

# LANDSBYGDENS MÖJLIGHETER

Bybutiken anses ofta utgöra motorn för en levande landsbygd. Vilken i sin tur prins Charles och många andra anser vara nationens ryggrad. Höga butikspriser på landet och butiksnedläggningar är bevis för att motorn behöver smörjas. ICA anser att otrogna kunder och Dagabs lågprisbutiker är bovarna som kastat grus i maskineriet. Enligt min mening är det totalt felaktigt och onödigt att kräva den enskilda konsumenten på extra betalning för närservice. Behovet av statliga bidrag till butikerna gör varken köpmannen eller skattebetalaren glad.

Vid handelsfrihetens införande var det ingen självklarhet med städernas "låga" priser i bybutikerna. Det blev först med ärliga köpmannaägda grossister som lanthandlarna fick tillräckligt bra priser för att driva handel på landsbygden. Byarna fick identitet och social gemenskap. Kultur- och näringslivet utvecklades. De små närbutikshandlarna var kanske ända in på 90-talet formellt ägare till en av Sveriges största och rikaste koncern - ICA. Idag har några av småhandlarna blivit stora avtalshandlare med makt i styrelsen, vilken dikterar villkoren för de avtalsfria småhandlarna. Det är inget fel i att lyckas och bli stor. Men det är moraliskt fel att försämma villkoren för den yrkeskår som ICA skapades av och för. ICA tillhör inte ett visst antal namngivna personer utan en idé för den fria köpenskapen. Vilket i praktiken innebär de små närbutikshandlarna. I verkligheten är det få köpmän som på egen hand lyckas bli stora. Därmed är de en minoritet. Men inte heller de små avtalshandlarna borde kunna diktera villkoren för t.ex. Nära Dej-handlarna.

## Lagliga ingrepp

Jag kräver att myndigheterna ändrar lagen så att ICA-förbundet inte kan stänga ute småhandlarnas röster. I egenskap av aktieägare kräver jag att de stora avtalshandlarna betalar royaltyavgifter till de moraliskt rättmätiga ägarna -småhandlarna. Stora kedjor borde visserligen inte få använda sig av franchising. Men en försäljning av avtalsbutikernas förfoganderätt eller butiksdrift med föreståndare ger också intäkter. Nya medlemsregler gör småhandlarna åter till majoritet. Avtalsbutiker i ny privat regi skall givetvis inte stängas ute från ICA. Men butikerna bör endast ges kostnadsrelaterade rabatter. Med stöd av 1982 års förbundsrapport skulle det innebära 0-2% lägre pris för stormarknader. Landsbygdens möjlighet består alltså i att krama ut rättvisa villkor och lite olja i form av roylyintäkter från den koncern närbutikshandlarna har byggt upp.

Ingrepp i det privata näringslivet har ingenting med socialism att göra, åtminstone inte i USA. Men ingrepp i näringslivet kostar civillurage, trevligt umgänge och goda luncher. Tafatta regeringar tvingar oss att betala höga skatter och resa långt till butiken med rimliga priser.

## Grossist argument

Grossisternas argument för att arbeta ostörda är att Sverige är ett litet land och därför bör ha få och stora grossister för att bli effektiva. Norge är ännu mindre. Men de har en total motsats i grossiststrukturen, med många aktörer. Detta innan ICA gick in. Hård konkurrens i Norge har tvingat fram effektiva butikskoncept. ICA fick betala dyrt för Stein-Erik Hagens Rimi-koncept. Rema 1000 och Nille är också på inmarsch. Mångfalden av grossister har tydligen varit bra för Norge. Svenska ICA har dock pumpat in en halv miljard i Hagens bolag för att strukturera upp Norges grossister.

## Levande landsbygd

Varför betalar samhället bidrag till närbutikerna?

- ☐ Samhället tjänar mer på närbutiken än vad butiksinnehavaren gör. 1990 i paneldebatten Butik 90 presenterade Per-Magnus Bengtsson, planeringschef i Trollhättans kommun ett exempel som visade att nedlagda närbutiker ledde till längre avstånd för hemtjänstens personal när de skulle handla åt de gamla. Denna mertid kostar samhället stora pengar, i Trollhättans kommun cirka 8 miljoner kronor per år. Detta ur Fri Köpenskap nr 42-90. Färdtjänst och möjligheten att klara sig själv är andra viktiga faktorer. Trollhättans kommun är en större kommun och siffran 8 miljoner kanske därmed inte är relevant för landets cirka 285 kommuner. Men om 4 miljoner är relevant då är samhällets besparing drygt 1 miljard med närbutiker.
- ☐ Villaägare och fastighetsägare är beroende av att kunna locka med närservice för att sälja och hyra ut lägenheter.
- ☐ Närbutiken betyder mycket för sociala kontakter och därmed utveckling för byn.
- ☐ Rehabilitering av stormarknadens kassörskor torde kosta arbetsmiljöfonden och andra instanser mer än vad närbutikerna totalt får i bidrag. Brist på naturlig arbetsrotation och ständig stress är slitande. Närbutikernas anställda torde kosta samhället betydligt mindre i rehabilitering. När statliga Samhall tar över lantbutiker är det inte för att rehabilitera butikens medarbetare. Arbetet i närbutiken kan dock vara socialt påfrestande när kunderna jämför B-laget med städernas grossistfinansierade ICA-butiker.  
Eller när kända kunden snattar.

