

Under erhvervslovgivningen vil jeg også fremhæve, at så sandt som moderne butikshandel kræver store investeringer, er det stort set regeringens skattepolitik, der afgør erhvervenes investeringsmuligheder. Når kravene til investering og effektivitet øges, må også erhvervslivets krav om ligelighed i beskatningsvilkårene skærpes. Jeg skal her nøjes med at påpege, at der i dag langtfra er ligelighed på dette punkt mellem kooperative og private erhvervsvirksomheder, hvilket officielle kommissionsbetænkninger klart viser. Det forekommer heller ikke rimeligt, at private erhvervsdrivende i tilfælde af hustrumedhjælp i forretningen ikke har samme adgang til lønfradrag som i tilfælde, hvor hustruen arbejder udenfor den fælles virksomhed.

Endelig vil jeg påpege betydningen af, at vi ved vor eventuelle indtræden i »De Seks« ikke i unødig grad udsætter dansk butikshandel for den kapitalkonkurrence, som udenlandske koncerner let kan pådrage os. Dette synspunkt svarer vel til, at Arbejderbevægelsens Erhvervsråd netop forleden gjorde sig til talsmand for passende foranstaltninger imod, at udenlandske storvirksomheder får adgang til opkøb af aktier i danske virksomheder. Vort standpunkt, der støttes bl.a. af Industriraadet og Grosserer-Societetet, er derfor dette, at vi ikke under de nuværende forhold bør ophæve bestemmelserne i næringslovens §§ 23, 24 og 26, så meget mere som dansk butikshandel meget vel under disse bestemmelser har kunnet foretage tidssvarende rationaliseringsprocesser. Der knytter sig ikke nogen egentlig forbrugerinteresse til en ophævelse af vort hidtidige næringslovssystem.

Med disse forbehold, navnlig overfor den egentlige kapitalkonkurrence, forventer man fra købmandsside at kunne placere sig som en betydende faktor også i den fremtidige varedistribution.

II.

AF KAJ NIELSEN*

For forbrugeren og producenten er detailhandelen et middel, for *erhvervets udøvere* er detailhandelen et mål i sig selv.

Forbrugeren forventer, at detailhandelen faldbyder den tilgængelige varemængde på de tider og på de steder, hvor forbrugerne behøver varerne, samt at udbuddet foregår på en sådan måde, at forbrugeren ved et valg mellem flere indbyrdes konkurrerende virksomheder har mulighed for en sammenligning mellem priser og kvaliteter.

Producenten forventer, at detailhandelen med et minimum af omkostninger besørger et maximum af afsætning.

Detailhandelen selv må antages i sine overvejelser alene at være ledet af

* Direktør i Hovedstadens Brugsforening.

Under erhvervslovgivningen vil jeg også fremhæve, at så sandt som moderne butikshandel kræver store investeringer, er det stort set regeringens skattepolitik, der afgør erhvervenes investeringsmuligheder. Når kravene til investering og effektivitet øges, må også erhvervslivets krav om ligelighed i beskatningsvilkårene skærpes. Jeg skal her nøjes med at påpege, at der i dag langtfra er ligelighed på dette punkt mellem kooperative og private erhvervsvirksomheder, hvilket officielle kommissionsbetænkninger klart viser. Det forekommer heller ikke rimeligt, at private erhvervsdrivende i tilfælde af hustrumedhjælp i forretningen ikke har samme adgang til lønfradrag som i tilfælde, hvor hustruen arbejder udenfor den fælles virksomhed.

Endelig vil jeg påpege betydningen af, at vi ved vor eventuelle indtræden i »De Seks« ikke i unødig grad udsætter dansk butikshandel for den kapitalkonkurrence, som udenlandske koncerner let kan pådrage os. Dette synspunkt svarer vel til, at Arbejderbevægelsens Erhvervsråd netop forleden gjorde sig til talsmand for passende foranstaltninger imod, at udenlandske storvirksomheder får adgang til opkøb af aktier i danske virksomheder. Vort standpunkt, der støttes bl.a. af Industriraadet og Grosserer-Societetet, er derfor dette, at vi ikke under de nuværende forhold bør ophæve bestemmelserne i næringslovens §§ 23, 24 og 26, så meget mere som dansk butikshandel meget vel under disse bestemmelser har kunnet foretage tidssvarende rationaliseringsprocesser. Der knytter sig ikke nogen egentlig forbrugerinteresse til en ophævelse af vort hidtidige næringslovssystem.

Med disse forbehold, navnlig overfor den egentlige kapitalkonkurrence, forventer man fra købmandsside at kunne placere sig som en betydende faktor også i den fremtidige varedistribution.

