

KOLONIAL ENGROS HANDELENS FÆLLESKØB

Af Hans Lund¹⁾.

Problemet.

I Aarene efter Verdenskrigen, hvor Kolonial Engros Handelen har set sin Eksistens eller i alt Fald sin Plads i Fordelingskæden truet af forskellige nye Former for Handel, har den næsten overalt set sig om efter Muligheder for paa rationel Maade at tage Kampen op. En af disse Muligheder er Etablering af Fælleskøb under den ene eller anden Form. Maaske skal man være Købmand for rigtig at forstaa, hvilken Modstand en saadan Tanke har haft at overvinde, før den kunde trænge igennem. Selve Dogmet om Købmandens Dispositionsfrihed, om hans Benyttelse af sit Købmandsskab fik jo herigennem et alvorligt Knæk. Alligevel — Følelser kan naturligvis være stærke, men naar det i den sidste Ende dog kom til at dreje sig om ens Velfærd, maatte man være mindre Købmand, end man i Reglen var, for ikke at overvinde disse Følelser. Og den Erkendelse er nok ogsaa efterhaanden trængt igennem, at dette Begreb, som man troede var en integrerende Del af Købmandens Væsen, i Virkeligheden var en Funktion af de økonomiske Forhold, hvorunder man i Aarhundreder havde arbejdet. Det, der har ændret Forholdene totalt, er, det er næsten unødvendigt at sige det, den moderne Massefabrikation af Standardvarer, som maa ændre Vilkaarene for Fordelingsfunktionen fuldstændigt.

Ændringen i Varekredsens Sammensætning.

Hvor dybt denne Strukturændring vil gaa og allerede er gaaet, vil det føre for vidt her at komme ind paa, kun den Del deraf som i første Linie berører Indkøbsproblemet, vil det være nødvendigt at udrede nærmere. Først og fremmest maa her nævnes Vareudvalgets Udvidelse og ændrede Sammensætning. Hovedvægten i en Kolonial En-

¹⁾ Grosserer, H. A.

gros Forretning laa før i Tiden paa de Varer, der indkøbs- og prismæssigt forholdt sig som Stapelvarer. Det var Varer, der handledes i Partier, hvis Pris dannedes i et Marked, stort set Marked uden Reguleringer af prismæssig Karakter, naturligvis bortset fra Told.

Agentoverenskomster.

Under denne Synsvinkel, som et Forsøg paa at forbeholde netop disse Varer for Kolonial Engros Handelen, maa det Forsøg ses, som man i Schweiz har gjort paa gennem Overenskomst mellem Kolonialgrossister og Agenter for udenlandske Firmaer at sikre sig, at disses Tilbud kun maatte afgives til Grossisterne og til visse andre særlig aftalte Firmaer og Sammenslutninger. Denne Overenskomst, der stammer fra Aarhundredskiftet, har dannet Forbillede for en ganske tilsvarende Overenskomst mellem De danske Kolonial Grossist Foreningers Fællesudvalg og Foreningen af Importagenter i Kolonialbranchen, hvilken Overenskomst blev truffet omkring 1930. Erfaringerne synes imidlertid at tale for, at der næppe ad denne Vej kan naas ret meget, dertil er Antallet af Eksportører af disse Varer alt for stort. Hertil kommer, at det er noget tvivlsomt, om Eksportørernes Interesser her blot i nogenlunde Omfang falder sammen med Importørernes, hvilket maa være en Forudsætning for, at en saadan Ordning kan gennemføres med Held.

De nye Varer.

Imidlertid har Forholdene ført med sig, at Vareudvalget er undergaaet en stadig Forøgelse, fortrinsvis af Varer, der i store Træk holder sig som Mærkevarer. Overfor disse, der er et ægte Tidens Barn, stod man oprindeligt, baade fra Producenternes og fra Grossisternes Side, meget usikkert. Man var ikke, og kunde naturligvis heller ikke være, klar over, at man her stod overfor en Gruppe Varer, hvis Andel i den samlede Omsætning efterhaanden vilde antage ganske betydelige Dimensioner, og hvis Afsætningsforhold kræver en ganske anden Teknik end den tilvante. Lad os imidlertid her nøjes med at slaa fast Forskellen i pris- og indkøbsmæssig Henseende mellem Stapelvarer og Mærkevarer. Ved Mærkevarer erstattes den markedsregulerede Pris, som gælder for Stapelvarer, af Producenternes Prispolitik, og indkøbsmæssigt gælder det, at medens Forudsætningen for, at man kunde drive Engroshandel med Stapelvarer, var den, at man var i Stand til at akceptere Markedets Forudsætninger med Hensyn til Kvantum, Betaling etc., er Betingelsen for, at man kan handle med Mærkevarer, den, at man udfører en efter Producentens Mening nød-