## STREJKA!

Lanthandlaren utför också en mängd serviceuppdrag åt samhället till en symbolisk summa. Utlämning och försäljning av medicin, sprit, postpaket m.m. Varje ärende ger enbart 2-3 kr men kostar handlaren ca.10 kr i personal och riskkostnader. Ett stulet paket får handlaren betala själv. 1.000 ärende i månaden ger en förlust på 7.000 kr. Det är tänkt att uppdragen skall ge merförsäljning. Men förlusten kan inte tagas ut genom saltade priser. Det är en omöjlighet i hård konkurrens. Varans pris är beräknad efter kostnaden vid rationell drift. Tvingas innehavaren anställa extra personal, skjuts ofta upprustningen på framtiden och butiken tynar bort. Det är svårt att hitta en efterträdare till en butik, där innehavaren endast tagit ut 5.000 kr i månaden. Tiden 20 december-23 januari är ofta direkt olönsam för lanthandlaren. Affären hålls mest öppen för att hålla fast kunderna till den gröna sommaren.

Våren -93 lade handelns arbetsgivarorganisation ett varsel om lockout av de butiksanställda under förmiddagstimmarna 9-11. De timmarna är för många butiker olönsamma. Det skulle alltså inte kosta butikerna så mycket att nå sina syften.

Lanthandelsrådet har under årtionden fört kraftlösa samtal med myndigheterna om rättvis ersättning för utfört arbete. En stängning under den olönsamma vinterperioden skulle bespara lanthandlarna en stor kostnad. Lanthandelsrådet skulle kunna spela en kraftfull roll genom att mana småbutikerna till en samlad stängning. Fick myndigheterna välja torde de snart välja rättvisa provisioner före vinterstängda butiker. Småhandlarna är omtäckta av samhället. Ett samlat uppträdande och information om lanthandelns villkor, ger förmodligen lanthandlaren kunderna tillbaka efter en strejk. Kunderna vill nog att varje samhällstjänst skall bära sina egna kostnader och inte lastas på vanliga konsumentvaror. Min uppfattning är att lanthandlaren inte vill ha bidrag men rättvisa provisioner.

Höjda provisioner istället för bidrag gör småhandlarna oberoende av grossisternas och andras konsulenthjälp till

bidrag. Utredningar och administration är dyrt både för glesbygdsmyndigheten och butik. Men bidragsansökningar skapar många trevliga tjänstemannajobb. Dessutom skapar ett misslyckande apati och kanske onödig nedläggning. Andra tycker inte det är rent spel med bidrag till grannbyn. Småbutikerna blir med höjda provisioner mer livskraftiga och förmodligen fler.

Vill köpmannaförbundets grossisthandlare ha en sådan utveckling? Sanna förespråkare för småbutikerna kan genom samordning i köpmannaförbundet göra mycket för bostadskvarteren och en levande landsbygd. Lanthandelsrådets ICA-representanter har på ICA:s bolagsstämma inte reserverat sig mot grossistens byggande av storbutiker. Man har inte reserverat sig mot ICA-förbundets nej till Nära Dej-handlarnas medlemskap i den gamla närbutiksgrossisten.

## Ny grossist

Privata kioskgrossister - KIAB samarbetar sedan några år tillbaka med Bergendahls i Hässleholm. Därmed har kiosksortimentet utökats och de kan även erbjuda privata livsmedelsbutiker ett intressant sortiment. Det mest positiva är att de erbjuder både små och stora butiker samma pris oavsett årsomsättning. De "nya" grossisterna stoppar inte fabrikanternas kampanjpriser på vägen till småbutikerna. Kampanjpriserna gäller även om den lilla butiken inte deltar i ett centralt annonsprogram. Den lilla butiken behöver alltså inte betala för någon grossists annonsprogram men får ändå del av fabrikanternas kampanjpriser. I framtiden kanske det kan sätta press på ICA och Dagabs skamliga apartheid-behandling av småhandlarna. Men det är en lång väg innan KIAB grossisternas service och priser är i nivå med Dagab och ICA:s reguljära grossister. Småhandlarna köper fortfarande 2 kg mjöl och socker 2-3 kr paketet billigare i grossisternas livsmedelsbutiker när det säljs för 11-12 kr paketet. Vad händer när de små nya privata butiks-grossisterna växt sig starka och har råd att etablera egna butiker?

## Stölden av ICA

Lant- och närbutiker är andligen ägare till ICA. Om ICA inte anser det lönsamt att betala närbutikerna för deras uppbyggnad, då finns det i vart fall ingen anledning att skänka ICA till de gamla stadshandlarnas efterträdare. Närbutikerna skall väl inte behöva bygga upp en ny grossist en gång till? I vart fall tar det årtionde för att nå samma maktposition som ICA. Och den nya konkurrenslagens nionde undantag är skriven för stora grossister med stor kapitalstyrka och egna butiksetableringar. Det är skamligt av politikerna att bara titta på och till och med hylla ICA, när både kapital och affärskoncept överförs till närbutikernas konkurrenter.