II.

AF KAJ NIELSEN*

For forbrugeren og producenten er detailhandelen et middel, for *erhvervets udøvere* er detailhandelen et mål i sig selv.

Forbrugeren forventer, at detailhandelen faldbyder den tilgængelige vare-mængde på de tider og på de steder, hvor forbrugerne behøver varerne, samt at udbuddet foregår på en sådan måde, at forbrugeren ved et valg mellem flere indbyrdes konkurrerende virksomheder har mulighed for en sammenligning mellem priser og kvaliteter.

Producenten forventer, at detailhandelen med et minimum af omkostninger besørger et maximum af afsætning.

Detailhandelen selv må antages i sine overvejelser alene at være ledet af

* Direktør i Hovedstadens Brugsforening.

det almindelige motiv, at virksomheden bedst muligt skal forrente udøverens kapitalindsats og bedst muligt skal belønne hans arbejde. Alene brugsforeningsbevægelsen vil kunne gøre krav på en anden vurdering; men det vil dog være klart, at de almindelige driftsøkonomiske love også må gælde for den kooperative virksomhed, og at dens særpræg alene kan komme til udtryk i anvendelsen eller fordelingen af den del af fortjenstmarginen, som for driftsherren er til fri rådighed, hvadenten denne så anvendes til prisreduktioner, dividende, som i brugsforeningerne, eller andre formål.

Statsmagten må naturligvis også have sine ønsker og krav. De har vekslet en del gennem tiden, men kan vel idag formuleres omtrent således:

Detailhandelen må finde frem til sådanne arbejdsformer, at den i videst muligt omfang opfylder de forannævnte fordringer, d.v.s. at den beforder det størst mulige forbrug og dermed bidrager bedst muligt til den almindelige økonomiske aktivitet i samfundet, hvilket måske ganske kort kan siges på den måde, at *detailhandelen skal være effektiv*. Hvis disse almindelige fordringer om effektivitet i detailhandelen ikke opfyldes, vil detailhandelen af mange omstændigheder tvinges til en omstilling, som vel på forskellig vis kan forsinkes, som måske inden for sluttede nationale områder måske i mange år kan holdes tilbage, f.eks. hvis der er lovgivet ud fra andre synspunkter, men som dog under vor tids vilkår – og her tænker jeg bl.a. på markedsplanernes virkeliggørelse – må forekomme at være en uundgåelig skæbne.

Om dansk detailhandel af i dag tror jeg, man må sige, at den ikke i de senere år *har* kunnet opfylde disse fordringer om effektivitet. Og at den ikke i de kommende år uden en meget omfattende tilpasning *vil* kunne tilfredsstille kravene. Det er måske naturligt. Den økonomiske udvikling og de tekniske fremskridt i den sidste menneskealder har været så voldsom, at det er helt forståeligt, at detailhandelen ikke har kunnet følge trop.

Dansk detailhandel i dag er karakteristisk ved et relativt stort antal små butikker og en overordentlig vidtgående opdeling i brancher. Hvor mange brancher, der findes, lader sig vanskeligt påvise. I medlemsfortegnelsen for »De danske Handelsforeningers Fællesorganisation« findes f.eks. 48, hertil kommer så, hvad der måtte findes indenfor De samvirkende Købmandsforeninger, hos Provinshandelskammeret, i Tekstilunionen, o.s.v.

Branchedelingerne har vel været naturlige – de har skabt visse traditioner – og de har senere fundet støtte i lovgivningen.

Skotøjshandleren af i dag er som branche en efterfølger af fortidens håndskomager, som i eget værksted lavede det, han solgte. Noget lignende gælder for konfektionshandleren, for grønthandleren, for møbelhandleren og for en lang række andre. Hvis man tillige nævner fag som rebslagere og kurvemagere, hvor håndværkets selvstændige salgsvirksomhed helt er forsvundet, er det formentlig let at se, at den brancheopdeling, vi har, for en stor dels ved-

kommende har været naturlig, men i dag absolut må siges at være forældet. Når den har levet så længe, skyldes det sikkert i overvejende grad, at den på et tidligt tidspunkt har fået *lovgivningsmagtens støtte*; for adskillige af de brancher, vi i dag kender, er vokset direkte ud af middelalderens laug.

Laugene kan man spore helt tilbage til det 14. og 15. århundrede. Erik af Pommern gav laugene officiel status i 1442 med de privilegier, der dengang blev givet for København og Købstæderne på Sjælland, hvori man fastslog som en almindelig grundsætning, at *enhver skal ernære sig af sit eget erhverv* – netop heri ligger branchepodelingen. Laugenes hensigt i deres egenkab af faglige sammenslutninger var en begrænsning og en regulering af konkurrencen gennem eneret på udøvelsen af erhvervet.

