bortsælges for at dække kreditorernes krav. Forinden har myndighederne som en privat hævn ødelagt, hvad man fandt „uanstændigt". Da auktionen er forbi, ligger tilbage et blegnet fotografi af en nordisk kvinde omgivet af fem børn . . .

Side 25 gengives et af Gauguins Tahitibilleder.

Tomatsuppe ...det er da noget alle kan li'...

MAGGI INDR.VAREM.



TOMATSUPPE

4 PORTIONER



MAGGI TOMATSUPPE dufter appetitvækkende og smager herligt. Server MAGGI TOMATSUPPE som en let forret til middagen eller sammen med spaghetti eller løse ris. Alle, der kan lide tomater, vil elske MAGGI TOMATSUPPE.

et NESTLÉ produkt



Se efter sving-stativet!

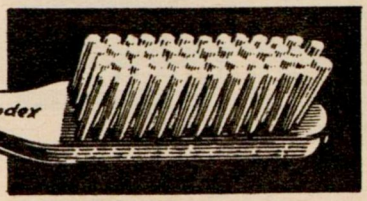
Tag TANDEX

når De køber tandbørste

- denne tandbørste sikrer den mest hygiejniske tandpleje. TANDEX renser grundigere og skåner tandkødet.

Tandex 40 Senior	2,50
Tandex 44 Dobbeltvirkende (2-farvet)	3,25
Tandex 40 Junior	1,75

– pakket i praktisk rejse-etui



TANDEX fås i mange andre modeller både i nylon og svinebørster.

FÆLLES STUDIEREJSE TIL SVERIGE

Lige siden oprettelsen af FDBs jubilæumslegat, er den årlige uddeling benyttet til legatmodtagernes individuelle studierejser i Danmark og i udlandet. Men i modsætning hertil vil alle legatmodtagere i år for første gang deltage i et fællesarrangement. I første halvdel af maj vil de 19 legatmodtagere under ledelse af kontorchef *Aage Bo* foretage en studierejse i Sverige og bl. a. stifte bekendtskab med strukturproblemerne inden for den svenske brugsforeningsbevægelse og studere, hvordan man i Sverige har grebet disse problemer an.

Fremover vil man uden tvivl fortsætte på tilsvarende måde med fælles studierejser til lande, hvor legatmodtagerne kan følge med i og lære af udviklingen. I denne forbindelse kan nævnes, at FDBs repræsentantskab, der sidste sommer kombinerede et ordinært møde med en studierejse i Skåne, i år gentager dette vellykkede forsøg med en studierejse i Vesttyskland.

De nitten ansøgere, der deltager i studierejsen i Sverige, er:

Forretningsf. *Palle Sperling*, Slagelse. Driftsleder *Arne Frank*, Esbjerg. Forretningsf. *Kaj Gunner Hansen*, Fredericia. Forretningsf. *Aage Rasmussen*, Viborg. Uddeler *Verner Skov Sørensen*, Korsør. Afd.leder *Preben Rohde Hansen*, HB. Kontorchef *Erold Hugo Larsen*, Forbrugsforeningen, Ålborg. Uddeler *Ejner Andersen*, Vamdrup. Uddeler *Ejnar Knudsen*, V. Vedsted pr. Ribe. Uddeler *Jørgen Mikkelsen*, Bramminge. Uddeler *Sigvald Glibstrup*, Vinderup. Uddeler *Chr. Matthiesen*, Tårup pr. Frørup. Assistent *Johannes Mogensen*, Skive. Gårdejer *P. Vognsen Bertelsen*, Skellerup pr. Hobro. Faktor *Hans Helmer Johansen*, Sønderborg. Plejeass. *Sigvald Wolthers*, Augustenborg. Trafikeksp. *Niels Chr. Kofoed*, Højslev. Gårdejer *Jesper Hove*, Tingstrup pr. Thisted. Gårdejer *Hans Peter Hansen*, Højager pr. Rødding.

Det samme på to måder

FEMTEN ÅR gammel begynder en lærling i brugsforeningen. Hvad går han egentlig ind til? Der er spørgsmål nok, som den unge kunne stille, hvis hun eller han kunne formulere dem. Ligeså med uddeleren, hvem det påhviler at give den unge en uddannelse, på hvilken en livsgerning sidenhen kan tages op. Hvordan skal man egentlig tage mod en ny lærling?



Lærlingen præsenteres – en illustration i uddelerforeningens bøger om lærlingens forhold.

Nu ved man, at den unge, der uddannes i en brugsforening, får et godt greb om tingene, fordi uddeleren selv kender brugsforeningens arbejde til bunds. Men ud fra et ønske om at være uddeleren (læremesteren) en støtte ved opfyldelsen af den række krav og pligter, som samfund og lærling stiller til en *læremester*, og for at støtte *lærlingens* opnåelse af manuelle færdigheder og kendskab til faget, har Danmarks Uddelerforening nu udarbejdet to pjecer om oplæringen. Den ene er *Læremesterens Bog*, den anden *Lærlingens Bog*. De skal altså læses af de to parter og supplere hinanden, fordi de taler om de samme ting i to forskellige sprog: lærlingens og læremesterens. Det er et nyttigt arbejdsredskab, uddelerforeningen hermed fremlægger til sine medlemmer og deres lærlinge. Forfatterne er: kredsrevisor *H. Buhl*, *H. Korsgaard* og redaktør *A. Milling*.

Ejendomskøb på Fyn

I Odense bycentrum har FDB købt et areal, hvorpå der med tiden skal opføres varehus eller et supermarked, beslutning herom er endnu ikke truffet.

Samtidig er det besluttet at købe en ejendom i Kerteminde, og når den til sin tid kan benyttes, er det hensigten her at indrette et supermarked, hvis daglige drift skal overtages af Kerteminde Brugsforening.

NYT FLUEMIDDEL

Det bliver ikke morsomt at være flue til sommer. Et nyt sensationelt sprøjtepulver *Nankor 25 W* er blevet anerkendt som effektivt fluemiddel til anvendelse i stalde. Det har en langtidsvirkning på 4–6 uger. Midlet kan fås i brugsen.

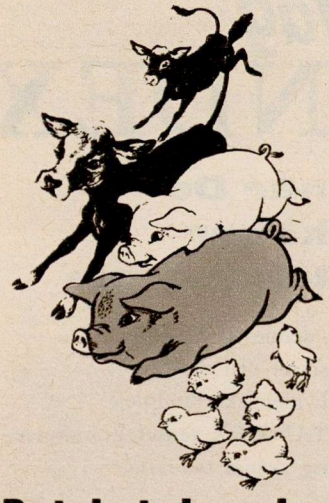
FDB-JUBILÆER

50 års jubilæum fejres den 10. april af rejsende *Louis Koch*, Silkeborg, ved FDBs isenkram-manufakturafdeling.

40 års jubilæum: 1. april kontorist *Alfr. B. Nielsen*, FDBs papirsalgafdeling, København; 15. april af arbejdsmand *Carl Lindberg* og arbejdsmand *Sigurd Rasmussen*, begge Viby fabrikker.

25 års jubilæum fejres 30. april af optiker *Oscar Ravn*, FDBs optikerværksted, København.

MLU (Mejeriernes og Landbrugets Ulykkesforsikring) afholder ordinær generalforsamling den 3. og 4. maj på restaurant Wivex i København.



Det betaler sig altid at bruge

Terramycin TILSKUDSFODER

til grise, kalve og fjerkræ

FÅS I BRUGSEN

Moderne Haveredskab

Zinck's

Havekultivator gør Arbejdet let

L. Nr. 10



7 Kombinationer uden Brug af Værktøj. Knivformede Bøjninger gaar let gennem Jorden.

DEN ER RIGTIG!

BONUS FOR MARGARINE?