Det är min förhoppning att regeringen ändrar föreningslagen så att inte stadgarna enbart ger frihet för bl.a. ras och religion. Även litenhet och nekande till kollektivanslutning av ett omfattande annonsprogram borde inte få utgöra hinder för inträde till ICA-förbundet och deras reguljära grossist med "normala" priser. ICA:s småbutiksgrossisters Nära Dej-handlarnas inträde i ICA-förbundet kan åter föra närbutikerna i majoritet, vilket ger dem makt över grossistens avtalshandlare - franchisetagare.

## Var finns KÖPMANNAFÖRBUNDET?

Köpmannaförbundet bildades som en reaktion mot den gamla Handelsföreningens attityd mot småhandlarna. Fr.o.m. 1991 är ordet enskild strukit ur köpmannaförbundets stadgar. Grossisternas butiksföreståndare och avtalshandlare har

en längre tid varit medlemmar. Och nu är även konsumföreståndare välkomna. I Uddevalla köpmannaförbund är t.ex. Åhléns chef vice ordförande. Vanligare i styrelser är det med avtalshandlare från ICA och Dagab. Grossisternas utvalda avtalshandlare och butiksföreståndare är ofta bättre skolade och har mer tid för styrelseuppdrag. Småhandlare utan framtid deltar föga i optionsbildandet, de måste själva kämpa hårt i butikerna mot konkurrenter, myndigheter och snattare.

Resultatet av köpmannaförbundets regler blir att alltför få oberoende köpmän med eget riskkapital har styrelseuppdrag. Grossisterna och deras avtalshandlare vill ha butikerna centralt även om det kostar mer. De är mindre känsliga för kapitalrisker eftersom de delar kostnaden kollektivt. I styrelsen lär det inte vara många som tjänar på mina förslag för att stärka svaga bostadsområden. Enligt min mening har köpmannaförbundet åter blivit andan av den gamla Handelsföreningen, med grossisternas avtalshandlares bästa framför ögonen.

## Var finns SSLF?

Köpmannaförbundets viktigaste branschorganisation är Sveriges Speceri och Livsmedelshandlarförbund (SSLF) med Lanthandelsrådet. SSLF stod tidigare för Sveriges Speceri och Lanthandlareförbund. Vilken roll spelar dagens SSLF? Långt in på 70-talet rådde det delade åsikter mellan ICA-förbundet och Köpmannaförbundet med SSLF. Nils-Erik Wirsäll har beskrivit situationen så här.

"Köpmannaförbundet förhindrade åtgärder som skulle ha lett till en starkare ICA-samverkan. Det dröjde långt in på 70-talet tills den nuvarande konstruktiva samverkan kunde åstadkommas mellan ICA-rörelsen och SSLF." Tänk på ICA:s finansieringsavtal med start 1972. Förbundet har idag utvalda företagare, vilka inte alltid satsat eget riskkapital. De har kommit från bankvärlden, konsum etc. Med en lättare syn på riskkapital och en hård dom över friheten att själv bestämma butikens framtid, drift etc. Men de nya köpmännen företräder entreprenörer och avtalsfria köpmän. Med den kulturförändringen har Köpmannaförbundet, SSLF och Lanthandelsrådet blivit tysta i kritiken mot grossisterna ICA och Dagab. Konstruktivt tycker Wirsäll och ICA om dagens samarbete med Köpmannaförbundet.

Lanthandelsrådet arrangerar vartannat år under en dag Lanthandelns Riksdag. Under en riksdag är det naturligt med motioner, debatt och beslut. Lanthandelns Riksdag är dock utformad som ett seminarium med föredrag från organisationer och företag t.ex. ICA. Det fria ordet är ofta endast 15 - 45 minuter som ett sista inslag. Detta trots att debattlystnaden är mycket stor från tillresta småhandlare.

Under min tid som köpman ställde jag hoppet till Handels anställdas förbund. Söndagsstängt och 100% OB tillägg. Den lilla företagaren och den anställde har ofta samma problem. Pengarna räcker inte till. Dålig arbetsmiljö vid snatterier, rån och misshandel. Grossistens etablering av egen butik några mil från affären kan få båda att tappa jobbet etc. Tyvärr blir det ändå i bland konflikter mellan den anställde och småföretagaren. Vilket tar hårt på bådas förmåga att ge sitt bästa för företaget. Den lilla butiken fungerar endast där båda parter har djup förståelse för varandras vedermödor. Det är tråkigt när små människor är osams. De är ofta organiserade i varandras motpoler. Båda parter behöver sin A-kassa. Det borde kanske finnas ett komplement i form av ett samarbetsorgan.

## Söndagsstängt

Köpmannaförbundets ja till söndagsöppet skulle inte ha stor chans i en postomröstning bland medlemmarna. Majoriteten orkar inte hålla öppet på söndagar och tappar därmed marknad till de stora med anställda butikshefer. Ett plötsligt nej till söndagsöppet kan bli svårt för köpcentrans fastighetsbolag. Kommunerna bör ha möjlighet att ge turistorterna öppet. Sverige är fantastiskt. Folket, handelsanställda och köpmännen är emot söndagsöppet. Politikerna är för. 5-0 till grossisterna, för beslutet om fria affärstider.