Senere forstærkedes laugenes monopolstilling med de såkaldte købstadsprivilegier, som gav byernes handlende eneret på handelen i deres hjemby og et nærmere afgrænset område af de omkringliggende landdistrikter, bestemmelser, som under betegnelsen læbælter blev opretholdt lige til 1920.

Vor nugældende næringslov er som bekendt fra 1857. For sin tid betegnede den et betydeligt fremskridt, selvom den ikke blev så vidtgående i retning af at frigive erhvervsudøvelsen, som dens fædre havde ønsket, og det er vel værd her at citere, hvad højesteretsassessor Otto Müller fremlagde som sit grundsynspunkt, da han udarbejdede udkastet til næringslovgivningen: »Handel og Industri trives bedst, jo færre Indskrænkninger de ere underkastede – den størst mulige Næringsfrihed overhovedet, er den Tilstand, der stemmer bedst med Individets naturlige Rettigheder som med det Heles Velvære.«

Stort set består denne lovgivning uforandret idag, og alle reformbestræbelser har hidtil været næsten forgæves. Bestemmelsen om læbælter er ophævet i 1920, men det er også det mest bemærkelsesværdige, der er sket på det næringsretlige område i de forløbne 104 år.

Forbud mod forening af håndværk og handel og forbud mod, at en enkelt handlende har mere end een butik i samme kommune, næringslovens § 26, opretholdes stadig.

Imidlertid er det ikke blot næringsloven, som har fremmet og beskyttet branchedelingen. Beværterlovgivningen, lukkeloven og huslejeloven bør også nævnes, og det er tillige helt givet, at der i mangfoldige tilfælde kan påvises aftaler mellem producenter og detailhandlere, som har betydet, at visse varer har skullet følge bestemte kanaler, d.v.s., at de har været forbeholdt bestemte brancher, f.eks. boghandelen.

Næringsloven har naturligvis haft den største betydning i denne forbindelse. Næringsbrev på handel og håndværk kan ikke forenes, industriens afsætningsret er strengt begrænset til at omfatte dens egne produkter, og ingen, som kun er handlende, må have mere end een butik i hver kommune.

I sådanne bestemmelser genkender man laugtidens tankegang – og man

kan næsten henfalde til beundring for erhvervsorganisationerne, som al udvikling til trods har kunnet fastholde sådanne synspunkter i lovgivningen.

Historien viser endda, at man absolut ikke altid har anset laugene og den af dem indførte skarpe deling af retten til at udøve visse erhverv for hensigtsmæssig, og der er adskillige eksempler på, at kongemagten har forsøgt at komme laugene til livs for at indføre en mere fri ret til erhvervsudøvelsen.

Kong Hans ophævede Skomagerlauget i 1507. Frederik d. I. ophævede simpelthen alle laug ved lov i 1526. I 1761 kom et reskript, som ganske forbyder oprettelse af nye laug, som begrænser erhvervsudøvelsen, men det går i denne udvikling som så ofte, at *erhvervsorganisationerne får deres vilje igennem*, og i 1820 gennemføres et reskript, som fastslår, at borgerskab kun må meddeles på en bestemt næring, og at forening af flere næringer som regel ikke kan finde sted.

Denne historiske kamp synes at skulle fortsætte evigt, og vi er jo vidner til den i dag. Vi har – vist på 8. år – en næringslovskommission siddende, og kampen foregår her som i Kong Hans' tid, omend i moderniserede former. Handelens organisationer *vil ikke* fravige beskyttelsessynspunktet i lovgivningen.

Man fristes til i dag at spørge: Skal vi da have en detailhandel i Danmark, som til evighed skal leve sin tilværelse i en følelse af angst og underlegenhed over for detailhandelen i vore nabolande?

De omtalte bestemmelser i næringsloven, huslejeloven, beværterloven og til en vis grad også lukkeloven er årsag til, at vi har en så talstærk branchepdelt detailhandel, som vi nu engang har, og disse bestemmelser har hindret stordriften i at trænge frem inden for detailhandelen.

Det er først de sidste 25-30 år, som har kunnet opvise detailhandelsvirksomheder i Danmark, der som type kan betegnes som stordriftsforetagender, og bortset fra brugsforeninger, som formelt (i lovens forstand) ikke er handlende, har de jo alle måttet lave ganske særlige organisationsformer eller acceptere helt unaturlige sortimentssammensætninger for at finde plads inden for rammerne af denne lovgivning.

