

BENTE BJERKNES

UTGITT AV
LANGE-
STRANDS
NYTTIGE
SELSKAB



KOOPPRAN

80 ÅR PÅ LANGESTRAND



KOOPRAN

80 ÅR PÅ LANGESTRAND

AV
BENTE BJERKNES



UTGITT AV LANGESTRANDS NYTTIGE SELSKAB

LARVIK 2008

Innholdsfortegnelse:

Forord	4
Innledning	7
En verdensomspennende bevegelse	8
Den nasjonale bevegelsen	9
De lokale grunnleggerne	16
En god kooperatør	30
Fra håndverker- og skipperhus til lokalt samvirkelag	32
Birger Olsen	39
Roy Johansen	47
Leif Kristensen	49
Åse Ramberg	51
Fotomateriale og kilder	54



FORORD

Langestrand har fungert som et eget samfunn innenfor Larvik kommunes gamle grenser. Vi ser at denne bydelen hadde det som skulle til for å kunne være selvforsynt. Her var det forretninger som solgte det som tilfredstilte de daglige behov. Helt opp mot 1950 var det fortsatt 40-50 bedrifter her. Blant disse var Koopran. Denne stod i en særstilling. Det er derfor vi ønsker å presentere denne i et eget hefte.

Koopran som den ble kalt her på Langestrand, var det første samvirkelaget i gamle Larvik. Den ble den stiftet 1906. Hva var det som utløste starten av denne bedriften som ble en slags folkebevegelse? Hva tenkte de som startet den, og hvorfor oppstod tanken her på Langestrand? Det er mange spørsmål og ikke alle vil få svar. Kunne det ha hatt en betydning at Langestrandsamfunnet gjennom flere hundre år på en måte var litt lukket? Elva var en naturlig grense. Det meste dreide seg rundt Fritzøe verk, arbeidsplassen som sørget for inntekten. De fleste som arbeidet på verket bodde på Langestrand.

Husk kampen om retten til å ha egen kirke og hvorfor Langestrands Nyttige Selskab ble stiftet. Har dette med egeninteresse å gjøre? Bevissthet om sine muligheter til å skape forbedringer innenfor et felleskap som har utviklet seg over mange år underlagt grever og godseiere?

Vi vet ikke, men vårt første hefte om det litt spesielle Langestrand, en republikk i gamle Larvik starter med bedriften Koopran. Vi håper dere mottar vårt bidrag til denne lokale handelshistorie positivt.

God fornøyelse og takk til alle som har bidratt.

Ragnar Ridder-Nielsen

Leder

coop FORORD

Vestfold
og Telemark

Da jeg ble kontaktet av Birger Olsen for å få informasjon vedrørende et 100-årsskrift som skulle hete Koopran så ble jeg umiddelbart interessert i å høre mer. Vi møttes så en sen ettermiddag på Yttersø gård. På dette møtet deltok Birger Olsen, Bente Bjerknes, Ragnar Ridder-Nielsen og undertegnede.

Bente og Ragnar var for meg to nye og hyggelige bekjenskaper. Birger kjente jeg fra før med hans pågangsmot, historier og glimtet i øyet.

For meg er det også hyggelig å gjenoppfriske mitt bekjenskap med tidligere disponent Roy Johansen og nå pensjonert medarbeider ved Coop Prix Torstrand, Åse Ramberg, som sluttet hos oss for bare noen år siden.

Den utvikling som har vært i samfunnet de siste 100 år har, sett i et helhetlig perspektiv, vært preget av en meget rask utvikling og sterk økonomisk vekst. Da de første samvirkelagene i Norge så dagens lys var sikkert hverdagen for folk flest helt annerledes enn hva den er i dag.

Det har naturligvis vært en tilsvarende utvikling i Larviksregionen som ellers i landet og den kooperative utviklingen har gått i riktig retning også her. Da er det etter min mening meget verdifullt at noen ildsjeler gjennom kreativ tenkning og ideelt samarbeid har fått til et slik produkt som dette heftet om Koopran.

Jeg vet at de har syntes det har vært meget spennende å mimre tilbake gjennom de årene som har gått og samtidig har det vært mange sene kvelder og mye arbeid i forbindelse med dette.