# APOTEKSBOLAGET

## Medicin mot tobak

I Sverige säljer alla butiker tobak till alla, barn och gamla, friska och cancersjuka. Medicin mot tobak är däremot effektivt förbjudet i flertalet butiker. Härmed återges mitt tal ordagrant i denna fråga på lanthandelsriksdagen 22 april 1985.

" Hej, jag heter Lars-Åke Larsson. Kommer från Svenshögen i Bohuslän. Där jag försöker driva en lanthandel. Sedan många år har jag sökt tillstånd att sälja receptfri medicin. Men fått blankt nej.

Vi har många barnfamiljer som kunder och på sommaren även många turister. De frågar efter huvudvärkstabletter och dylika medikamenter. Men tyvärr måste jag hänvisa dem till centralorten eftersom vi inte har förtroende att sälja receptfri medicin i Svenshögen.

Enligt Apoteksbolagets representant Gunnar Hallin beror det också på att bolaget inte av riksdagen ålagts att serva turister som råkar komma ut på landsbygden.

Har ni hört!

Inte ålagts av riksdagen att serva turister som råkar komma ut på landsbygden. Det beskedet gavs på ett lanthandelsting i Uddevalla 6 november 1984. Tänk om vi handlare hade svarat våra kunder så.

Apoteksbolagets strategi tycks vara, vägrar landsbygdsborna handla medicin på centralorten. Då skall de ingen medicin ha.

Apoteksbolaget är ytterligare ett företag som skärpt kampen mot landsbygden. Vi har sedan länge blivit lovade medicinförsäljning bara vi får bussförbindelse till orten. När vi fick det för ett par år sedan blev svaret. Vi har nu höjt kraven.

Kommunerna, grossisterna och de statliga monopolföretagen har slagit sig ihop för att bygga upp gigantiska köpcentra. Vilka slår ut det fina närbutiksnätet med dess glesbygdsservice vi och våra turister vant oss vid i Sverige.

Kommunernas centralorter har fått en ny sorts statsprivilegier utfärdade av de statliga monopolföretagen postverket, apoteksbolaget och systembolaget. Vilka ogärna vill ge service utanför centralorterna.

Man kan givetvis fråga sig om det är nationalekonomiskt lönsamt med lanthandelsbutiker och den service de ger turistnäringen. Satsningen på aktiv turism går stick i stäv med de statliga monopolföretagens strategi att slå ut närservicen för att ge kunder åt gigantiska köpcentra.

Min förhoppning är att vi här på mötet skall få de statliga monopolföretagen att ta sitt serviceansvar för en levande landsbygd, för dess befolkning och turistnäringens bästa.

Tack för ordet."

Efter talet fick lanthandelsrådet en skrivelse av mig för vidare befordran till Socialstyrelsen. Skrivelsens avsikt var den samma som nedanstående nyskrivna brev. Är jag rätt underrättad gick skrivelsen först till köpmannaförbundet. Förbundet gjorde först en framställan att handelsfriheten även skulle omfatta centrumbutikerna. Inget svarsbrev kom och det hela tycks ha runnit ut i sanden. Jag har omarbetat skrivelsen till nedanstående öppna brev. Ställd direkt till Socialdepartementet (skam den som ger sig).

## Öppet brev till Socialdepartementet och Läkemedelsförsörjningsutredningen

## Ärende

Tillåt samtliga lantbutiker och svaga bostadsområdesbutiker att automatiskt få sälja alla apotekets receptfria mediciner och varor, utan krav på någon receptförmedling. Handlarna måste av lönsamhetskrav ha en marginal på 30% exkl. moms.

## Bakgrund

Apoteksbolaget har två käpphästar mot försäljning av receptfri medicinförsäljning på landsbygden. Den första är lönsamheten. Butiker som förmedlar minst 350 receptbelagda medicinpaket per år får sälja 10 receptfria varor. (Uppgift av Gunnar Hallin Apoteksbolaget Göteborg på lanthandelsting den 6/11-84). Det är få butiker som har tillräckligt kundunderlag för 350 receptförmedlingar per år. (Min kommentar). Kostnaden för Apoteksbolaget är enligt Bengt-Olof Boström (chef för bolaget i Göteborg) den 5/11 -84 ca. 20 kr per förmedlat paket alltså minst 7000 kr per år. Kostnaden för butiken är ca. 10 kr minus en symbolisk ersättning från Apoteksbolaget. Alltså en mycket olönsam verksamhet.

## Slutsats

När man åsamkat Apoteksbolaget en kostnad av minst 7.000 kr per år och sig själv ca. 4000 kr, får man ynnesten att sälja 10 receptfria varor. Under senare år tycks butiker med samhällsbidrag lättare få tillstånd för receptfri medicin. Det är dyrt för Apoteksbolaget med distribution av receptfri medicin till butikerna.

## Kommentar

Lönsam distribution torde kunna ske med dagligvarugrossisterna. Låt dem själva tillsammans med fabrikanter och kunder bestämma sortimentet. Apoteksbolaget får konkurrera med sitt sortiment till handlarna. Konkurrens är det bästa medlet mot apotekens höga påslag. Apoteksbolagets ineffektivitet och höga vinstkrav får absolut inte salta fakturan. Det försämrar handlaren villkor. Receptbelagda medicinpaket kan förmedlas smidigt via posten direkt till kunden från apoteket. Vilket redan sker på många orter. De butiker som väljer apotekets sortiment och önskar förmedla paket, bör få göra det för en rättvis ersättning.