vendig Funktion, hvorefter følger, at han indrømmer en en eller anden Pris, som muliggør, at man paa en for ham tilfredsstillende Maade kan udføre denne Funktion.

Producenternes Salgspolitik.

Det vil af det sagte fremgaa, at bortset fra den Indflydelse som den fra Samfundets Side førte Politik med Hensyn til bevidst eller ubevidst Favorisering af den ene eller anden Form for Handel kan have, (Skattefrihed f. Eks.) er det springende Punkt Producenternes Salgspolitik. Det er da ogsaa paa dette Punkt man fra Grossisternes Side har sat ind, først gennem Grossistorganisationerne i de forskellige Lande. Da Forholdene i de nordeuropæiske Lande iøvrigt ligger nogenlunde ens, kan de følgende Betragtninger opfattes som gældende nogenlunde generelt.

Nu maa man imidlertid ikke tage Ordet Producenternes Salgspolitik alt for bogstaveligt. For det første maa det erindres, at Producenterne bestaar af en yderst broget Skare, smaa og store imellem hinanden, indbyrdes konkurrerende eller indbyrdes kartellerede. Bedrifter, hvis væsentlige Afsætning ligger netop paa dette Felt, eller hvis væsentlige Interesse ligger paa andre Felter, og som kun har en enkelt eller nogle faa Artikler, der skal afsættes ad denne Vej.

Endvidere maa man gøre sig klart, at man ved Ordet Salgspolitik kun kan forstaa den Politik, som de Paagældende rent faktisk fører, altsaa ikke den de paastaar at føre, hvilket til Tider kan give en betydelig Forskel. Langt hyppigere forekommer det imidlertid, at en Bedrift slet ikke gør sig klart, at den fører en Salgspolitik, men blot handler efter gammel Sædvane, og derfor tror, at dens Priser ikke er baseret paa Politik, men paa Retfærdighed. Retfærdigheden har til alle Tider haft forbavsende mange Tilhængere.

Forudsætter vi, at Producenten ved sin Indtræden paa Markedet forefinder et Fordelingssystem enten af den mere simple Form, som fandtes for 50 Aar siden, eller af den mere komplicerede Natur, som findes i Dag, bliver Spørgsmaalet et dobbelt:

I hvor mange Led af Fordelingskæden ønsker Producenten at beherske Priskonstruktionen og i saa Fald da i hvilke Led?

Saafermt Producenten ønsker at beherske Priskonstruktionen i flere Led, efter hvilke Kriterier bør da Prisdifferentieringen ske?

Besvarelsen af disse Spørgsmaal giver Rum for en næsten uoverskuelig Række af Kombinationer, der tillige næsten alle er repræsenteret i det praktiske Liv. En Diskussion af de enkelte Muligheder og

deres Rækkevidde falder tildels udenfor denne Opsats Rammer, og vil iøvrigt være temmelig uoverkommelig. Det vil være tilstrækkeligt at trække nogen Hovedlinier op.

Private Mærker.

Der vil dog først være Anledning til at gøre opmærksom paa, at man ved Indførelsen af private Mærker har gjort Forsøg paa fra Grossisternes Side at borteliminere Producenternes Indflydelse. Disse Forsøg har imidlertid ikke særlig Udsigt til at lykkes over ret bred Front, dels paa Grund af Grossistbedriftenes relativt beskedne Omfang, og dels paa Grund af det store Antal Varearter, en Kolonial-engros Forretning spænder over. Om det iøvrigt, saafremt det lykkedes, ikke tillige vilde have Indflydelse paa selve Typen som saadan, skal være usagt. Ogsaa fra Grossistgrupperes Side har der været gjort Forsøg i den Retning. Der kan nævnes det tyske Indkøbskontor GEDELAGE's Forsøg med koffeinfri Kaffe COFFELLO. Navnlig har imidlertid Grupper af nært samarbejdende Grossister, som f. Eks. den hollandske SPAR-Gruppe og den jyske JYKO-Gruppe, i ret stor Udstrækning introduceret private Mærker.