Nå skriver vi 2008 og kooperasjonen i området ivaretas av Coop Vestfold og Telemark som i dag har fire butikker i Larvik kommune. Det er Coop Prix butikkene i Stavern, på Torstrand, Hovland og i

Tjølling. Det er heller ikke så lang vei til Coop Obs Hypermarked på Fokserød.

På vegne av oss i Coop Vestfold og Telemark vil jeg takke redaksjonskomiteen ved Ragnar Ridder-Nielsen, Birger Olsen og Bente Bjerknæs for et fantastisk arbeid. Sistnevnte har ført ideer og tanker i pennen og hun har gjort dette på en utmerket måte.

Jeg vil også benytte anledningen å takke de leverandører som har bidratt til denne utgivelsen.

Med vennlig hilsen
Coop Vestfold og Telemark
Lars-Gøran Svensson
Assisterende Direktør



foto©RK



INNLEDNING

Først en takk til Langestrands Nyttige Selskab som tok initiativet til at dette lille heftet skulle se dagens lys. En stor takk også til alle som har bidratt med opplysninger og som villig har latt seg intervju. Lars-Gøran Svensson har velvilligst stilt Coops arkiver til disposisjon. Takkes bør også min mann, Ragnar Kristensen, for fotografering, lay-out og digitalisering. En spesiell takk til Birger Olsen som var et oppkomme av historier og kunnskap. Jeg vet at dette heftet betydde mye for ham og det er spesielt trist at han døde før det ble ferdigstilt.

Koopran var viktig for Langestrand og det var et samlingssted i 80 år. Mange har fortalt meg at de ble oppdratt til å handle nettopp der. I første del av heftet har jeg forøkt å sette Koopran inn i en større sammenheng og å forklare noe av bakgrunnen for samvirkebevegelsen. I siste del lar jeg intervjuobjektene dele sine opplevelser og erindringer med leseren.



EN VERDENSOMSPENNENDE BEVEGELSE

Tuftet på samhold

Kooperasjonen, eller forbrukersamvirket som det også kalles, har sitt utspring i Rochdale i England i 1844. For over hundre år siden, i 1906, startet Larvik Kooperative Handelsforening og de åpnet sitt første utsalg 1. november samme år. Lokaler ble leiet av C. Hansen Barth i Kirkegaten 17 på Langestrand. To år senere ble det bestemt å kjøpe Kirkegaten 6 og her fortsatte driften frem til nedleggelsen i 1986. Huset står der fortsatt den dag i dag og på folkemunne kalles det fortsatt "Koopran". Vi kan si at forbrukersamvirket er en form for økonomisk organisering og idag har antall medlemmer i Norge passert en million. Dagens omsetning av dagligvarer i regi av forbrukersamvirket er ca 30 milliarder kroner og det utgjør omtrent en fjerdedel av det totale dagligvaremarkedet.

Tilbake til Rochdale i 1844 treffer vi en gruppe veversker som levde under usle kår og værre skulle det bli. Både arbeidsledigheten og prisene steg mens lønningene sank. Arbeiderne bestemte seg for å bedre situasjonen og 24. oktober ble "The Rochdale Society of Equitable Pioneers" (Rochdaleforeningen for rettferdspionerer) registrert. Den første forretningen startet i Toad Lane (Paddeveien).

Fra Paddeveien til Kirkegaten

Formålet og prinsippene som lå til grunn for Rochdaleforeningen var ambisiøse og dannet grunnlaget for samvirkebevegelsen, men det skulle ta lang tid før bevegelsen fikk fotfeste og ble utbredt. I tillegg til forbrukersamvirket finnes også produsentsamvirket og bolig- og kredittsamvirket, men forbrukersamvirket har desidert flest medlemmer.

Organiseringen av forbrukersamvirket er basert på flere prinsipper: Åpent medlemskap (alle kan delta), demokratisk kontroll (lik innflytelse for alle deltagere), partipolitisk uavhengig, utbyttedeling (fordeles på bakgrunn av hvert medlems innkjøp), sameid kapital og utbetaling av fast rente på medlemsinnskudd. Man skulle ikke tillate

salg på kreditt, dette for å forhindre at medlemmene skulle stifte gjeld som de ikke kunne betale tilbake. I tillegg skulle foreningene drive opplysningsvirksomhet om forbruksspørsmål generelt og ifølge den norske standardparagrafen "Fremme materielt og moralsk Vel", samtidig som man skulle sikre medlemmene gode varer til riktig pris. Kooperasjonens ideologiske fundament fremstår som en kloning av butikk og interesseorganisasjon.