Den omstændighed, at detailhandelen i hovedsagen herved er blevet et erhverv bestående af små enkeltmands virksomheder har bevirket, at den *kapitaldannende evne i de enkelte virksomheder har været lille, konkurrenceevnen og konkurrencelysten har været ringe*, og sidst men måske ikke mindst har denne tilstand bevirket, at detailhandelen ikke har været noget tillokkende område for *investering fra anden side*. Heraf følger igen, at der i detailhandelen i almindelighed kun har været ringe trang til at bevæge sig uden for de anerkendte brancheskel, hvorfor de har fået lov til at leve længere end naturligt er.

Huslejelovgivningen med dens bestemmelser om, at der på samme ejendom ikke må udlejes til 2 forretninger i samme branche, har dels været en

beskyttelse for brancheopdelingen men også ofte en tilskyndelse til en vidtgående specialisering, og man vil også i nutidigt byggeri kunne påvise butiksarealer, som måske ville være rimelige til 2 eller 3 butikker, men som er delt op til 15 eller 16 i spidsfindige opdelinger.

Disse bestemmelser kan naturligvis tilsidesættes af private aftaler og vil selvfølgelig også blive det, efterhånden som moderne byplanlægning, shopping centre o.l. bliver af voksende betydning.

Lukkelov, beværterlovgivning, lærlingeloven er på lignende vis præget af laugssynspunkter – tiden tillader ikke at komme ind herpå.

Til trods for at alle disse forhold tilsammen danner en meget dårlig udgangsstilling, tror jeg dog, at vi står ved begyndelsen til en omfattende strukturændring i butikshandelen. Det synes i al almindelighed at gælde, at den udformning, detailhandelen får i et land, for en stor del bestemmes af levestandarden i landet.

Man kan illustrere denne antagelse med at henvise til modsætninger mellem Østens gadehandel, hvor den lille handlende sidder på fortovet med hele sit varelager spredt ud på gaden foran sig, hvor han med utrolig dårlig udnyttelse af sin arbejdskraft og tårnhøj fortjeneste prøver at leve som købmand med en minimal omsætning, og U.S.A.'s kæmpebutikker, hvor præstationerne pr. beskæftiget stadig øges mere og mere.

Til høj levestandard hører høj beskæftigelse, heraf følger igen høje lønninger, også inden for butiksområdet og heraf igen tilskyndelsen til at tilpasse sådanne salgsformer – selvbetjening – selvvalg – forpakning og standardisering i mange former, som muliggør den største præstation pr. sælger pr. arbejdstime.

Dette tilskynder til indretning af større butikker, hvor megen moderne teknik, som står til rådighed, kan udnyttes, men hvor konsekvensen så også er kravet om de store investeringer i den enkelte bedrift, og denne tendens støttes af udviklingen i almindelighed.

Industriens voksende produktion på gamle som på nye vareområder stiller voksende krav til detailhandelen, og industrien søger i sine bestræbelser for at sikre afsætningen de partnere, som kan arbejde hurtigt og effektivt.

Det gamle axiom: at masseproduktion kræver massesalg, får stadig mere gyldighed. De første trin i denne udvikling ser vi i de forholdsvis få og også forholdsvis små supermarkeder, som er dukket op herhjemme. Det karakteristiske for dem er, at de baserer deres virksomhed på selvbetjening, og at de helt konsekvent i forhold til forbrugernes behov forener brancher, som i århundrede har været adskilte, at de helt i modstrid med lovgivningens synspunkt (det fra 1442: at enhver skal ernære sig af sit eget erhverv) endog forener handel og håndværk.

Jeg tror, vi i den henseende bare står ved begyndelsen. I U.S.A. er denne udvikling foreløbig nået til en butikstype, som man har kaldt »The Self-Service-Check-out-Department-Store« (selvbetjenings – kassesluse – vare-

huset), og er end betegnelsen besværlig, så er den jo til gengæld meget beskrivende.

Jeg forledes ikke af disse overvejelser til at spå, at den lille butik vil forsvinde, eller at der ikke skulle være nogen fremtid for specialforretningen, men jeg tror, nye butiksformer vil tilrive sig en betydelig del af omsætningen.

Meget forenklet tror jeg, man kan sige, at dagligvare-handelen vil dele sig på 2 hovedtyper, den effektive og den eksklusive.