SAMVIRKE har modtaget følgende indlæg:

I anledning af meddelelsen om, at bonusordningen for margarine er blevet gradueret efter foreningernes køb – med favorisering af de store foreninger – ønsker jeg et par spørgsmål besvaret.

1. På et fornylig afholdt kredsmøde hørte vi intet til den forestående nyordning. Jeg ved ikke, om dette har været tilfældet andre steder, men det giver mig grund til at spørge, om nyordningen er vedtaget – eller godkendt – af repræsentantskabet. Det er muligt, at noget sådant ikke kan oplyses, men det ville ikke være uden interesse at få kendskab til dette.

2. Er denne forskelsbehandling, med den dårligere placering af de små foreninger, i overensstemmelse med andelstanken?

3. Det er kun kort tid siden, noget tilsvarende blev ophævet, og det er derfor nærliggende at spørge, om denne nye praksis er et isoleret fænomen, eller om den vil blive efterfulgt af andre lignende.

Jeg håber at få svar her i bladet, da jeg ikke tror, man gavner andelsbevægelsen ved at gøre som Uddelerbladets redaktør, der i sit blad affærdiger et par saglige indlæg desangående med, „at det her drejer sig om spørgsmål, der ikke egner sig til offentlig debat".

Man spørger uvilkårlig, om margarineprisen er et så ømtåleligt spørgsmål, der ikke egner sig til debat, for det skulle vel aldrig være spørgsmålet om de store eller de små foreninger, der ligger bagved?

Holger Justesen, Klejs.

– – – Den omdiskuterede margarinebonus er ingen ny foreteelse, men har eksisteret i tre år, hvorfor der ingen grund er til, at den skulle være diskuteret specielt på efterårets kredsmøder.

FDB ønsker ingen større prisforskelle end dem, der kan begrundes omkostningsmæssigt – det er jo altid billigere at sælge meget end at sælge lidt. Men den private margarineindustri har – i lighed med adskillige andre industrigrene – drevet bonusfordelingen for storaftagerne videre end omkostningshensynet betinger – ja, så vidt, at hvis FDB her overfor holdt en ensartet pris pr. kilo, ville de større og største brugsforeninger kunne købe billigere ind hos den private industri end i FDB. Forretningsmæssige hensyn nødsager derfor FDB til at indrette sin bonusskala således, at brugsforeningerne har adgang til samme fordele, som de i kraft af deres størrelse kan opnå hos FDBs konkurrenter. Det er ikke favorisering.

I en udtalelse fra Uddelerforeningens hovedbestyrelse, offentliggjort i *Uddelerbladet* nr. 5, siges det da også – som afslutning på en meget udførlig og indgående debat – „at der i det anførte tilfælde er særlige forretningsmæssige hensyn at tage, som kan begrunde en afvigelse fra det ønskelige". *Red.*



TØRRE VARME SKRIDSIKRE

BRUG ALTID INDLÆGSSÅLER I GUMMISTØVLER

Guldsegl kvalitet

- ideelle i bygevejr og til arbejde i mark og have

Sort, moderne herrestøvle med formstøbte såler, dessin **5018**. Str. 40–48 **34,50**

Let og fiks støvle til børn med reflex på skaftet, dessin **88**. 24–27 **12,85**. 28–31 **16,00**. 32–35 **18,00**. 36–42 **20,25**

Ekstraforstærket arbejdssko, dessin **39**. Str. 36–39 **11,25**. 40–48 **13,00**



Dessin 88

Dessin 39

Dessin 5018

-gå i Brugsen - så får De dividende - ovenikøbet

Det er på TIDE at De beslutter Dem



- på tide, at De indser, hvor mange kostbare dage De går glip af – for hver måned De udskyder beslutningen om at bruge Tampax.

- på tide, De holder op med at være et offer for gnavende bind og generende bælter, konturer og odeur, der røber Dem – og så problemet med at blive bindene kvit igen.

- på tide, De opdager Tampax – den hygiejniske beskyttelse, som bæres indvendig. Langt mere probert og nemmere at skifte! Og en reserve Tampax kan man altid have i tasken.

÷ BÆLTE
÷ NAALE
÷ BIND
÷ ODEUR

- på tide at nyde denne enestående hygiejne. Tampax behøver De aldrig at berøre med fingrene – det specielle indføringshylster sikrer hygiejnen, gør det *let* og *renligt* at indføre og skifte Tampax – præcis som De ønsker det!

- på tide, De beslutter Dem til at skifte til Tampax – en bedre måde, en mere moderne måde. Køb en pakke Tampax *nu!*

10 stk. Regular med brugsanvisning på dansk koster kr. 3.25, 10 stk. Super (med 40 % større sugeevne) koster kr. 3.75. Tampax Scandinavia A/S, København V.



opfundet af en læge – bruges af millioner af kvinder.

tæppet skal leve længe

Man skal se sig godt for, når man køber tæpper – hvad skal man se efter?

DET UNGE PAR, der skal sætte bo, har brug for et slidstærkt tæppe. Ofte får familien kun en stue at opholde sig i. Det betyder slid på tæppet. Der vil komme børn, hvis bevægelsesområde i nogle år er begrænset af gulvtæppets areal. Det skal også nok sætte spor.

Når ægteparret så er på vej mod sølvbryllupsalderen, kan det endelig gå på jagt efter tæpper, købt alene ud fra dekorationsmæssige synspunkter. Så er der mindre trafik i stuen, livet har et roligere tempo, og husmoderen har bedre tid til den omhyggelige renholdelse, som ikke mindst et ægte tæppe kræver.

Det unge par, der vil stifte hjem, bør egentlig begynde indkøbene med tæppet og derefter vælge de møbler, der skal stå på og omkring tæppet. Det er vigtigt, at man vælger, så linjerne i tæppets mønster holder sammen på møbelgrupper og desuden kan give hvile for øjet i det frie areal.

Det er store krav at stille til gulvtæppets dekorative egenskaber. Lige så store kvalitetsmæssige krav må man stille.

✻ AXMINSTER OG WILTON

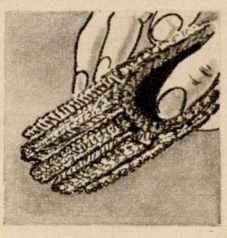
Hvis en forbruger garanteres et hundrede procent ægte wiltontæppe, er garantien i det højeste en forsikring om, at tæppet er vævet efter en bestemt vævemetode. Man må trods tæppets orientalske udseende ikke forestille sig, at en burnusklædt mand i uger og måneder har vævet på det efter stammens århundredgamle skikke. Det orientalske i tæppet er en dygtig mønsterarkitekt mester for, og tæppet er blevet til i fabriksomgivelser, der intet har med østerlandske forhold at gøre.

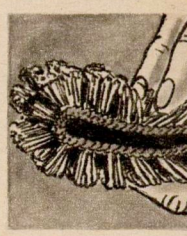
Det samme gælder et ægte axminster, i virkeligheden betegnelsen for samme vævemetode. Der er altså tale om en typebetegnelse. I axminster eller wilton er et luvlag fastgjort på et grundvæv. Luven kan veksle i tykkelse og tæthe Jo tættere luven sidder, des bedre væv kvalitet. Luven er ofte uld. Man ka „brække" et tæppe for at se, hvor t luven sidder, og hvor fast grundvæv er. En lang luv kan godt dække over løstvævet tæppe, hvor der er et go stykke mellem de enkelte luvrækker. Luvens kvalitet og ikke dens højde er afgørende for tæppets kvalitet.