DEN NASJONALE BEVEGELSEN

En vanskelig start

De første forbruksforeningene i Norge vokste frem i 1860-70årene men det økonomiske krakket på 1870-tallet førte til flere konkurser, bl.a. fordi mange som likevel hadde handlet på kreditt ikke var i stand til å betjene gjelden. Tross tilbakeslag hadde forbrukersamvirket mange tilhengere og den kanskje viktigste pådriveren var Venstremannen og advokaten Ole Dehli fra Kristiania. I januar 1895 stiftet han Kristiania Kooperative Selskap. Dehli så også behovet for en landsomfattende organisasjon og etter flere mislykkede forsøk så Norges Kooperative Landsforening(NKL) dagens lys i 1906, samme år som Koopran på Langestrand ble etablert.

Forbruksforeningene vokste frem i en tid da samfunnet undergikk store endringer. Den industrielle revolusjon var for lengst igang, "det store hamskiftet" på langsbygden likeså. Jordbruket ble industrialisert og mange flyttet til byene for å skaffe seg arbeid, mens andre emigrerte til Amerika. Innbyggertallet i byene økte og stadig flere var avhengige av å handle i forretninger, forbruksmønsteret var i sterk endring. En ny markedsøkonomi vokste frem og forbrukersamvirket ble sett på som et middel til at flest mulig skulle nyte godt av denne utviklingen. Etter hvert fikk kooperasjonen egne produksjonsbedrifter og det ble også etablert bank og forsikringsselskap.

Privilegiene som hadde gitt byborgerne enerett til å drive han-

del også utenfor byene ble opphevet i 1866 og forbruksforeningene dro nytte av denne liberaliseringen. I tillegg så man verdien av å sikre bonde-befolkningen råderett over egen forsyning av dagligvarer. Samtidig skulle småårsfolk sikres sparemuligheter slik at de kunne oppnå større økonomisk handlefrihet.

Boikott, motstand og liberalisme

Den økonomiske liberaliseringen hadde støtte både i regjeringen og blant embedsstanden, men kjøpmennene i byene var naturlig nok ikke helt fornøyde. Etter at Kristiania Kooperative Selskap ble dannet i 1895 ble situasjonen tilspisset og byens forretningsmenn forsøkte med alle midler å stikke kjepper i hjulene for forretningen, de likte den nye konkurrenten dårlig. Et mislykket forsøk på å få grossistene til å boikotte den nye forretningen førte til at kjøpmennene gikk rettens vei. Resultatet ble at kooperasjonen ved dom ble nektet filialdrift og de to nyopprettede filialene måtte stenge. Denne type angrep har imidlertid ofte en utilsiktet sideeffekt, så også i dette tilfellet. Hendelsene bidro til stor oppmerksomhet og økende interesse for kooperasjonen over hele landet. Likevel tok det ca ti år med kamp før en landssammenslutning fant sted.

Hvordan kan et konsept utmeislet av noen fattige veversker i England for over 150 år siden ha vist seg levedyktig frem til våre dager? For å forklare dette, er det nyttig å se på samfunnsutviklingen generelt og hvordan forbrukersamvirket har evnet å tilpasse seg i tråd med endringene i samfunnet i disse 150 årene.

Den økonomiske liberalismen åpnet for å integrere svake grupper i det nye forbruksmønsteret. Samvirkebevegelsen var i utgangspunktet ikke knyttet til sosialismen, tvert imot var det middelklasseliberale som var pådrivere. En filantropisk holdning og et sterkt ønske om å inkludere svake grupper i den nye markedsøkonomien kjennetegnet liberalere som Eilert Sundt og Ole Dehli. De første forbruksforeningene i Norge ble startet på 1860-tallet i tilknytning til de borgerlig styrte arbeidernesammfunn. Siste del av 1800-tallet og begynnelsen av 1900-tallet var i stor grad preget av sosialliberalisme.

Kampen dreide seg i stor grad om å oppheve gamle handelsprivilegier. Partiet Venstres forløper, Bondevennbevegelsen, var en sentral

pådriver for frihandel og forbrukersamvirket. En viktig forutsetning for at forbruksforeningene kunne få fotfeste var nettopp opphevelsen av de gamle handelsprivilegiene og dette muliggjorde også at bondebefolkningen fikk herredømme over egen dagligvareforsyning. Forbruksforeningene fikk godt fotfeste på bygdene og i 1875 var over 90% av ca 300 foreninger å finne på landsbygden. Også idag er det fortsatt slik at forbruksforeningen står sterkere i utkantstrøk enn i byene, selv om det finnes unntak.