## Förgiftningsaspekten

Den andra käpphästen mot fri försäljning av receptfri medicin är risken för medicinförgiftning av lantborna. Ungdomar har tyckt sig uppleva en bättre berusningseffekt med treo i alkoholen. Det är främst apoteken själva som salufört treo till ungdomar. Mig veterligen finns inget förgiftningsfall på landsbygden. Med tanke på tobakens skadeverkningar tycker jag omtanken av lantbornas medicinförgiftning är ett onödigt hinder. Underförstått tar inte den privata lanthandlaren samma ansvar för kunderna. Problemet kan lösas med väl tilltagen inköpsålder för treo och tryckt information om biverkningar. Treo är en storsäljare och ett måste för en riktig lanthandel. I fri konkurrens kanske vissa medicinvarianter enbart säljs av lanthandlarna. Då kanske fabrikanterna kan förmås att informera om biverkningar direkt på varan.

## Målsättning

Receptfri medicin skall bli en konkurrensfördel för de svaga butikerna. De stora butikerna har ju inte medicin. Lantborna ser det rationellare att handla hemma när de behöver nässpray, Alvedon m.m. Därmed går centralortens apotek miste om ett kundbesök. Och det är nog där skon klämmer för apoteksbolaget, som har många andra varor de vill sälja (tandborstar, senap m.m.).

Jag motsätter mig bestämt receptfri medicinförsäljning i samtliga butiker. Då försvåras lanthandelns villkor av att centrumbutiken har ett större sortiment. De svaga butikernas konkurrensfördel försvinner. De riktiga apotekens kvalité försämras. Dagens nya och gamla försäljningsmetoder i vissa butiker är alltför krångliga. Försäljningsexperimentet i Konsum Tärnköping är enligt min mening alltför krångligt med hyresavtal och olönsamt med 7% i marginal.

Verklig liberalisering av receptfri medicin försäljning till lantborna ger en mer levande landsbygd.

Hoppfulla hälsningar  
Lars-Åke Larsson

## Sprit i butikerna

Många köpmän vill idag lösa lönsamhetsproblemen med spritförsäljning i butikerna. Man bör dock veta att det var köpmännen själva som tog initiativ till spritförbud i butikerna i slutet av 1800-talet. Brottsligheten mot butiker och medarbetare kommer inte att minska med sprit i butikerna. Den sociala oron kommer att öka. Bostadsområdesbutikerna är idag på efterkälken när det gäller att bekämpa snatterier och annan brottslighet. Kvartersbutiken har inte råd med privata vaktbolag och polisen hinner inte ut till mindre orter i tid. Samhällets attityd till inbrott och annan mindre brottslighet är troligtvis en helt annan utomlands än i Sverige.

Tre mil till systembolaget är dock ett för långt avstånd.

## Mellanöl

Under 60 och -70 talen sålde butikerna mellanöl och under kort tid även starköl i Bohuslän och Värmland. 16 åringar sålde starköl till 16 åringar. Ölet såldes i både stads och landsbygd. Enligt min mening blev skadorna störst i städerna. Jag anser att man kan återinföra mellanöl på landsbygden, kanske med högre inköpsålder. Mellanölet utgjorde den mest lönsamma produkten och kan ge ökad konkurrenskraft för en levande landsbygd. Många kanske därmed struntar i att besöka bolaget och ger därmed mer liv åt sig själv. Mindre bilavgaser ger även det mera liv åt miljön. Från brottsynpunkt är ölet inte samma "hårdvara" som sprit. Härmed vädjar jag till socialdepartementet att ge handelsfrihet för mellanöl på mindre orter. Myndigheterna bör absolut inte peka ut enstaka butiker utan endast områden med större handelsfrihet. Orter med mindre än 500 hushåll har ofta ett dåligt butiks nät och borde enligt min mening få en konkurrensfördel.

## Postverket

Posten har monopol på frimärksutgivning, därmed har de ställning som monopolföretag. De kan pressa butikerna till att arbeta åt dem på orimliga villkor. Inget dragplåster eller liten ersättning får butikerna välja på.

Postboxar i butiken för de närmast boende (500 m) är ett oöverträffat dragplåster för butiken. De närboende måste visserligen ta en längre promenad, men träffas mer och det sparar pengar åt posten. Tyvärr är det sällan ordnat så i "postbutikerna".

Bankerna har fr.o.m. 1-1-93 fått finansinspektionens tillstånd att bedriva postservice på mindre orter. Men bankerna kan inte konkurrera med ICA-butikerna och Samhalls låga anbud. Ett livskraftigt bankkontor är dock till

fördel både för butiken och orten. Enligt min mening tjänar därför ICA-butiken på att avstå från postservice på de orter där det finns bankservice. Vad händer med ansvaret för postservicen när butiken är nedlagd.