Producenternes Lyst

til at beherske Prisdannelsen i det ene eller andet Led har man derimod fra Grossistside ikke modarbejdet, maaske ud fra den Erkendelse, at man her stod overfor en Udvikling, som det vilde være haabløst at gaa imod. En Undtagelse paa dette Punkt danner Belgien, hvor man har taget bestemt Afstand fra Indførelse af faste Priser. Paa den anden Side maa det ogsaa fremhæves, at Grossisterne i Modsætning til Detailhandelen i de fleste Lande ikke er gaaet ind for et Arbejde for Indførelse af faste Priser, men vel har arbejdet for at de, naar de først var indført, ogsaa blev hævdet. Hovedslaget er saaledes kommet til at staa om det andet Punkt: Prisdifferentieringen. De to Synspunkter, der her kæmper om Magten, er da disse: Skal Differentieringen baseres paa Kvantum eller paa Aftagernes Funktion. Oprindeligt var disse to naturligt sammenfaldende, idet Grossisten, saa længe Antallet af Mærkevarer var ringe, kunde aftage relativt betydelige Kvanta, men efterhaanden som Antallet af Mærkevarer steg, og steg langt kraftigere end Omsætningen, maatte Grossistens Stilling blive svagere, Synspunktet Funktion kommer saaledes i Forgrunden.

Samarbejde.

Ved denne Forskydning maatte imidlertid Samarbejdet mellem Grossisterne trænge sig paa, fordi Interessesfællesskabet mellem funktionelt ligestillede, maa antages at være betydelig større end Konkurrenceforholdet. Det første Stadium paa denne Vej bliver derfor de faglige Foreningers Samarbejde med Producenterne.

Karakteristisk for denne Periode er det, at Producenternes Stilling overfor Grossisten stadig styrkes. Man taler ikke længere om, at en Bedrift eller Person ønsker at etablere sig som Grossist, nej, tværtimod man anerkender en ny Grossist eller indrømmer Grossistbetingelser.

Disse Forhold kunde imidlertid kun bestaa, saalænge Handelskæden bestod i sin oprindelige simple Form. Efterhaanden som Fordelingen antager nye og hidtil ukendte Former, maa Grossisternes principielle Stilling blive svagere, og deres praktiske Stilling maa forringes i samme Grad, som disse nye Former viser sig i Besiddelse af Muligheder for at formidle en væsentlig Part af Omsætningen.

Imidlertid er det klart, at selv om den enkelte Grossists Køb fra den enkelte Producent er ret beskedent, vil det være muligt gennem Samarbejde, Grossisterne imellem, at samle en væsentlig Købekraft og derigennem benytte det Argument, der har vist sig at veje tungest overfor Producenterne, nemlig Kvantum. Det er ikke alene Politikerne i vor Tid, som synes at foretrække Handlen for Aftaler.

Det handlende Organ.

Det er ud fra disse Forudsætninger, at man rundt om i Landene har oprettet Centralkontorer, der formidler Grossisternes Indkøb og danner Mellemlid mellem dem og Producenterne. Til en saadan Magtkoncentration egnede de gamle faglige Organisationer sig ikke, dels gjorde deres Opbygning dem uegnet til egentlig økonomisk Virksomhed, og dels var det af Hensyn til den Virksomhed, de iøvrigt udfoldede, heldigst at udskyde denne ny Foretagsomhed til særlige Grupper eller Selskaber. I Tyskland er det direkte forbudt de faglige Organisationer at drive økonomisk Virksomhed. Samarbejdet mellem de nye Selskaber og de gamle Organisationer er dog i Reglen ret intimt.

Det er værd at bemærke, at denne Nydannelse i Modsætning til baade Forbrugernes og Detailhandelens Fællesindkøb ikke indeholder nogen, falsk eller sand, Forestilling om Omkostningsbesparelse, tværtimod maa Resultatet i første Omgang blive en mindre Omkostningsforøgelse. At det er Grossisternes Haab, at man gennem et forstan-

digt Samarbejde mellem alle Leddene i Fordelingskæden skal kunne opnaa en lavere Omkostningsprocent for alle Parter, er derimod en Selvfølge.