Ole Dehli

Vekst

Iløpet av de første 50 årene i samvirkebevegelsens historie i Norge vokste medlemstallet fra 0 til omtrent 100 000 i 1920. Da Venstremannen Ole Dehli lyktes med å danne NKL i 1906 så han også behovet for en organisasjon som kunne drive lobbyvirksomhet overfor myndighetene og samtidig bidra til å utvikle forbrukersamvirket i en mer profesjonell og forretningsmessig retning. Dehli var leder i NKL frem til 1919.

Etter første verdenskrig

Den sosialistiske arbeiderbevegelse vokste frem på slutten av 1800-tallet og på begynnelsen av 1900-tallet var den på sterk fremmarsj i Norge. I begynnelsen hadde forbrukersamvirket et konfliktfylt forhold til arbeiderbevegelsen. Arbeiderbevegelsen på sin side så på samvirkebevegelsens ønske om harmoni og integrasjon som et hinder for å endre samfunnet i tråd med den sosialistiske ideologi. Etter press fra bl.a. arbeidere som hadde vært med på å danne kooperativer endret både Det Norske Arbeiderparti og fagbevegelsen holdning og i 1911 ble NKL og LO enige om en samarbeidsavtale. Arbeiderbevegelsen tok så kontroll over kooperasjonen og så på den som et middel til å omforme samfunnet.

LOs daværende formann, Ole. O. Lian, uttrykte i 1911 den nye holdningen slik: "Vi har slått fast arbeiderbevegelsens treenighet; den

faglige, politiske og kooperative...". Forbrukersamvirket ble fortsatt betraktet som en brysom konkurrent av den private handelsstand og ble stadig utsatt for boikottaksjoner og verbale angrep. Samtidig fikk kooperasjonen nå støtte fra ledende politiske krefter; nasjonalt i form av gunstig skatteregime og i lokalsamfunnet gjennom tildeling av ettertraktete tomter. I 1911 kjøpte NKL Margarinfabrikken Norge i Bergen og dette var starten på NKL's industrivirksomhet. Dette ble gjort for å løse problemet med boikott samtidig som man ønsket å motvirke den økende monopoliseringen.

Arbeiderbevegelsen i posisjon

Selv om kooperasjonen i prinsippet fortsatt var partipolitisk nøytral inntok snart arbeiderbevegelsen sentrale posisjoner i NKL. Ole Dehli ble presset ut i 1919, men det var fortsatt motstand i NKL mot et tettere samarbeid med Arbeiderpartiet. I løpet av mellomkrigstiden ga Arbeiderpartiet i stor grad avkall på sin revolusjonære ideologi og i 1935 dannet Arbeiderpartiet en mindretallsregjering støttet av Bondepartiet, det såkalte kriseforliket. Slogordet ble "By og land - hand i hand". Siden forbrukersamvirket hadde en spesielt sterk posisjon i utkantstrøk, gjorde denne utviklingen det lettere for kooperasjonen å inngå et tettere samarbeid med sosialdemokratene. Vi finner også en lignende utvikling internasjonalt.

Moderniseringsprosjektet

Forbrukersamvirket passet godt inn i Arbeiderpartiets ønske om å omforme samfunnet etter krigen. I dette store moderniseringsprosjektet skulle kooperasjonen ta ansvar for at dagligvarehandelen ble en del av prosjektet. Pengeøkonomien hadde fått gjennomslag og veksten i økonomien forutsatte at flere varer måtte omsettes. Det var en forutsetning for økonomien at alle husholdninger foretok daglige innkjøp. Rasjonaliseringen skjøt fart og selvbetjeningsbutikkene gjorde sitt inntog samtidig som det ble lagt vekt på å rasjonalisere varestrømmen. På slutten av 1950-tallet kom overgangen til ettpplanslagre, palle-systemer og mer effektiv styring av bestillinger og distribusjon. Kooperasjonen opprettet sin første selvbetjeningsbutikk i Oslo i 1947 og i 1952 fantes 129 slike forretninger i Norge - samtlige lå i sentrale strøk.