## Samhall

Statliga Samhall har på senare tid givit sig in i detaljhandeln. Samhall är till för arbetshandikappade, och får därmed bidrag av staten. Massmedia har ej rätt till insyn i ekonomin för enskilda statliga butiker. I Gunnarsbyn norr om Luleå har Samhall tagit över konsumbutiken och konkurrerar med byns kvarvarande ICA-butik. KF får både lokalen uthyrd och reparerad samt någon att sälja till. Nära nog samtliga privata lanthandlare torde tjäna mindre än avtalsenlig lön. Villkoren måste de acceptera eftersom det ofta inte finns avtalsenligt avlönat jobb att få på orten. För lanthandlarna kan det innebära bingo att lägga ned och låta sig anställas av Samhall. Men flertalet vill nog rå sig själva.

En nedlagd butik kan ofta innebära bröd för grannbyns butik. Enligt min mening bör expansionen av Samhalls lanthandelskedja ske i samråd med kringliggande bybutiker. Låt oss hoppas att så sker i fortsättningen. Om Samhall ger sig in på nischer och t.ex. öppnar en perfekt köttbutik intill en befintlig lantbutik. Då är det med städernas butiker man konkurrerar. Det kan dra kunder även till den befintliga butiken. Men det måste ske i samråd med handlare och kanske bönder som också är intresserade av att sälja sina varor. Det finns mängder med uppdrag för Samhall på landsbygden. Landsbygden och inte bara städerna har rätt till Samhalls tjänster. Rätt hanterat kan Samhalls intåg bli en rättvis injektion för en levande landsbygd. Heder och ära till Samhall och Gerhard Larsson för att de vågar pröva nya vägar.

Men vi måste genom ny lagstiftning kräva att ICA och de mest privilegierade återbetalar närbutikerna för stölden av deras affärskoncept och för att ICA tog de oberoende köpmännens gemensamma kapital som garant för byggande av stora butiker. Vi måste upp ur ankdammen med bidrag först till stora butiker och sedan statens bidrag till bl.a. små ICA-butiker. Samhall har ändå mycket att göra på landsbygden.

## Tipstjänst

Tipstjänst är ett statligt monopolföretag, trots det är man totalt likgiltig för allt samhällsansvar mot sina små kunder. Maximala insatser på ett så fåtal platser som möjligt är deras ledstjärna. Enligt Tipstjänsts v.d. Richard Frigren har handelns företrädare "varit med på galoppen" av förslaget på ca. 2.000 färre ombud.

Färre ombud betyder mera bröd för de stora ombuden i grossisternas butiksfastigheter. Det är ingen mening med att lära gamla hundar att sitta. Enligt min mening bör politikerna skapa en konkurrent till Tipstjänst som endast samarbetar med butiker i mindre orter. Och låter varje köpman som så önskar köpa en "billig" spelmaskin. Det kanske rentav kan bli en konkurrensfördel för butiker i mindre orter gentemot centralorternas butiker. Men politikerna värnar å sin sida om de kommunala fastighetsbolagen i centralorterna.

## Lanthandelsskylt

För att hjälpa lanthandeln i marknadsföringen sätter vägverket upp lanthandelsskyltar med texten LANTHANDEL och en pil. Hur skall utländska turister förstå ordet lanthandel? Enligt min mening vore det bättre med en tecknad kundvagn, pil och antal kilometer. Detta med vit text på blå botten. Alltså i stil med övriga turistskyltar.



## Sjöstugan

En förutsättning för levande landsbygd är trivsel för befolkningen. Bostad nära vattnet är eftertraktad. Det ger insynsskydd och är rogivande för de boende. I centralorten där det finns vattendrag brukar det inte vara problem att bygga bostäder nära vattnet. Men på landsbygden har man hittat problem för strandnära bostäder. Fler bostäder nära vattnet ger förmodligen landsbygden fler invånare. Men en smal strandremsa bör hållas öppen för allmänheten.

## Grossisternas kontakter med politikerna

För den vanliga konsumenten finns inga spärrar för att handla efter principen lågt pris, kvalitet och närhet. För vissa politiker inom den kommunala tilldelningen av nya butikslägen uppstår det däremot känslomässiga spärrar. Några politiska stollar tror att KF och ICA fortfarande är i harmoni med deras ekonomiska livsåskådningar. De tycker det är trevligt att känna gemenskap med endera blocket, över en god lunch t.ex. Politikerna tävlar med varandra om vilken kommun som har det största köpcentrat. Där skall symbolerna ICA och KF med den liggande åttan tillfredsställa politikerna i vardera blocket.

Politikernas samarbete har fått till följd att ICA och KF har kunnat bygga borgar för sina butiker. Borgar i form av att butikerna placerats attraktivt vid t.ex. posten eller i externt köpcentra med busshållplats för bostadsområdenas kunder. Storbutikernas affärskoncept är tagna från närbutikerna. Det kvarvarande uppbyggarledet har endast haft närheten att erbjuda när deras affärskoncept dykt upp i centrum bäst på allt. Utstampningen av småbutiker har därmed skett på ett alltför lättvindigt sätt.

Köpmän som önskat trampa sina egna stigar utan grossisternas annonsprogram, har sökt fristad hos Dagab. Privata lågprisentreprenörer har fått sina förespråkare i olika läger. Dagab har genom köp av lågprisbutiker därmed också några spridda politiska företrädare. Köpmän med små oprofilerade butiker kanske inte har några politiska motståndare men fastnar ofta hos någon förbudsmyndighet. Det största problemet för de småhandlare som vill trampa sina egna stigar är dock att ingen grossist vill erbjuda dem varor till rimliga priser.

Politikernas satsning på endera blocket kan också bero på att de så innerligt i förväg vill veta vad som i framtiden kommer ut av en tilldelning av mark. Det finns inget som irriterar pekpinnepolitiker så som när en stor matvarubutik öppnar på område, där maktbarnarna inte tänkt sig. Inför gästande politiker ger ett stort köpcentrat hög status. Vilda etableringar av lågprisbutiker mitt i bostadsområden och industriområden ger intryck av planlöshet och maktlöshet. Det är begrepp som varje politiker ogillar. Politikerna tycks därmed vara högst ovilliga att samarbeta med oprofilerade köpmän. Det innebär alltid ett risktagande. Politikerna anser att de tappar ansiktet om företagaren ändrar sina planer till en möbelaffär t.ex. Det är alltid mer trovärdigt när grossistens "falska utredningar" visar att nya omständigheter gjort det omöjligt med matvaruaffär i det tänkta läget. När den privata företagaren bara drar sig undan står politikern ensam kvar. Trots det borde det enligt min mening vara mer genant för politikerna att samarbeta med grossisterna och deras fastighetsbolag med avtalshandlare för att vidmakthålla köpcentrats attraktionskraft. Kommunpolitikernas samarbete med ICA och KF har medfört orimliga priser och försämrade närservice.

Politikerna på riksplanet är värre. Till skillnad från USA tycks politikerna i Sverige anse att en hård lagreglering av näringslivet och grossisterna hämmar deras utveckling och därmed den svenska välfärden.

Insiderlagen gäller t.ex. inte grossisterna eftersom de inte är med på börslistan. Offentlig insyn i butiksbolagens grossistavtal ger inte lagen sitt stöd. Efter önskemål har ICA undantagits från den nya konkurrenslagen. Speciellt "snäll" är lagstiftningen för ekonomiska föreningar och förbund. Köpmän stängs ute från ICA-grossisten därför att de inte följer förbundets regler, annonsprogram m.m. Bristen på allmänna lagar för grossisterna har medfört att de har kunnat skriva sina egna mycket hårda medlemsregler, där avtalsfria köpmän och deras riskkapital behandlas mycket

illa.

Någon kanske tror att många regler för storkapitalet tillhör socialismens idéer. Men det är ju tvärtom. Det finns två sätt att skapa monopol. Det ena är hämtat från dåtidens sovjet, och där behövdes inte många lagar för att skapa monopol. Men lagarna var hårda. Den andra metoden är att släppa kapitalet så fritt att endast en överlever. När företaget har nått toppen bygger det borgar med egna mycket hårda lagar. Grossisterna är måna med att visa småhandlarna bilder från USA, men deras konkurrenslagar aktar de sig för att presentera. Sveriges nya konkurrenslag från 1 juli -93 sätter visserligen en spärr vid 35%. Därefter krävs det dispens. Men vad hjälper det när två av grossisterna endast säljer till utplockade medlemmar? Dagab ensam tar hand om entreprenörerna. Vilket av de tre blocken direktörer vill arbeta med småbutikerna om spärren riskeras att passeras med höga böter?

Några kanske fortfarande tror att KF är en spärr för höga priser och ICA är en bastion för fri företagsamhet. Det var grundarnas vilja. Men deras nutida direktörer vill se stora neonskyltar och höga marknadsandelar. Direktörerna är intresserade av personlig utveckling, egna idéer och mycket pengar i egna fickan. Vem är inte det? Jag menar att direktörerna borde hållas i ideologisk skolning. De borde uppfostras att räkna längre än ett år. Medlemsföretagen borde ställa direktörerna under hårdare kontroll än vad aktieägarna gör. Det borde inte löna sig att börsintroducera ett förbund för att få bättre värdering av direktörernas eskapader. De stora förbunden borde tvingas till verklig demokrati.

Stölden av småhandlarnas affärskoncept och småhandlarnas höga inköpspriser bekymrar inte politikerna så mycket som symbolerna ICA och KF på köpcentrat. Det är bekvämare med en god lunch än en svårläst bok. Om marknadsandelarna och volymen beror på ett smart kundblad eller verkligt låga priser bekymrar inte direktören. Ej heller närheten till butiken eller den fria köpenskapens utveckling. Politikerna har skrivit konkurrenslagets nionde undantag, det skyddar de etablerade grossisterna och deras stora avtalshandlare. Officiellt är undantaget skrivit för att skydda de svenska grossisternas höga ideal.

Tyvär finns det de som fortfarande lyssnar på argument från välbetalda tjänstemän och "anställda" storhandlare. De organisationsmedlemmar som hävdar att volymen måste gå före idealen borde inte få några nya butikslägen av politikerna på ideella premisser. Om vi skall strunta i idealen, då är det bättre med storkapitalets lågprisbutiker. Men kom ihåg att det var idealens grossister som fick storkapitalets butiker på fall. När småhandlarna med egna inköpsföreningar i ryggen och konsum startade sina butiker, visade det sig att städernas butiker inte var så billiga. Det var de stora grossisterna som höll uppe småhandlarnas priser på en orimlig nivå.