Importhandel.

Den Udvikling, der er skildret i det foregaaende, er i sin Konsekvens, men ganske vist uden indre, logisk Nødvendighed, løbet sammen med en anden Udvikling, der ud fra en ganske anden Forudsætningsrække er naaet til omtrent samme Resultat, Fælleskøb. Udviklingen er klarest i Lande, hvor der er en klar Skelnen imellem Importør og Indlandsgrossist. I saadanne Lande har det forekommet Grossisterne nødvendigt gennem et særligt Organ at have Haand i Hanke ogsaa med Importen. Men saaledes som de internationale Kartelsystemer er udbygget, kan det heller ikke anses for urimeligt at antage, at et saadant Organ vil kunne opnaa Fordele, der ikke paa anden Maade vilde komme Grossisterne til Gode. Endelig maa nævnes, at Statsmagtens Indgriben i Handelens Forhold har betydet, at Importen under visse Forhold har maattet centraliseres. Sammenfatter vi nu Resultatet af disse Betragtninger, vil følgende Oversigt give et nogenlunde Billede af Situationen.

Opgaver, som i det væsentlige overlades de faglige Organisationer:

Aftaler med enkelte Producenter eller Producentgrupper om Rabatter.

Dette kan betragtes som den mest primitive Form for Aftaler, idet der her kun er Tale om den Rabat, der skal ydes Organisationens Medlemmer. Naar man imidlertid ret ofte er nødt til at nøjes med en saadan Aftale, hænger det naturligvis sammen med Vanskeligheden for en faglig Organisation ved at forpligte Medlemmerne, og saaledes yde noget til Gengæld for de opnaaede Aftaler. Undertiden lykkes det dog at komme et Skridt videre ad denne Vej ved

Aftaler om Rabatdifferentiering.

Der er paa dette Punkt Mulighed for en rig Variering af Formerne, i højeste Grad afhængig af af hvilken Karakter Producentens Prispolitik er. Som en Hovedregel kan man maaske opstille denne, at en større Producent eller en fast samarbejdet Producentgruppe vil være tilbøjelig til at føre en fastere Prispolitik end en mindre Producent, hvorfor Mulighederne for en videregaaende Aftale er større hos de første end hos den sidste.

Aftaler om Aftagerkreds.

Undertiden vil Aftalen ogsaa strække sig til at omfatte en Begrænsning af Aftagerkredsen, enten saaledes at kun Organisationens Medlemmer kan anerkendes, eller saaledes at Organisationen skal godkende eventuelle andre Aftagere. Som oftest modsvares dette af en

Aftale om Leverandørkreds,

saaledes at Medlemmerne er forpligtet til ikke at tage Leverandører udenfor denne Kreds.

Opgaver som i det væsentlige overlades et særligt Organ.

Aftaler angaaende Mærkevarer.

Køb af Varer med centraliseret Afregning.

Denne Form, der forudsætter en Aftale om i alt Fald en primitiv Rabatdifferentiering, praktiseres paa den Maade, at Centralkontoret med de enkelte Leverandører aftaler de Betingelser, paa hvilke Varen skal leveres til Kontrahenterne. I denne Aftale er indeholdt en Bonus til Centralkontoret. Formelt staar Centralkontoret saaledes som Køber af alle Varerne, idet al Fakturering og Remittering sker gennem dette. Paa den Maade opnaar man den ønskede Koncentrering af Købekraften. Imidlertid er det karakteristisk, at denne Koncentration er opnaaet uden væsentlig Indskrænkning af Varekredsen, hvilket er af yderste Vigtighed. Paa godt og ondt er jo nemlig det overordentlig store Vareudvalg den private Handels Kendetegn, og skal Grossisten derfor opfylde de Krav, der kan stilles til ham, maa hans Vareudvalg ikke skrumpe ind.

Egentlige Fælleskøb.