Moderne hjelpemidler i sin tid, lenge før data, elektronikk og mobiltelefon gjorde sitt inntog. Legg merke til skuffen for musefeller. Samlingen tilhører Coop Vestfold og Telemark.

Foto©RK

Nå skjøt utviklingen virkelig fart og ti år senere kunne også folk i Karasjok trille traller mellom varehyllene. Slik ble forbrukersamvirket en forløper for Rimi- og Rema-kjedene.

I Larvik åpnet forbrukersamvirket sin første selvbetjeningsbutikk på Torstrand i 1953. Andre hadde lenge merket konkurransen fra kooperasjonen og i 1948 sto 4000 private kjøpmenn bak opprettelsen av et landsomfattende økonomisk fellesforetagende. Forbrukersamvirket hadde fortsatt fremgang og var i 1960-årene først ute med varehuskjeden "Domus". Omtrent ti år senere kom stormarkedene OBS! utenfor byene. Dette hadde sammenheng med at de fleste hadde bil og hjemmeværende husmødre ble mindre vanlig - handlemønsteret endret seg. Forbrukersamvirket klarte seg godt gjennom 1960- og 70-årene og i 1970 var medlemstallet omtrent 400 000.

På egne ben

Den sosialdemokratiske storhetsperioden var over i 1970-årene og velstands- og oljesamfunnet overtok med påfølgende høyrebølge og jappetid. Tiden med tette bånd til arbeiderbevegelsen var forbi. Forbrukersamvirket var preget av krise og måtte gjennom en krevende omstillingsprosess. Dette fikk man også i stor grad erfare i Larvik. På 1980-tallet, for første gang siden NKL ble stiftet i 1906, sank medlems-tallet. Kooperasjonen merket nå for fullt konkurransen fra Rimi og Rema. Denne utviklingen rammet også kooperasjonen i Larvik og det var i denne perioden (1986) at Koopran på Langestrand måtte gi tapt.

Marked og tilpasning

De siste årene har kooperasjonen tilpasset seg markedet og nyliberaliseringen. Antall medlemmer er i dag ca en million. Medlemmenes økonomiske interesser settes i høysetet og forbrukersamvirket opererer i et stadig mer aggressivt marked. Medlemmene/kundene er i dag mer fokusert på pris og i mindre grad opptatt at samvirkebevegelsens ideologi. I andre europeiske land har kooperasjonen de siste 30-40 årene nesten mistet sin betydning, mens den i Norge og resten av Norden har vist en forbløffende evne til å tilpasse seg endringene i samfunnet.

I Norge har forbrukersamvirket evnet å knytte seg opp mot ulike politisk ledende krefter, samtidig som man har forsøkt å holde fast ved noe av det ideologiske grunnlaget. Det opprinnelige verdigrunnlaget som kooperasjonen bygget på bidro til engasjerte medarbeidere og lojale kunder. Dagens Coop-butikker skiller seg ikke særlig fra andre kjedebutikker og den store medlemsmassen bidrar til at lojaliteten til forbrukersamvirket ikke er like sterk som før. Dagens samfunnsutvikling bidrar nok heller ikke til å styrke de fellesskapsholdningene som samvirkebevegelsen bygger på. Hvordan kooperasjonen utvikler seg videre, er ingen gitt å spå. Det er uansett en annen historie enn historien om Koopran i Kirkegaten 6 på Langestrand.

Ekteparet Langmyr i Larvik er medlemmer «Tilbud, gode varer og takparkering avgjørende»



Reidun og Arvid Langemyr legger vekt på godt vareutvalg til riktige priser, hyggelig betjening og en romslig butikk. Sønnen Roy Espen var bare 4 uker gammel da bildet ble tatt.



Ekteparet Langemyr fremhever parkeringsmulighetene på taket av Domus i Larvik. — Her er det godt om plassen, sier Finn Adalen, leder for varehusets dagligvareavdeling.

Reidun (22) og Arvid (33) Langemyr fra Langestrand i Larvik er ett av mange unge ektepar som har sett fordeler i å være medlem av kooperasjonen. For et drøyt år siden ble de medlemmer av S-laget Vestfold, og har siden hovedsaklig gjort sine dagligvareinnkjøp i Domus.

