

# Oxford revolusjonerer dansk forretningsmoral.

*En krets av forretningsmenn har lagt de fire absolutter til grunn for sin virksomhet — og finner at det lønner sig.*

er  
kum  
ghet.  
i de  
ska-  
dess-  
den  
ilket  
kade  
r vi  
ekte-  
solde  
har  
ven-  
reta  
Den  
vil  
tille  
deri-  
svar  
ig at  
er-  
oldt  
må  
for  
ffe-  
at  
og  
men  
og  
inn  
Hvis  
ved-  
og  
eren  
hets-  
ålet  
enn  
sse  
på

Lørdag og søndag holdtes på Skodsborg et house-party for forretningsmenn, som har sluttet sig til Oxfordgruppebevegelsen. 275 deltagere fra hele landet var tilstede. Formålet med sammenkomsten var å hitføre den lenge ønskede og i det stille forberedte revolusjon av forretningslivet i Danmark. En liten krets av ordførere meddelte under møtet sine kolleger, hvilke erfaringer de hadde gjort i praksis, efter at de hadde lagt de fire absolutter åndelig og merkantilt til grunn for sin virksomhet. Det viste sig, at det hadde betalt sig for dem allesammen å gå i tjeneste hos de nye tanker. Deres omsetning var steget, deres fortjeneste var blitt større, deres kunder mere tilfredse, forholdet til deres funksjonærer langt bedre. En ny fremgangens, sunnhetens og tillitens ånd var kommet innenfor deres dører.

Før møtet på Skodsborg sluttet blev dannet en rekke spelalgrupper, som gjennom personlig berøring med kolleger og kunder skal arbeide videre for bevegelsens idéer. Gruppene bestod av følgende: 15 håndverksmestre, ca. 30 direktører og fabrikanter, ca. 40 grosserer, ca. 35 kjøbmenn, ca. 25 agenter og reisende, ca. 100 funksjonærer og en gruppe på 26 ingeniører, assurancefolk og sakførere. I disse grupper, celler for en åndelig revolusjonering av et materielt samfund, vil bevegelsens bærende prinsipper bli holdt levende og virksomme. Ingen av deltagerne tviler et øieblikk på disse prinsippers seier — fordi prinsippene har vist sig rentable.

Mandag holdtes der så et møte på Hotel Phønix i Kjøbenhavn, hvor også en rekke journalister var tilstede. Her fortalte en rekke fremstående industri-

og forretningsmenn saklig som på en generalforsamling, hvilke forretningsmessige resultater de hadde oppnådd ved å legge sin virksomhet inn under Oxfordgruppebevegelsens krav. De hadde innført en fullkommen ens betjening av kundene, innført enhetspriser, utryddet skjulte procenter, utryddet forretningsløgnene og de tomme påskudd. De hadde holdt op med å nekte sig hjemme, når agenter kom for å avgi tilbud. Og det hadde betalt sig. De hadde erfart, at ærlighet varer lengst, og at den beste service man kan yde sine kunder, er å være ærlige overfor dem. Fordi kundene simpelthen sa:

— Et firma som har mot til å innrømme begåtte feil, kan man alltid vente reell behandling fra. Altså kjøper vi der!

Ordrebeholdningene var steget.

Samarbeidet med personalet var blitt bedre og personalets arbeide langt mere effektivt.

Kundene hadde fått bedre behandling til billigere pris og var blitt mere tilfredse.

I mange tilfeller var forståelse oppnådd med konkurrenter, som tidligere hadde været fiender.

Livet var i det heletatt blitt verd å leve.

Med disse kjensgjerninger i hånden, drevet av guidance og sund forretningsans vil Oxford-handelsfolkene i de kommende måneder gå ut og gjøre hele den danske handel til noget annet, mere liketil, mindre nerveopslitende, mere profitabel enn den er idag.

Columbi egg, sa de på møtet.

Og de trodde på det, de sa, skriver en av de danske journalister, som overvar Phønix-møtet.