Medens de tidligere nævnte Køb ikke for Centralkontorets Vedkommende kan kaldes Handel i egentlig Forstand, idet den købmandsmæssige Risiko, maaske bortset fra Kreditrisiko, var fordelt mellem Sælger og Kontrahent, forekommer der ogsaa i de forskellige Lande egentlige Fælleskøb. Hvis det drejer sig om Standardvarer, kan Aarsagen være den, at et Producentkartel fordrer en effektiv Salgskontrakt for at yde den ønskede Bonus. Andre Forhold kan naturligvis ogsaa tænkes, men som Regel tyder et Fælleskøb paa, at Sælgeren har haft en stærk Position overfor Køberen, der i Almindelighed vilde foretrække en Afregningskontrakt. Drejer det sig om Køb af Varer med svingende Priser, vil man oftest være dækket gennem Kontrakter med Kontrahenterne, i det Hele taget søges Risiko undgaaet (og

dermed naturligvis Chancer). Egentlige Handelskøb forekommer naturligvis ogsaa, men i saa Fald adskiller det sig jo ikke fra et hvilket som helst andet Handelskøb, selv om Aftagerne som oftest udelukkende findes indenfor Kontrahenternes Rækker.

Aftaler med Producenter om Præference mod en Bonus til Fælleskøbet.

Denne Art Aftaler er et typisk Eksempel paa Magtkoncentrationens Virkninger. Forholdet mellem Producent og Grossist forbliver her ganske uberørt af Fælleskontorets Virksomhed, der i dette Tilfælde bestaar i at anbefale Producenten til Medlemmernes Velvilje mod til Gengæld at opnaa en Bonus. Undertiden oprettes saadan Kontrakt ogsaa med andre end egentlige Producenter, saaledes f. Eks. med Speditører eller Forsikringsselskaber.

Opgaver med Hensyn til mindre prisstabile Varer.

Import af relativt prisfaste Varer

adskiller sig for saavidt Grænsen mellem Importør og Grossist er flydende ikke væsentlig fra Fælleskøb af indenlandske Varer. Anderledes er Forholdet derimod, hvis en saadan Grænse bestaar, i saa Fald kan Formaalet som nævnt være at kontrollere Importørernes mulige Monopolbestræbelser, men ogsaa andre Hensigter kan tænkes opnaaet. Eksempelvis kan den blotte Mulighed for Import have en vis Indflydelse paa indenlandske Industriens Prispolitik.

Naturligvis bliver Grænsen flydende mellem denne Gruppe og den følgende, der omfatter

Import af egentlige Konjunkturvarer.

Man træder her ind paa et Omraade, der i særlig Grad egner sig for selvstændige Bedrifter, idet Risiko og Gevinst er særlig vanskelig at fordele paa en Gruppe af Kontrahenter. Motiverne til at optage denne Funktion kan være de samme, som nævnt ovenfor, men navnlig paa dette Omraade har Statsmagtens Indgriben i adskillige Lande, hvor man ellers har holdt sig tilbage, nødvendiggiort en Samvirken paa dette Felt. Eksempelvis har man i Norge, grundet paa en Vanskeliggørelse af Handelsforholdet overfor Kuba, maattet importere en Del Kubasukker, hvilket i Mangel af særligt Organ maatte formidles af Grossistforbundet. I Danmark maatte Bestyrelsen for Københavns Kolonial Grossist Forening i et enkelt Tilfælde, Import af tørret Frugt fra Rusland, personligt paatage sig en lignende Opgave.

For at komme ud over de Vanskeligheder, som Risikofordelingen medfører, har man i visse Lande søgt at opnaa de samme Fordele for Grossisterne ad anden Vej, nemlig ved at lade det særlige Organ forhandle disse Varer som Agent for de respektive Eksportører.

Uden at gaa saa vidt som til at drive egentlig Importhandel, kan man ogsaa søge at paavirke Importørerne ved at etablere

Fælleskøb af begge Varekategorier hos Importørerne.

Motiverne hertil er for saa vidt de samme, som betinger Fælleskøb af Standardvarer, men en væsentlig Forskel er det dog, at medens Prisen for disse er politisk bestemt først og fremmest, er Prisen for Importvarerne dels konjunktur- og dels omkostningsbestemt.

Andre Opgaver der kan løses i Fællesskab.

Produktion.

Hvis Muligheden for enhver Forstaaelse med Producenterne glipper, har man naturligvis den sidste Mulighed at gøre sig uafhængig af disse ved selv at optage Produktionen af visse Varer, men de egentlige Mærkevarer kan man dog ikke skaffe sig ad denne Vej.