Knude i et luvtæp (axminster eller wilto

Vel er uld elastisk og kan rette sig op igen efter at være trådt ned, men ulden i et tæppes luv er jo bundet fast, og bindingen trædes ud af sin positio ved gentaget slid på tæppet. Når ma træder på et nyt tæppes luv, ser man ba efter et fodaftryk i tæppet, fordi luv





Når man „brækker" et tæppe, kan man se, hv tæt luven sidder. En lang luv kan dække over, tæppet er løstvævet (tegn. til højre).

ikke retter sig op med det samme. F denne måde fremkommer der lidt efte lidt „skyggevirkninger" i et ensfarv tæppe. Det samme sker også på mø strede tæpper, men her afsvækkes skyg gevirkningerne behændigt af mønstre farvekombinationer.

I familie med axminster og wilton bouclé. Her sidder de udskårne tråd fæstnet rækkevis til bundvævet med større eller mindre afstand mellem fæstnelserne. Jo tættere, des bedre kvalitet.

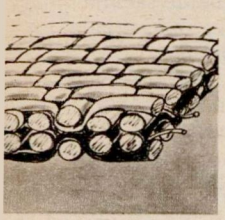


Bouclévævning.

I den første tid efter anskaffelsen af et luvtæppe skal man holde støvsugeren borte og kun bruge børsten let. Sagen er den, at der mellem de fæstnede stumper, de tilsammen udgør luven, ligger løs stumper uld. De skal trædes ned me lem luvens fæstnede tråde og derve være med til at holde dem oprejst o holde på tæppets bløde overflade. Støv suger man et nyt tæppe, fjernes denn uld mellem luven, og man skade tæppet.

✻ VENDETÆPPER

En helt anden type er de fladvævede tæpper, også kaldet vendetæpper. De er fremstillet med to slidflader vævet på et mellemliggende grundvæv gerne af jute. Vævningstætheden og materialesammensætningen afgør disse tæppers kvalitet. Der må ikke være for lange tråde på overfladen, idet man med fodtøjet kan rive trådene op til skade for vævningen og tæppet.



Et vendetæppe har to slidbaner.

Når man overvejer køb af et vendetæppe, er det meget vigtigt, at man omhyggeligt studerer anvendeligheden af begge overflader. Det er jo meningen, at tæppet skal bruges på begge sider. Farverne i stuen skal derfor „stå" lige godt til begge overflader. Er det ikke tilfældet, har man købt en vare, der ikke kan udnyttes efter dens formål.

Vendetæpper er gode til stuer med stor trafik, meget og livligt liv. De er lette at holde rene, støvsugeren kan bruges på dem fra første dag, og det er også let at pletrense tæpperne – hvilket der nok kan være årsag til i hjem med små børn. Og så kan man ind imellem give den ene overflade en hvilepause, derved kan man også af og til „få en ny stue".

✻ ÆGTE TÆPPER

Axminster og wilton repræsenterer forsøg på ad industriel vej at nå det samme, som udføres af håndværk i fremstillingen af ægte tæpper. Mens luven i de industrielt fremstillede tæpper er knyttet til grundvævet med maskiners hjælp, er den i ægte tæpper knyttet til grundvævet med en knude slået af en tæppebinder. Knude ved knude i utallige rækker, indtil hele tæppet er færdigt i dejligt mønster.



Knude i et ægte tæppe.

Arbejdet er kolossalt, men selv om arbejdsudbyttet ikke er stort for tæppebinderen, er det ægte tæppe ofte dyrt. Det hænger sammen med efterspørgsel og udbud. Udbuddet af ægte tæpper er ringere end efterspørgslen, hvad mellemhandlere i alle led ikke er kede af. Endvidere er det med ægte tæpper som med god vin. Vinen kan stamme fra samme stokke, men i ét tilfælde har den haft mere fordelagtige modningsforhold, og derfor anser kendere den for hævet over alle andre

(Fortsættes næste side)

jeg er helt sok-lettet...

Her troede jeg, at jeg skulle til at gå en dag til med hul på storetåen – og så har min kone overrasket mig med nye sokletter – oven i købet de helt rigtige – MacLain sokletter – dem, der gør stopperiet overflødigt, fordi blandingen af uld og nylon næsten ikke er til at slide igennem.
– – Sådan en kone skulle De få Dem – – nåh, De har – – jamen så sådan nogen sokletter!

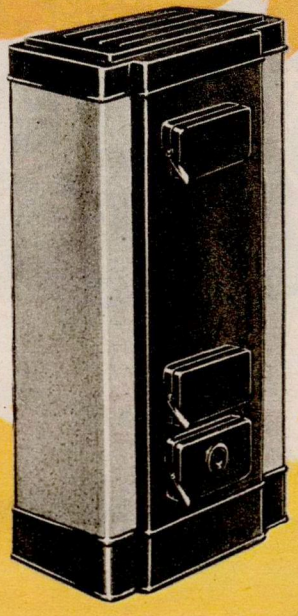


MacLain sokletter, uld og crepe nylon. Moderne farver og mønstre. Dess. 3/650. Pris **kr. 6.85**

Vi mødes i BRUGSEN - og får del i dividenden

koks og cinders i moderne døgn-brændere

Den moderne, termostatstyrede koksovn er den mest økonomiske og pålidelige varmekilde i vore dage. Termostatovnen holder ild døgnet rundt vinteren igennem - og kan i blæsende og særlig kolde perioder forceres til større varmeydelse. Koksovnen er selvregulerende - brænder uden lugt og sod - nem og renlig fyring - og tilses kun 1 à 2 gange i døgnet. Moderne, termostatstyrede koksovne har den mest fuldkomne forbrænding - og så passer de til enhver skorsten.



De 9's Ovne



Hold fast ved det faste brændsel

kvaliteter – og betaler mere for den. Ligesådan med tæpper.

Kan man klare sig med et tæppe fra en mindre navnkundig egn, er forholdet i dag dog det, at man kan købe et tæppe til en pris, der næsten svarer til, hvad et kvalitetsmæssigt godt axminstertæppe koster. Udgiften behøver heller ikke være voldsom, hvis man vil købe ægte tæpper til parketgulve, for her kan man ofte klare sig med et enkelt eller et par små tæpper til at holde sammen på enkelte møbelgrupper – og ellers lade parketgulvet virke med sit mønster.

Ser man sig derimod om efter et ægte tæppe i stor størrelse og fra en anset tæppeproducerende egn, må man være parat til at ofre meget, og i købet må man støtte sig til en upartisk fagmands råd. Ægte tæpper, man for en spotpris kan købe af en „tæppearaber" i Sydfrankrig eller i Paris er som regel kun enestående, fordi de har et indsyet mærke: Made in Czekoslovakia.

✻ KOKOS OG SISAL

Der bruges også tæpper i forstuer og gange. Her er kokos og sisal det bedste, billigste og stærkeste. Disse tæppekvaliteter er fremme i dejligt stærke farver, men hvis trådene ikke er gennemfarvet, slides farven efterhånden af. Prisforlangendet bliver derfor en rettesnor om, hvorvidt trådene er gennemfarvet eller bare overfladebehandlet. Under alle omstændigheder er naturfarvet sisal eller kokos altid det mest praktiske. Tænk blot på, hvor let det er at se en tråd på en rød kokos- eller sisalløber. Men til gengæld er de farvede løbere jo langt de festligste.

Løbere findes naturligvis også i wilton og axminster, i bouclé og i vendetæpper, og der er løbere i moderne kunststoffer, der er pålimet grundvævet. De kan sys sammen til større tæpper, men banerne kan sjældent skjules.

✻ F-MÆRKET

Takket god kunstnerisk rådgivning er danske vendetæpper nu fremme i smukke ting, der også er kvalitetsmæssigt fremragende. Og dertil kommer det glædelige, at mange af disse producenter er gået ind i ordningen med F-mærket. Sidder mærket med de fire F-er på tæppet, er forbrugeren godt hjulpet ved vurderingen af dets kvalitet. De, der har givet fabrikanten mærket, har ikke alene set på den ydre og kontrollerbare kvalitet, men har også set på det, der gemmer sig bag overfladen og sagt god for varen.