— Er det familietradisjon å være kooperatør?
— Kanskje på min side, forteller Reidun. Både mine foreldre og besteforeldre har ihvertfall handlet i samvirkelag så lenge jeg kan huske.
— Men det var nok ikke årsaken til at vi meldte oss inn, legger ektemannen til. Det hele startet fordi vi likte oss i Domus, og fant ut av varene holdt god kvalitet til relativt hyggelige priser. Dessuten synes vi at samvirketanken i seg selv er god.

— Det var en kassadame som gjorde opp oppmerksom på alle tilbudene vi gikk glipp av — altså tilbud som bare gjelder for medlemmene. Disse dukker opp med jevne mellomrom hele året rundt, både på dagligvarer og klær, og innebærer opp til 20 prosent avslag. Et spesielt juletilbud hører med til det årvisse. Dessuten finnes det andre tilbud, som for eks. reduksjon på billetter til diverse arrangement, besøk i andre samvirkelagsavdelinger osv.

— Vi er også orientert om medlemmenes forsikringsmuligheter og rett til sparing med skattefradrag, men har ennå ikke benyttet oss av slike tilbud, forteller ekteparet Langemyr.

— Hvordan blir man medlem?

— Det kreves at man kjøper en medlemsandel, i form av en sparebok på minimum 300 kroner. Men dette er jo i seg selv et gunstig sparetilbud, der det gis renter som faktisk ligger litt over vanlig bankrente. Det er ikke satt noen øvre grense for dette innskuddet, men vi har foreløpig neyd oss med minimumssummen.

— Det er tre andre varehus i Larvik. Hvorfor valgte dere Domus?

— Vi synes det er gunstige å handle her rent prismessig, endog om vi unntar tilbudene. Det gjelder helt klart for varesorter som kaffe og kjøttvarer. Men det ligger mye i selve forretningen også: Betjeningen er fantastisk hyggelig og imøtekommende, og varehuset er både trivelig og romslig i sin utforming. Vi slipper med andre ord å kjøre «slalåm» med handlevogna mellom trange hyllerekker.

— Dessuten er parkeringen på taket helt avgjørende. Det er så enkelt og greit å parkere her, og senere ta heisen opp med trillevogna. Vi behøver ikke bære varene en eneste meter, og det er selvsagt viktig for oss som gjør storhandel en dag i uka, og i tillegg ofte har barnevogn med.

— På hvilken dag handler dere?

— Oftest på torsdager, med langdag i varehuset til kl. 18.00. Det passer oss utmerket, etter som begge slutter jobben ved Larvik Automobilforretning kl. 16.00.

Østlands-Posten november 1982: Kooperasjonen tilpasser seg en endret markedsutvikling. Nye preferanser medfører at Koopran på Langestrand legges ned.

20 gode raad.

1. Sæt dig godt ind i og følg lovens regler.
2. Glem aldrig kooperationens grundprincipper: **Likhet, enighet og retfærdighet.**
3. Kjøp kun i din forening — **din egen forretning.**
4. Vis taalmodighet — ingen kan høste med det samme han saar.
5. Tænk ikke **kun** paa utbyttet, du blir da aldrig en god kooperatør.
6. Forlang ikke kredit — den er uøkonomisk, demoraliserende og uretfærdig.
7. Forsøk aldrig prutning. Faste priser utelukker selvbedrag og bedrageri.
8. Bruk foreningen som sparekasse og la utbyttet bli staaende.
9. Paadra ikke unødige utgifter ved uøkonomisk smaa kjøp og utidig hjembringelse.
10. La dig ikke narre av konkurransemændenes billige tilbud — de tar det igjen paa kvaliteten eller paa andre varer.
11. Øv kontrol og kritik — men retfærdig og kammeratslig.
12. Far ikke med sladder. Det er stygt — skader først og fremst dig selv — og sætter ondt blod.
13. Gaa paa medlemsmøterne og delta i behandlingen av dine egne anliggender.
14. Medvirk til, at foreningen blir sterk, grundfæstet og utviklingsdygtig ved hjelp av et godt reservefond o. lign.
15. Kræv av dit styre samarbeide med andre foreninger gjennom landsforeningen.
16. Spør alltid efter de varer, som landsforeningen kan levere.
17. Hverv nye medlemmer ved at fortælle venner og bekjendte om kooperationens principper og opgaver.
18. Læs og spre kooperativ literatur bl a, "Kooperatøren".
19. Opdra dine barn til gode kooperatører.
20. Lær dig selv og andre betydningen av valgspøget: