

stærk Indflydelse paa, hvor Prisen skal ligge, og i de roligere og svage Markeder i nogen Grad kan dæmme op for Kundernes Tilbøjelighed til at trykke Prisen mere eller mindre stærkt, men i begge Tilfælde gælder det, hvis man vil føre sin Forretning paa langt Sigt, at man viser et velovervejede Maadehold, saa den enkelte Kunde ikke taber Interessen for at være Kunde hos een og f. Eks. i Stedet for begynder at interessere sig for andre Smør-sorter. Man maa nemlig ikke glemme, at vi er stærkt interesseret i de udenlandske Handlendes Bevaagenhed, ikke mindst fordi vort Smør er en Artikel i høj Pris, og det er adskiligt lettere for en Handlende at faa sine Kunder til at prøve noget, der er billigere, end det omvendte er Tilfældet, og vi maa ogsaa huske paa, at vi ved at drive Prisen opover et passende Niveau ikke alene vanskeliggør ham Salget, men ogsaa i Almindelighed beskærer hans Fortjeneste. Englænderne har i Forretningslivet et Udtryk »give and take«, og dette Begreb gør vi klogt i at respektere. Det dækker ikke alene Gensidighedsprincippet og Gensidighedshensynet rent prismæssigt, men gælder ogsaa Hensynet til Leveringsdygtighed og Leveringsvilje. Man kan sige kort og godt, at den enkelte Kunde til en vis betydelig Grad ønsker at være sikker paa at faa det Smørkvantum, han til enhver Tid har Brug for, og paa dette sidste Punkt maa Sælgeren ordenligvis være indstillet paa at yde mere, end han kan vente at faa gengældt fra Køberens Side.

Disse Synspunkter, som Lederen af en Smøreksporforretning efter det her skitserede maa anlægge, maa det danske Mejeribrug følge i Forholdet overfor sin Hovedkunde: England paa den ene Side og de secundære Markeder paa den anden Side, og de secundære maa derefter atter sorteres efter deres Bonitet, saaledes at f. Eks. de Markeder, der kan paa-regnes at blive varige Kunder maa gives Fortrinnet fremfor de mere døgnflueagtige. Nægtes kan det vistnok ikke, at vi f. Eks. i Aarene 1924, 1925 og 1926 tog for lidt Hensyn til England, idet vi reducerede Eksporten til dette Land til under 70 pCt., i enkelte Uger endog ned til under 60 pCt. af den samlede Eksportmængde. Vi fik en god Pris paa disse Markeder, men dette tvang Prisen til England op i en Højde, der laa over, hvad vor sædvanlige Kundekreds i England kunde betale, og det skabte en større Forskel i Prisen paa dansk og Kolonismør end heldigt var. Kolonismørret kom gennem disse Aar ind i Distrikter i England, hvor det tidligere ikke var inde, og jeg nærer i hvert Fald den Opfattelse, at Empire-Bevægelsen ikke i Dag havde staaet saa fast i England, hvis vi paa det Tidspunkt havde vist mere Maadehold og anlagt vor Salgspolitik paa langt Sigt. Det staaer for mig saaledes, at det vilde have været bedre, hvis vi havde tilladt Kolonismørret i større Grad at udfylde Hullerne rundt omkring paa de forskellige Fastlands-Markeder, og vi i Stedet havde sat Hensynet til vore engelske Kunder som Nr. 1.

Det er altid lettere at se den Slags Tingbagefter end i det givne Øjeblik, og Forholdet var og er stadig ikke saa let at ordne, da vi jo maa erindre, at Deltagelse i Salget til de enkelte Markeder efter Beliggenhed og andre Forhold er højst ulige fordelt mellem de forskellige Firmaer, og alligevel skal jo til Slut alle de opnaaede Priser ende i den fælles Generalnævner, der hedder Københavns Smørnotering. Man har jo, som jeg berørte før, og som det sikkert vil være d'Herrer bekendt, fraveget dette Princip overfor de i Tyskland og tidligere i Belgien opnaaede Overpriser, idet man gennem en Licensafgift lader disse indgaa i et særligt Fond, men denne Ordning rummer ogsaa forskellig Brist, idet den muliggør hjemlig Spekulation i de fra Uge til Uge varierende Licensafgifter, forarsager varierende Salgspriser og dermed Konkurrence mellem de udenlandske Sælgere paa ulige Basis, og i det Hele er en Overprispolitik i større Stil overfor et enkelt Land farlig i sine Konsekvenser. Vi anlægger i Øjeblikket det Synspunkt, at dansk Smør i Tyskland bør opnaa samme Pris som det bedste tyske Smør, et Synspunkt der, naar man tager Hensyn til Kvaliteten, ikke er urimeligt, men som alligevel er farligt, da enhver tysk Importør ved, at han maa betale mere, betydeligt mere end f. Eks. en engelsk Importør, og det er