Man kan naturligvis også finde gode tæpper og løbere uden F-mærket – det sidder f. eks. ikke på importerede varer. Men står man over for sådanne varer, har man lettest ved at vurdere dem, når man forinden har set på en vare, som *er* kvalitetsmærket.

Et tæppe skal leve længe. Selv i tider, hvor tingenes levetid bliver kortere og kortere, er anskaffelse af et tæppe en så stor udgift for et hjem, at man betænker sig to gange, før man køber nyt, og man ser sig godt for, før man køber nyt. Man ærgrer sig godt og længe, og man ser med mistillid på en sælger, hvis tæppe ikke har opfyldt de stillede forventninger.

Hosstående en reproduktion af et af Paul Gauguins berømte Tahiti billeder. Se iøvrigt midtsideartiklen i dette nr.


NAFEA

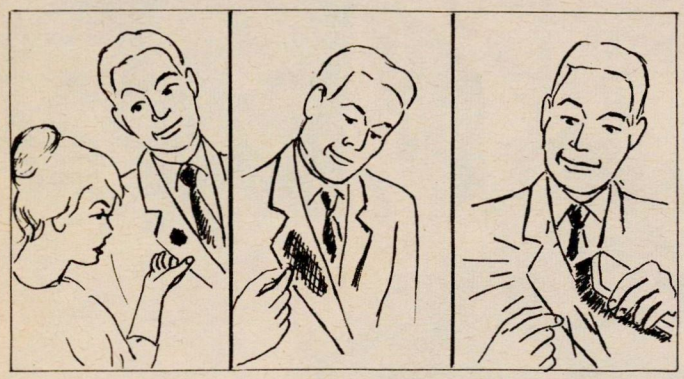
forbruger nyt

REDIGERET AF BODIL M. BEGTRUP

vi noterer

MED GLÆDE

at Brugsens kendte pletmiddel *Pletzol* er ændret fra at nave flydende til at have fast form. Derfor leveres det nu i tuber. Samtidig er Pletzol væsentlig forbedret, og det er billigt i forhold til andre tilsvarende mærker på markedet. Pletzol fjerner alle slags fedtpletter, tjære o. l. Det gnides med en finger på den helt tørre plet. Derefter skal det tørre ind, til det bliver hvidt og pulveragtigt, og børstes så af.



– Der er en lille plet. – Nu er der jo en stor plet. – Børst pletten væk, og tøjet er rent.

MED TILFREDSHED

at *Super-Blenda* er blevet en kolossal sukces. Forbrugerne foretrækker nemlig i dag vaskemidler på sæbebasis, hvortil vandet ikke skal blødgøres.

Blida, der bruges til finvasken, og *Super-Blenda*, der bruges til hedvasken, er nu førende i vaskemidlernes kavalkade.

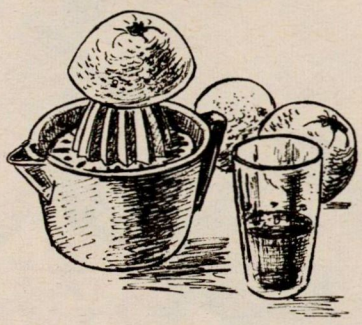
Vi husmødre er nu ikke så tossede endda! Når vi får fat i det helt rigtige vaskemiddel, så bruger vi det også.

MED LÆKKERSULT



at der til påsken er nogle dejlige små *nougatæg* i pose til en krone og otteogtyve øre. Den hårde nougat er let og sprød, så tænderne klager ikke – og flødechokoladeovertrækket er godt. Til børnene er der flotte *påskeæg*. Bestil dem i tide, de plejer at være udsolgt de sidste dage før påsken.

MED SPAREGLÆDE



For kun en krone og atten øre kan vi få en saftpresser beregnet til grape og appelsiner. Den lille kande under presseren rummer ca. ¼ liter og er forsynet med indvendig måleskala, så den også kan bruges som mål. Det er netop årstiden for Jaffa grape og for de spanske blodoval appelsiner. Begynd eller slut dagen med et lille glas friskpresset saft af solskinsfrugterne. Saftpresseren er et reklametilbud, så den vil kun være at få i en kortere periode.

UKLART

Forbruger-Nyt har dummet sig i sidste nummer af Samvirke (nr. 3 den 15. februar 1961) og det beder vi om undskyldning for.

I omtalen af FDBs flødepulver nævnes, at det er tilsat druesukker med tilføjelsen „tåles altså også af sukkersyge".

Det kan forstås således, at sukkersyge godt kan tåle druesukker. *Det kan de ikke*, da det virker ligesom sukker i organismen. Meningen med udtalelsen var, at den ubetydelige mængde druesukker man indtager med flødepulveret f. eks. i en kop kaffe ikke skader i sukkersygediæten.

Flere årvågne læsere har allerede protesteret, og vi takker dem for den ulejlighed, de har haft og fastslår endnu engang, at druesukker tåles ligesålidt som andre sukkerarter af sukkersyge.

??? SVAR

Muntert mandfolkebrev

Må jeg som butiksmand også sige et par ord i Forbruger-Nyt, spørger *Knud Sørensen*, Andelsskolen, Middelfart. – Nu har vi endelig fået den helt rigtige plastflaske til kulør, og i en tiltalende og naturlig farve. Og så ser vi, at husmødrene styrter gåsefjeren i blækhuset og skriver og beklager sig over, at de hverken kan se eller føle, når kuløren er slut. Jeg mener, at det ikke er nogen tilfældigt valgt farve. Den har et formål, og det er, at husmoderen altid har en ren og tiltalende kulørflaske på hylden. Nu vil husmødrene have en klar flaske – og de får det. Er vore husmødre ikke klar over, at FDBs madkulør er af så høj kvalitet, at man ud af en i realiteten tom kulørflaske med vand kan skylle kulør nok til en anselig portion sovs. Så er dagens ret jo reddet, og næste dag bestilles en ny flaske. Men nu er der jo givet grønt lys for den klare flaske, der aldrig kan blive så appetitlig at se på som den sorte, så nok om det!

Vi giver de femogtyve kroner for det gode og rigtige forsvar for den sorte madkulørflaske.

Tag en halspastil



Hr. *C. C. Andersen*, København, har været i femten brugsforeninger fordelt i København og landet over og spurgt efter *Bolero* halspastiller, som efter hans mening er de bedste på markedet. Men tiltrods for, at Bolero er et FDB-produkt, var pastillen ikke til at finde blandt andre kendte mærker. Man græmmes, slutter C. C. Andersen sit brev.

Det gør vi også, for Koldingfabrikkerne fremstiller virkeligt fortrinlige halspastiller. Foruden *Bolero* er der *Negus*, og det er en smagssag, hvilken man kan lide. Bolero smager en lille smule henad lakrids. Så er der specialiteten *Eucalyptus-pastiller*, som indeholder eucalyptusolie, fra tidernes morgen kendt som et lindrende middel mod hoste, hæshed eller overanstrengte stemmebånd. Endelig er der de „små sorte", *Lakritol*, i stor æske eller lille lommeæske. De er fremstillet af ren engelsk lakrids tilsat forskellige smagsstoffer.

Halspastiller må ikke tygges, de skal suttes, dels af hensyn til tænderne, dels fordi de ingen virkning har, hvis de ikke langsomt får lov til at lindre eller forfriske hals eller svælg. Halspastiller er en lille FDB-vare, og overses tit blandt de mere kendte mærker. Men prøv pastillerne, for der er gjort meget for at finde frem til de rette smagssætninger. *Bolero*, *Negus*, *Eucalyptus* og *Lakritol* er navnene.



Fade m. v. fra magasin Anva.