Oversigt over de særlige Indkøbscentraler.

Tyskland. Det tyske Indkøbskontor GEDELAG, der dog ikke omfatter hele Tyskland er stiftet umiddelbart efter Krigen. Det virker fortrinsvis ved de to Typer Kontrakter: Afregningskontrakter og Anbefalelseskontrakter, men formidler ogsaa Import af visse Varer, ligesom det til Tider foretager egentlige Fælleskøb. GEDELAG, der jo er Kolonialbranchens særlige Kontor, er tilsluttet et Reichsgemeinschaft, der virker for alle Grossister. Som Medlemmer af GEDELAG finder vi i Hamburg og Bremen to Sammenslutninger, der formidler Indkøbene for en Række Varer for disse Byers Grossister. Særlig simpelt er Systemet saaledes ikke, men har absolut været en Sukces.

Schweiz. Noget særlig Organ findes ikke, men Fælleskøb har dels været foretaget gennem Kolonialgrossistforbundet og dels gennem enkelte Medlemmer. Det har her drejet sig om Importvarer, idet indenlandske Varer vel omfattes af visse Aftaler, men ikke købes i Fællesskab.

Belgien. Da Importhandelen i Belgien er adskilt fra Grossisthandelen, har de belgiske Grossister oprettet et Firma SODEAC, hvis Opgave det er at drive Importhandel. SODEAC importerer, eksporterer og transiterer alle Arter af Kolonial, det eneste ejendommelige er altsaa, at det indehaves af Medlemmer af Forbundet og derfor nyder en vis Præference.

- Holland.* Det hollandske Firma NIEVAK, der ejes af Medlemmer af Grossistsammenslutningen, driver en ret kompliceret Virksomhed. Dels virker det som Agent for udenlandske Importører, dels driver det ogsaa Importhandel for egen Regning. NIEVAK er imidlertid saa nøje forbundet med Grossiersbond, at det har overtaget Forhandlingerne med de indenlandske Producenter om Rabatter, der i givet Fald ikke alene kommer NIEVAK's Aktionærer tilgode, men alle Forbundets Medlemmer. Oftest forbeholder NIEVAK sig dog en yderligere Bonus, der delvis dækker Omkostningerne, Resten af disse skal saa dækkes af Importafdelingen.
- Finland.* Salget af indenlandske Industriartikler har længe været saaledes organiseret at Grossisten faar Hovedparten af sin Fortjeneste i Form af et Aarsbonus med glidende Skala. TUKKUKUNTA, som Indkøbskontoret kaldes, samler Indkøbskraften og opnaar derved gennem sin store Omsætning en højere Rabat, end de enkelte Grossist vilde kunne opnaa. TUKKUKUNTA har haft en usædvanlig Sukces og specielt maa bemærkes at Producenterne har været yderst tilfredse med Samarbejdet, der har givet dem fastere Afsætningsforhold, end tidligere. Enkelte Undtagelser findes naturligvis, saaledes har TUKKUKUNTA maattet oprette sin egen Tændstikfabrik.
- Tuontikunta er et andet af Grossisterne dannet Centralkontor, der beskæftiger sig med Import, væsentlig af Salt, men ogsaa lejlighedsvis med f. Eks. Sukker.
- Sverige.* I 1937 har man i Sverige stiftet »A/B Svenska Kolonialgrossister A. S. K.«, hvis Virkemaade, saavidt Forholdene muliggør det, ligner TUKKUKUNTA's.
- Norge.* Under Verdenskrigen fandt et nøje Samarbejde Sted mellem de norske Grossister paa Importhandelens Omraade, et Samarbejde som man som nævnt har taget op igen under Krisen. For indenlandske Varers Vedkommende finder ingen Sammenkøb Sted, men man har paa forskellige Omraader interesseret sig for Produktion. Angaaende Rabatdifferentiering maa for Norges Vedkommende iøvrigt peges paa den Virksomhed som Trustkontrollen har udøvet, hvilken ikke har været til ubetinget Skade for Grossisterne.
- Danmark.* En Kreds af danske Grossister har i 1937 stiftet DAGROFA, der virker efter ganske tilsvarende Linier som dens Kolleger i Udlandet.¹⁾

¹⁾ Om Dagrofa se iøvrigt Dansk Kolonial Grossist Tidende for Juli 1938.