Den effektive butik vil være den meget store butik uden respekt for branchedeling af nogen art, stor i areal og omsætning, baseret på selvbetjening, kontanthandel, begrænset service med stor bredde, men ringe dybde i sit varesortiment. Den vil arbejde efter princippet: stor omsætning, stor omsætningshastighed for varelageret, lave omkostninger, lave priser, og deres prispolitik vil være aktiv, utraditionel, for ikke at sige dynamisk.

Dens modsætning vil være den eksklusive butik. Den vil være forholdsvis lille, den vil yde service, også kredit, dens styrke vil være dybden i varesortimentet, d.v.s., den vil indenfor sit begrænsede område have et stort vareudvalg, den vil henvende sig til en mere begrænset kundekreds, som vil lægge mere vægt på disse forhold end på priserne.

I handelen med de såkaldte udvalgsvarer og de såkaldte langvarige forbrugsgoder (kapitalvarerne) vil formentlig varehusene med deres kontosalg komme til at spille en stadig større og større rolle. Det er lidt svært at få kendskab til disse forhold, men mon ikke man tør anslå de københavnske varehuses omsætning til i år at være mindst 600 mill. kr., og den er jo i stadig vækst.

Ved siden af dem som deres konkurrenter vil formentlig de store supermarkeder melde sig. Den stadige kundestrøm, som dagligvarerne betinger, skaber muligheder for omfattende salg uden for dagligvarernes område – og varehusene vil måske deraf tvinges til lignende valg som dagligvarehandelen, d.v.s., man kunne tænke sig to slags varehuse – en type, som nærmest vil virke som en stor samling specialvareforretninger med stor dybde i sit sortiment indenfor hvert enkelt område, en relativ høj kalkulation, bedst mulig betjening, service i stort omfang, betjening, ombytningsret, udbringning, etc. etc.; og en anden type, måske i et lidt lavere plan kvalitetsmæssigt, indstillet også på priskonkurrence, på selvvalg eller delvis selvbetjening, med et bredt sortiment og et minimum af service, en varehustype, som i lighed med supermarkederne vil lægge afgørende vægt på varernes omsætningshastighed, og som i høj grad vil sammensætte sit sortiment derefter.

Ved siden af disse forretninger vil naturligvis altid alle andre typer og former trives, former tilpasset efter købernes ønsker, beliggenhed, o.s.v., men man må forudsætte, at prisføreskabet og den dermed forbundne indflydelse på udviklingen vil ligge hos de store.

Deres prispolitik, deres reklame, forretningernes størrelse, de former, under hvilke de faldbyder deres varer (deres merchandising-tecnic), og den faktiske prisbillighed, de opnår, fordi de for en gros handel og producenter er de mest effektive samarbejdspartnere, betinger dette.

Hvis sådanne forretningstyper får frihed til at udfolde sig, vil de kunne medvirke til, at den gamle liberalistiske antagelse, at konkurrencen sikrer effektivitet i detailhandelen, endelig bliver rigtig. Hidtil har både private aftaler og lovgivningen haft held til at hindre dette.

III.

AF JENS FISKER*

Formålet med denne drøftelse er at belyse detailhandelens situation, vel med særlig henblik på debatten om udformning af de lovmæssige rammer om vort næringsliv.

De to foregående indledere har belyst de to mest udadvendte sider af detailhandelen, nemlig butiksplacering og sortimentsforskydninger. Det er her efter min opgave at beskæftige mig med fødevaredistributionens omkostningsside.

I fremstillingen nødsages jeg til i alt væsentligt at støtte mig på materiale fra mit eget firma, idet jeg håber herved at kunne illustrere udviklingstendenser, som er almene, selvom nok graden, hvori disse tendenser ytrer sig, er forskellig fra virksomhed til virksomhed.

Når man betragter fødevaredetailhandelens omkostninger, bliver man straks opmærksom på den fremtrædende plads, lønomkostningerne indtager.

Lønudgifterne udgør vel mellem halvdelen og trediedelen af bruttofortjenesten. Detailhandelens økonomi er altså altovervejende bestemt af, hvor fornuftigt arbejdskraften anvendes.

En direkte sammenligning mellem kæder, brugsforeninger og købmænd lader sig ikke foretage, idet den ydede service er forskellig i de tre typer af forretninger.

Irma bringer således ikke varer i byen, giver ikke kredit og pakker heller ikke varer ind, altsammen besparelser, som naturligvis også mærkes på lønkontoen.

Fælles for alle grupper af fødevarehandlende er derimod stigningen i lønningerne.

I perioden fra 1948 og indtil 1958 steg lønnen for kvinder i København, aflønnet efter HK's minimumssats, med 114 pct.

Samtidig steg den gennemsnitlige løn for faglærte kvinder i København 76 pct.

* Underdirektør i Irma A/S.