Påske med egen mad - og industriens

Om kort tid står påsken for døren. Altså ferie over hele linjen – undtagen for husmoderen. Mad skal der jo til, helst lidt bedre end den daglige. Men der er også noget, der hedder *påskegæster,* og til gengæld er der meget lidt, der hedder *påskehjælp.* Ferie skal vi husmødre alligevel have, spørgsmålet er blot: hvordan? Svaret er: Fælles hjælp – og ens egen mad suppleret med industriens.

Det med „fælles hjælp" skal vi ikke fordybe os i. Det er en kunst at organisere den, så den ydes villigt og effektivt. Måske den vigtigste forudsætning herfor er ikke at forlange mere end at den, der skal hjælpe, også kan se, at der er tale om et rimeligt krav. Friske øjne kan undertiden se mere uhildet på arbejdet end den, der har indarbejdet vaner. Som en slags korrektiv til husmoderens arbejdsvaner kan den „fælles hjælp" have sin mission.

Hvad skal vi have?

... det er jo ikke til at vide! Men *Karen Kok* foreslår en lækker *muslingeret* til frokostens eller aftensmadens varme ret. Det meste kommer fra konservesdåserne, kun den lette gratinsovs er egen mad. Dens konsistens og velsmag er en lige så vigtig del af retten som alt det øvrige.

Is med chokoladesovs frister måske til en af påskedagenes desserter. De små, gyldne mandariner er en fryd for øjet, og smager fint med isen og chokoladesovsen. Vor indsats er sovsen, opskriften viser, hvor nem den er.

Supper er så småt ved at få deres rette plads i vore spisevaner. Det er de virkelig gode dåsesupper, vi nu kan få, der har banet vejen for dem. Der er nu kommet FDB-mærket oksehalesuppe, oksekødsuppe og hønsekødsuppe i brugsen med fint udskårne suppeurter på – ja endog kødet er med. Personligt synes jeg ikke at det er nødvendigt med dokumentation af, at supperne er kogt på kød. Hjemmelavede kødsupper serveres aldrig med kød i – oksehalesuppe undtaget – og smagsmæssig værdi har kødet ikke, når saft og kraft er kogt af det.

Disse supper koster fra ca. 1,85 kr. til 2,15 kr. pr. dåse. Der kan fås trefire gode portioner af hver. Da der er rigeligt med grøntsagsfyld i dem, kan supperne, spædet op med grøntsagsvand eller tilsat en *pot-au-feu* suppeterning, godt række til fire portioner. Spædes de med vand alene, bliver der tre portioner god suppe ud af hver dåse.

Men husk at smage supperne til. De smager *neutralt,* hvilket er helt rigtigt, for man kan som bekendt godt lægge til, men ikke trække fra. Lidt salt, sukker, eventuelt peber (og smør eller fløde i de legerede supper) gør, at den færdige suppe ikke kan skelnes fra den gode hjemmelavede.



Noget er billigere og bedre

Der skal kartofler til dagens kødret, undertiden både kogte og franske kartofler. En sød og dygtig kone sagde til mig: – Til hverdag køber jeg de uvaskede kartofler, men til søndag de vaskede, for så bliver der også lidt søndag i køkkenet.

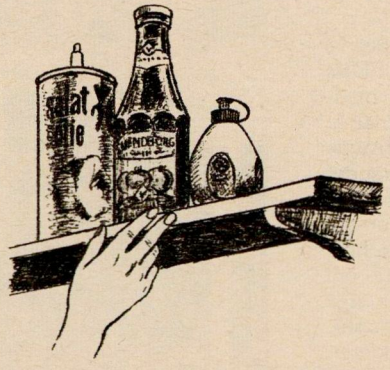
De franske kartofler – også kaldet Chips – kan det simpelthen ikke betale sig selv at lave. Industrien gør det bedre. De skal blot lunes i ovnen eller på panden.

Mange grønsager fra frysedisken – eller henkogte – kan også konkurrere i pris og kvalitet med de hjemmekonserverede. De bliver bedst, når de er vendt i lidt smør med salt (og en anelse sukker til grønærterne).

God krydring er ikke dyr

Mad skal smage godt. Og det klares ikke med salt og peber alene. Der findes en mængde små hjælpemidler til at sætte smag på maden med – og de koster uendelig lidt i forhold til den gavn, de gør.

Pot-au-feu suppeterning eller *Tør Vitamon* giver kraft til tynde supper,



sovse eller stuvninger. *Det Tredje Krydderi* (Glut) fremhæver et produkts smag, f. eks. tomatsmag, spinatsmag, kød- eller fiskesmag o. s. v.

Koncentreret tompatpuré i dåse eller tomatpuré, eller ketchup i flaske, sætter kulør og smag på mange retter og burde være fast inventar i ethvert spisekammer. Der findes mange kvaliteter i tomatpuré og ketchup, men Svendborgs er førsteklasses, og kan holde sig længe. Koncentreret tomatpuré skal opbevares køligt i dåsen, så kan den stå tre-fire uger.

Foruden disse ting må vi have sennep, karry, olie og eddike i huset. De sidste er især vigtige til de mange købesalater. De skal nemlig også smages til, før de kommer på bordet. Prøv f. eks. at komme et par dråber eddike, lidt salt og tomatpuré i den meget yndede makrel-mayonnaisesalat – himmelvid forskel! Eller lidt mere karry, sennep og eddike i karrysalaterne.

– Jo, der er stadig brug for husmoderindsatsen, ikke mindst i industrimaden. Indsatsen er bare ikke så anstrengende som tidligere.



Muslinger florentine (4 portioner)

1 pk. Danefrost spinat el. ½ kg ds. spinat, ½ dl fløde el. mælk, 1 spsk. mel.

½ kg ds. muslinger, 2 æg.

40 g margarine, ½ kg ds. champignons, 1 dl. fløde, 2 spsk. mel, 2-3 tomater eller tomatpuré.

Spinaten tøes, jævnes let med fløde og mel, smages til og lægges i et smurt ildfast fad. Muslinger og æggeskiver fordeles over. Margarinen gyldnes i en gryde, muslingevand og champignons med væde hældes i. Champignonerne koger, til væsken er dampet ind til ca. det halve. Stuvningen jævnes med meljævning og hældes over muslingerne. Tomatskiver lægges på. Retten gratineres i ovnen ca. 20 min. ved god varme (200 grader).

Is med mandariner og chokoladesovs (4-5 portioner)

½ l Danefrost is, 1 ds. mandariner.

Chokoladesovs af 1 pl. Koldinghus chokolade, 1 dl. mælk el. vand.

Isen rettes an i portionsglas eller på asietter. Chokoladesovsen koges sammen og hældes over kold eller varm. Mandarinerne fordeles i glassene.

SET MED unge øjne



DEN FORFÆRDELIGE UNGDOM

„Ungdommen af i dag er ikke til at stole på, den er holdningsløs og ødsel, hvad skal der blive af os, hvis det fortsætter". Denne sang er blevet sunget gennem århundreder, ja selv på Sokrates' tid var det de „gamle"s omkvæd.

At det ikke står helt så galt til, viser en undersøgelse, som forstander *Svend Haugaard*, St. Restrup, har foretaget.

Gennem en periode på 6 år har Svend Haugaard ved hjælp af spørgeskemaer, udfyldt af landbrugselever, konstateret, at en opsparing på omtrent halvdelen af årsindtægten, har fundet sted hos de fleste af husmandsskolens elever. Det er altså ikke alle unge, der er ødsle.

MIT JOB SOM HUSHOLDNINGSKONSULENT



Husholdningskonsulent Kirsten Skipper Larsen ved en husmoderdag, hvor deltagerne kan se demonstrationens detaljer i fjernsyn.

DET ER mandag morgen, der er travlhed i oplysningsafdelingen, hvor alle de forskellige varer, der skal bruges ved denne uges „Husmoderdage" bliver pakket. Midt i travlheden finder vi husholdningskonsulent Kirsten Skipper Larsen, der har lovet at fortælle om sit job, inden hun om en halv time rejser til Jylland.

– Hvad består arbejdet i?

– Jeg arbejder for FDBs oplysningsafdeling og medvirker ved nogle af de mange „Husmoderdage", som brugsforeningerne rundt i landet afholder. Ved hjælp af foredrag, lysbilleder, demonstrationer og film giver vi husmødrene reel oplysning om mange forskellige varer, lige fra mel og gryn til røremaskiner og moderne køkkener. Som noget nyt har vi også taget TV i brug. Ved hjælp af en medbragt optager viser vi demonstrationen på 8 TV-apparater fordelt i salen.

– Hvordan bliver man husholdningskonsulent?

– Man skal være uddannet husholdningslærerinde, dette sker på et husholdningsseminarium, hvoraf der findes to her i landet. Før man begynder på seminariet, skal man have været elev i mindst 5 måneder på en husholdningsskole. Det er en betingelse, at man forinden har været beskæftiget med husligt arbejde, helst både på landet og i byen. En god skoleuddannelse, helst realeksamen, er en god hjælp til at klare seminariet.

– Hvilke muligheder giver uddannelsen?

1. Undervisning på husholdnings-, ungdoms- og højskoler samt aftenkurser.

2. En del arbejder som konsulenter for landbo-, husmands- og husholdningsforeninger.

3. Nogle får beskæftigelse på laboratorier, eller som ledere af større husholdninger og kantiner.

4. Mange store firmaer bruger husholdningslærerinder til særligt arbejde, f. eks. demonstrationer og afprøvning af nye varer.

– Er det en uddannelse med fremtid i?

– Stadig flere uddannes, og der vil sikkert fremover være brug for folk, der virkelig har lært noget om husholdning. Ønsker man at uddanne sig videre, er der på Århus universitet en husholdningslinie. Nogle rejser også til udlandet for at lære mere.

Kirsten Skipper slutter vor samtale med at sige:

Uddannelsen som husholdningslærerinde giver mange muligheder, jeg er glad for mit job, selv om det til tider kan være drøjt med mange rejser og småt med hjemmeliv. Men det må jo så opvejes med den oplevelse det er at møde nye mennesker hver dag rundt i hele landet.

FOTO UDEN TÅRER

MAN behøver ikke at være millionær eller matematisk geni for at kunne fotografere. Vi viser her nogle apparater, der ikke er dyre, og som er nemme at betjene.

Det er ikke nødvendigt, slet ikke for en nybegynder, at have meget og dyrt udstyr. Med lidt øvelse og sans for at se motiverne, giver et godt og enkelt kamera sin ejer mange glæder. Det gamle 6×9 kasseapparat er ved at blive fortrængt af de mindre formater, som 6×6 eller 24×36 mm. Det sidste er jo meget populært til farvediapositiver (lysbilleder). De meget følsomme (hurtige) film, man nu kan få, gør det også lettere at få gode billeder, selv om det ikke er klart solskin. Ønsker man indendørs billeder, er det muligt for ca. 25 kr. at købe blitztilbehør, alle de viste apparater kan med stor lethed tilsluttes blitzlamper.

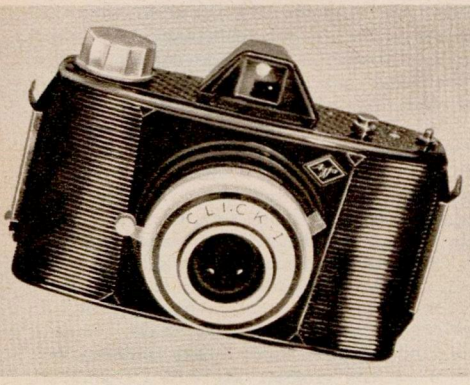
Et meget alsidigt kamera er det viste „Franka Record", der ved hjælp af en indbygget maske kan tage 12 billeder i størrelsen 6×6, eller 16 billeder 4×4 cm. Det har den fordel, at farvediapositiver 4×4 kan vises i et almindeligt lysbilledapparat, og sort/hvide billeder 6×6 er en brugbar størrelse uden forstørrelse.

Et godt råd til dem, der fornylig har fået et kamera: Mange ærgrelser kan undgås, hvis man omhyggeligt læser brugsanvisningen, inden man går i gang.

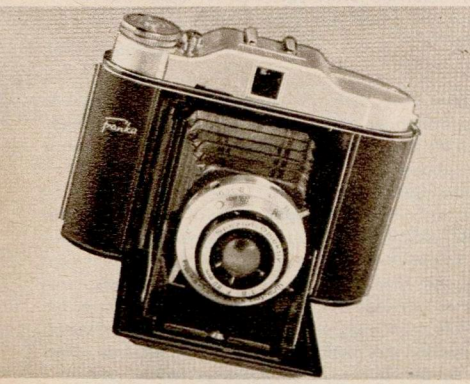
I øvrigt kan alle de her viste apparater købes eller bestilles i den hjemlige brugs.



Kodak Starflash, ungdommens kamera med indbygget blitz, tager 12 billeder 4×4 både sort/hvide og i farve.



Agfa Click med formstøbt kamerahus, tager 12 billeder i formatet 6×6.



Franka Record udtrækskamera har Newtonsøger med indbygget maske, hvormed kameraet tager 16 billeder 4×4, uden maske 12 billeder 6×6.



Agfa Folke Silette småbilledkamera til sort/hvide og farvebilleder tager 36 billeder på 35 mm småbilledfilm.

59.000.000 KR. TIL UNGDOMMEN

I den sidste tid har folketinget behandlet flere forslag, der direkte angår mange unge:

★ Ungdommens uddannelsesfond foreslås forøget fra 19 til 59 mill. kr. årlig. To tredjedele af beløbet skal anvendes til stipendier og en tredjedel til lån. Det nye forslag regner med, at ca. 4 mill. kr. skal bruges som støtte til gymnasieelever.

★ Den tillægsskat eller opsparing, der hidtil har været pålagt unge ikke-forsørgere, foreslås ophævet fra 1. april.

★ En udvidelse af erhvervsvejledningen er for tiden til behandling.

★ Og så ser det ud til, at der omsider indføres 21 års valgret her i landet.

DET KAN NYTTE

• • •

AT populærmusikken regerer pladeområdet, er en kendsgerning. Grammofonselskabernes økonomi er først og fremmest baseret på de *forholdsvis* letsælgelige schlagere, og udgivelser af seriøs musik foretages ikke sjældent af prestigemæssige grunde. Efterhånden er det endda meget begrænset, hvad der udgives af *danske* optagelser.

Så meget mere bemærkelsesværdigt er det, at en dansk pladeklub med seriøs musik som speciale har kunnet eksistere i et par år og nå et medlemstal på ca. 25.000. Medlemmer binder sig kun til at købe en plade ved indmeldelsen. Imidlertid må salget stimuleres, og Fona-klubben – for den er det – giver en slags kvantumsrabat, idet man ved pladekøb får udleveret rabatmærker, så man i realiteten har hver femte plade gratis. I forvejen ligger prisen en del under den gængse, idet den er lavere end 30 kr.

Det har vist sig, at også sværere tilgængelig musik har været salgbart, men i øvrigt spænder repertoiret over vidt forskellige hjørner af den seriøse musik. For eksempel kan nævnes Dvoraks symfoni „Den ny verden". Händels store koncerter, Brittens „Om orkestrets instrumenter" sammen med Prokofievs „Peter og ulven". Det viser da en vis spændvidde.

Tilmed er den tekniske kvalitet upåklagelig, og hvad den musikalske kvalitet angår, så kan man bare se på navnene, der i en række tilfælde bæres af verdensberømtheder, selv om – det må erkendes –



Robertino.

også et antal herhjemme ukendte solister og ensembler er med. Man skal dog være skarpthørende kritiker for at have noget at indvende. Det er morsomt, at en idé som denne har vist sig levedygtig.

INDEN FOR POP har den overvældende populære italienske drengesanger



Philly Joe Jones.

Robertino indsunget en ny plade, med bl. a. „Romantica" (Triola). Han synger jo aldeles dejligt, og at andre mener det, fremgår af, at hans første EP er solgt i Skandinavien i ikke mindre end 100.000 eksemplarer. Robertino er blevet belønnet med en guldplade – og er for øvrigt nu også blevet opdaget i sit hjemland. Det var som bekendt her i Danmark, han slog igennem.

JAZZEN møder med en af de yngre trommeslagere Philly Joe Jones på EP'en „Muse rapture"/„Lori" (Atlantic). Han placerer sig højt på listen på sit instrument med et levende og smidigt spil og en sjælden rytmisk alsidighed og beherskelse.

VI MINDER OM

– at breve (der ikke generer redaktionen for groft) modtages med glæde, det samme gælder forslag til emner, der ønskes behandlet her på siderne. Breve adresseres til „Set med unge øjne", Samvirke, Njalsgade 15, København S.

DEN STORE BRUGSFORENING - OG DEN LILLE

Formanden for Silkeborg Brugsforening, H. Kanstrup Christensen, har sendt os nedenstående imødegåelse af de betragtninger over emnet store og små brugsforeninger, som Laurs Laursen, Silkeborg, fremsatte i et indlæg i Samvirke nr. 2:

Laurs Laursen prøver på sin „lune og vittige" måde at kritisere det nye, der i byerne vokser frem indenfor detailhandelen, og som vi har ment det nødvendigt, ikke at følge op, men være foran med, fordi vi mener dermed at varetage forbrugernes interesser bedst. Selvom jeg i første omgang syntes, artiklen var meget morsom (den minder om de humoristiske causerier, man finder i nogle dagblades vittighedsspalter) og harmløs, er det dog måske på sin plads at kommentere den, for at ikke andre tvivlende sjæle skal blive bestyrket i deres tvivl om den økonomiske fordel ved de investeringer, der foretages for at skabe „det nye".

De sammenligninger, L. L. foretager mellem sin gamle landforening og den moderne bybrugsforening, er nemlig så usagligt foretaget, at man ikke rigtigt forstår, at det er en forhenværende politiker, der foretager dem. Man kan ikke drage sammenligninger mellem to så forskellige ting, uden at der skal nærmere forklaringer til.

Årsagen til artiklen er vel navnlig min udtalelse på generalforsamlingen, hvor jeg kritiserede D-købenes bortfald. L.L. gengiver ikke mine udtalelser herom helt korrekt. Jeg sagde ikke, at de små foreninger er utilfredse med, at vi får rabat (det var før margarine-bonusordningsdebatten), men at de store foreninger var utilfredse med, at vi ikke mere kan få rabat ved store indkøb, ved direkte leveringer fra fabrikkerne af store partier. Den fordel, som FDB absolut må have fragtmæssigt og regnskabsmæssigt ved de store leverancer, mener jeg, må komme aftageren til gode. Selv ude i den lille landforening sælger man jo billigere til den kunde, der tager 100 kg ad gangen end til den, der tager 1 kg ad gangen.

Og selv om de store foreninger fik disse rabatter, behøver de små foreninger jo ikke at være utilfredse hermed, idet det jo står til dem selv, om de vil slutte sig sammen i større foreninger, der også kan aftage de store partier og tjene rabatten. Jeg ved godt, at der ude på landet kan være foreninger, der ligger så afsides, at det kan være vanskeligt at finde nogen at slutte sig sammen med. Men jeg ved også, at der er områder i landet, hvor der indenfor en afstand af ca. 30 km ligger op til 40 små foreninger, som ville have stor fordel af at slutte sig sammen og nedlægge de 30 og nøjes med at have 10 virkelig rentable udsalg.

L.L. efterlyser de prismæssige fordele ved den store forening og dermed ved storindkøbene. Vi har her i byen i kraft af vore store indkøb kunnet sænke priserne på kød og viktualievarer med 15-20 pct. (også hos de private slagtere), og derved har byens husmødre sparet ialt ca. 1,2-1,5 mill. kr. om året. Det er dog et resultat af en vis betydning.

Når vi i kraft af vor omsætnings størrelse selv kan købe vore grøntsager op på auktionen, så vi sparer mellemhandleravancen og kan sælge varerne betydeligt billigere end grønthandleren, er det vel heller ikke uden betydning – men det er ganske vist af større betydning i byen end på landet, hvor man avler grøntsagerne selv.

Priserne i landforening og byforening på andre konsumvarer lader sig vanskeligt sammenligne under ét. De varer, der sælges mest af i byen, er billigst der, og omvendt er det, der sælges mest af på landet, billigst i landbrugsen. De varer, der omsættes hurtigst, kan sælges med den mindste avance, og en bestemt vare vil derfor blive billigst i den forening, der har det største salg, mens langsomt omsættelige varer og skaffevarer vil blive dyrere. Jeg ville være lige så unfair som L.L., hvis jeg påstod, at vi er ret meget billigere end hans landforening, fordi vi kan sælge rejer, ananas, bajerske pølser, champignons, håndsæbe, fedt, kiks, forskellig kødkonserves, grøntkonserves, fiskekonserves og en lang række andre varer 10-25 pct. billigere end hans landforening, når jeg ved, at den samtidig er lige så meget billigere med en lang række varer, som vi kun sælger lidt af eller kun har som skaffevarer.

L.L. er utilfreds med, at han i byen må „nøjes" med 3 pct. dividende. Jeg tror dog, at den husmoder, der handler i den omtalte bybrugsforening, får flere eller mindst lige så mange penge i dividende som en husmoder på landet – forudsat at husholdningerne er lige store. Husmoderen i byen får nemlig dividende også af kød, grøntsager og fintbrød som landforeningen ikke handler med. Mange landforeninger giver heller ikke dividende f. eks. på spiritus, cigaretter, smør, fedt, æg, brød. Nogle landforeninger undtager desuden store ting som køleskabe, fjernsyn, gaskomfurer o. l. Det er altså ikke altid, der er forskel på 3 og 5 pct.

At selvbetjeningsformen er en økonomisk fordel, viser tallene. Det er ikke småpenge, der spares i lønninger. En sammenligning mellem by- og landforeninger på dette punkt kan blot ikke foretages. En landforenings uddeler og hans kone arbejder måske tilsammen 100 timer pr uge, men regnes i statistikken kun for én mand. Det er heller ikke utænkeligt, at kommis'en i en landforening som påskønnelse for god behandling og familiær stilling ikke tager det så nøje, om han ind imellem må arbejde 60-70 timer pr. uge. Men dermed er sammenligningsgrundlaget væk, for i byen kan vi ikke regne med ret meget mere end 45 timer pr. uge pr. mand.

Udover den økonomiske fordel er der også det ved S-butikker, at et flertal af medlemmerne kan lide formen – ikke mindst de udearbejdende husmødre, som sparer tid. Vi kunne ikke på 2 år have hævet vor omsætning 2½ gang ved at blive i de gamle diskbutikker.

Hvis L.L. ikke mener, at kød egner sig til selvbetjening, fordi det ikke kan holde sig i lufttæt pakning, er det, fordi han er dårligt underrettet. Det er da vist almindeligt bekendt, at man nu er i stand til at vakuumpakke kød i lufttætte pakninger, hvor det kan holde sig i mange uger.

L.L. savner, at han ikke kan købe alt, manufaktur, isenkram og flere andre ting i bybrugsen. Der skal imidlertid være en vis omsætningshastighed i en vare for at det kan betale sig at føre den. Vi handler ikke med ting, som på grund af et ringe salg enten må blive for dyre eller blive til tab for foreningen. Og jeg er sikker på, at mange bestyrelser i landforeninger, hvis de undersøgte spørgsmålet, ville opdage, at de handler med mange ting, der er direkte tabgivende.

L.L. synes heller ikke, at vort dividendemærkesystem er velegnet. Vi har her i foreningen kontant betaling. Det giver naturligvis en rentegevinst, men den største fordel er arbejdskraftbesparelsen ved at være fri for kreditregnskabet, herunder kontrabøgerne. I en almindelig afdeling spares derved en mands arbejde eller ca. 10-11,000 kr. Derfor bruger vi ikke kontrabøger. Vi havde først et bonsystem. Men det nuværende mærkesystem er lettere at kontrollere, og mærkerne er lettere for medlemmerne at passe på, hvilket har vist sig ved en betydelig højere indløsningsprocent. Besværet med at klæbe mærkerne ind giver nu også (i modsætning til, hvad L.L. har regnet ud) en noget større timeløn, end en arbejder normalt får.

Jeg har med disse linier prøvet at ændre lidt ved konturerne i det vrængbillede, L.L. har tegnet af vor bybrugsforening. Jeg er klar over, at han har meningsfæller, navnlig på landet. Men man ser jo da trods alt også landforeninger tage skridtet til selvbetjening – og at de er glade for det. Hvorfor skulle man ikke også efterhånden akceptere en *centralisering?* Personlig mener jeg, at det ville være et plus, hvis alle foreninger under en storafdeling var én forening med storafdelingen som centrallager og administrationskontor.

Jeg er også af den formening, at den største hindring for en sammenlægning af foreningerne (selv om mange i uddelerbladet går ind for tanker i den retning) er uddelerne, der for manges vedkommende ser deres selvstændige stilling truet. Det indrømmer de blankt, når man taler med dem. Jeg tror nu ikke, stillingen ville blive ret meget mindre selvstændig for den, der i forvejen er indstillet på samarbejde. Men desuden: Hvad betyder selvstændigheden, hvis brugsen en dag ikke mere kan klare sig? En landuddeler sagde til mig forleden, at hans værste konkurrent ikke mere var købmanden ved siden af, men den nærliggende købstads handlende. Det bliver kædeforretningerne, vi skal konkurrere med i fremtiden, og selv om de ikke straks kommer ud på landet, vil de afgjort trække landboen ind til byen, såfremt brugsen ikke også i fremtiden er sin opgave voksen. Her ligger opgaverne og problemerne. Brugsforeningen er ikke uddelerens, men medlemmernes og medlemmerne har krav på, at uddeler og bestyrelse, uanset egne interesser, i god tid viser den rigtige vej til at løse problemerne.

H. KANSTRUP CHRISTENSEN.

Bladet **Vort Virke**, som udgives af De samvirkende Brugsforeninger (de større by-brugsforeningers organisation) har imødegået Laurs Laursens kritik – stort set med de samme argumenter, som H. Kanstrup Christensen fremfører ovenfor. Desuden kritiserer Vort Virke, at Samvirke har optaget Laurs Laursens indlæg. Til det sidste kan vi kun sige, at underskrevne indlæg i Samvirke naturligvis står for indsenderens regning. At Samvirke ikke deler Laurs Laursens synspunkter kan dokumenteres med snesevis af citater fra ledende artikler og andre redaktionelle kommentarer, hvori disse spørgsmål er behandlet så ofte og udførligt, at der næppe vil være mange læsere, som er i tvivl om bladets standpunkt. Men en ting er at være uenig med Laurs Laursen – dybt uenig endda – noget andet havde været at nægte ham at komme til orde. Det kan ikke være Samvirkes linie.



TO DØDSFALD

Fhv. uddeler *Jens Dinesen,* der døde 82 år gammel i begyndelsen af februar, var uddelernes førstemand længere end nogen anden har været det. Fra 1935 til 1949 formand for deres hovedbestyrelse, i tolv år forinden var han medlem af hovedbestyrelsen, og allerede i 1911 lod han sig indvælge i ledelsen af uddelernes lokale kredsorganisation, og han var denne nordsjællandske kreds' formand i tolv år. Ved sin fratræden som formand blev Dinesen udnævnt til æresmedlem, og han modtog valget ikke som en tom hæder, men som en opfordring til at fastholde sin tilknytning til det arbejde, han havde ofret så mange år og kræfter. Derfor kunne man op til de seneste år se Dinesen ved uddelernes generalforsamlinger, ved møder og sammenkomster i beslægtede organisationer. Han fulgte intenst med i arbejdet og havde ikke sjældent karakteriserende bemærkninger at føje til dagsaktuelle problemer, som han kunne belyse ud fra sine mangeårige erfaringer.



Jens Dinesen.

Det faldt i Jens Dinesens lod som „mellemgenerationens" førstemand at slå bro mellem den forudgående pionergeneration og de uddelere, som præger udviklingen af i dag. Han løste denne opgave smukt – i usvigelig solidaritetsfølelse overfor brugsforeningsbevægelsen.

*

Gennem tyve år satte *L. C. Larsen,* der døde i februar, 75 år gammel, sit stempel på de tobaksvarer, der udgik fra FDBs tobaksfabrikker i Esbjerg, hvor han virkede fra 1935, til han som direktør i 1955 faldt for aldersgrænsen. Hans liv var tobakken. Kun ti år gammel måtte han for at bidrage til opretholdelse af det faderløse hjem tage arbejde på en tobaksfabrik, og han slap aldrig forbindelsen med denne industri. Med sin omfattende håndværksmæssige baggrund kom han i 1935 til Esbjerg, og det var for ham og forbrugerne et lykkeligt valg af FDB. De kvalitetskrav, som forbrugernes egen virksomhed skal opfylde, faldt i ét og alt sammen med de krav, som L. C. Larsen opstillede ud fra sit vidtrækkende fagkendskab. Det var vel Larsen en sorg, at maskiner trængte ind i denne udprægede håndværks-branche. Der håndrulles dog stadig i Esbjerg. Det fornemste af disse mærker bærer den nu afdøde direktørs navn: *Elcela,* og det var ham i hans otium en glæde at lægge navn til den fornemme cigar.



L. C. Larsen.



SIGMUND H. PETERSEN
H. HOFBOGTRYKKERI
KØBENHAVN

ARBEJDSTØJ til at arbejde i

Slidmand

Slidmand arbejdstøj giver Dem kvalitet og slidstyrke for meget mere end prisen

Ja, man får rigtig lyst til at tage fat, når man trækker i sit Slidmand arbejdstøj. Det er ikke ligegyldigt, hvordan arbejdstøjet ser ud. Det skal være fremstillet med omtanke – så det giver bevægelsesfrihed – det skal have de rigtige lommer på de rigtige steder – det skal sidde! Sådan er Slidmand arbejdstøj – og sådan bliver det ved at være – selv efter utallige ganges vask. Slidmand holder til det utrolige!



SLIDMAND fordele: Syet med tre-nålssømme. Dobbelt bund i lommer. Alle lommer og hjørner forstærket med Slidmand-trenser. Knapper, der tåler kogning. – Og så er Slidmand selvfølgelig Sanfor.

Arbejdsjakke, blånistret, 410/4004 ..... **29,85**
Benklæder, 41/4004 **29,85**
Battlebluse, petrolfarvet, 468/4169 ..... **29,85**
Benklæder, 41/4169 **29,85**



Kitfarvet skjorte i bomuldsgabardine, 2702 ... **26,50**



Kedeldragt, blånistret, 440/4004 **49,85**



Chaufførjakke, khakifarvet, 412/4115 **29,85**
Benklæder, 41/4115... **29,85**

Vi mødes i BRUGSEN - og får del i dividenden