Resterna av de gamla grossisterna heter idag Dagab. Men även ICA styrs idag av storhandlare och de tänker stort. Småhandlarna är splittrade. Historien tycks gå igen. Det är ett enormt slöseri med kapital och konsumenternas pengar att vrida tillbaks utvecklingen för några direktörers lek och storhandlarnas bästa.

Grossisternas butikssymboler i köpcentrat står idag mest för privilegierade köpmän och direktörer, lång bilväg till rimliga matpriser och politiskt samarbete med grossisterna.

## Närbutikens matvarupriser

Med alltför fejkade prisskillnader till butikerna från fabrikanter och grossisten har bilburna konsumenter blivit mer eller mindre tvingade att åka till butik efter butik för att hamstra kampanjvaror. Sverige är inget oljeland och borde bekämpa grossisternas favorisering av stora avtalsbutiker, vilka slår undan benen för närbutikerna.

Jag har en känsla av att vår lagstiftning mot fejkade konkurrensmetoder ligger närmare öststaternas lagar än Kaliforniens konkurrenslagstiftning. En lagstiftning mot extra höga inköpspriser för närbutikerna har absolut inget med socialism att göra. Men i Europa och särskilt i öststaternas grannländer tycks det finnas en politisk ovilja att angripa de stora privata företagen.

ICA-handlarna skall givetvis styra ICA-koncernen. Men lagstiftningen måste se till att de stora köpmännen med

sina grossister inte skaffar sig egna fördelar. Grossisten bör t.ex. inte använda mjuka förhandlingar så att fabrikanter kan ge de stora butikerna specialrabatter på ICA-butikernas inköpspriser. De enskilda butikerna bör givetvis t.ex. via kundblad föra ut de varor handlaren lokalt har lyckats köpa billigt. Men gentemot de stora butikerna bör närbutikerna uppträda som en stor vass gemensam part för absolut lägsta pris. Utan att ge fabrikanter någon som helst möjlighet att hålla sig med kapitalöverföringar till de stora butikerna. Om ICA-grossistens inköpsförhandlingar sköts på ett sådant effektivt sätt att de stora köpmännen finner det meningslöst att föra egna förhandlingar. Då kan matvarupriserna främst sänkas i de små butikerna. Men även maten i de stora butikerna slipper kostnaden för alla förhandlare med turbobilar.

Matvarornas ordinarie priser till butikerna måste alltid vara så låga att det inte finns plats för ej kostnadsrelaterade rabatter till de stora butikerna. Detta trots att ICA har en styrelse med stora köpmän och ett fastighetsbolag med stora butiker. Det är alltför mycket luft och fuffens i dagens "vita" priser. Idag sker alltså de vassa prisförhandlingarna ute i varje enskild butik. De små butikerna får oftast inte ens besök av fabrikantens säljare, därmed missgynnas de små i detta förhandlingssystem om våra matpriser.

Sverige är ett glest befolkat land och kanske inte har råd med mer än tre fullsortimentsgrossister. Av den anledningen bör de få grossisterna inte ha rätten att toppstyra utbudet med fejkade kampanjer till de stora butikernas fördel. Deltagarna på det tidigare nämnda ICA:s förbundsrådsmöte bör alltså inte ha rätten att diskutera ökade prisskillnader till de små butikerna. En tidigare förbundsrapport har ju slagit fast att det inte är dyrare att transportera varor till småbutikerna än till de stora butiker.

När de ideella institutionerna byggdes upp präglades folk av kristna värderingar och/eller socialismens värderingar, numera tycks allt förlegat. År 1993 års nobelpristagare

Robert Fogel och Douglass North fick priset för slutsatsen att det är stabila ekonomiska spelregler som skapar välbefinnande. Men politikerna rör inte de vassa armbågarna inom ICA med nya spelregler och hemliga finansieringsavtal för butikerna.

Idag kan grossisterna tvinga kommunerna att acceptera grossisternas storbutiksetableringar för att kommunens invånare skall få tillgång till grossisternas butikskoncept med rimliga priser. Grossisterna kör med riggade priser från småbutiksgrossisterna och förlustpriser till sina egna avtalsbutiker, vars köpmän sitter i grossistens styrelse.

Om politikerna inte vill stifta en lag mot ej kostnadsrelaterade rabatter, då måste jag handla maten av köpmän med fördelaktiga butiksavtal. Jag orkar inte betala både höga skatter och höga matpriser. Sverige tycks ha resignerat för frihet, rättvisa och välfärd.

## Avgaser

Om varje svensk varje vecka i genomsnitt betalar 12 kr i bensinkostnader för att komma till butiken med rimliga priser. Då ger det en veckokostnad på ca. 100 miljarder och per år blir det 5 miljarder.

## Fjärilen

Bygden behöver butiken är en tidigare kampanj med fjärilen som symbol. Enligt min mening är det bättre att via lagstiftning stoppa grossisternas finansieringshjälp till de stora butikerna och ge närbutikerna konkurrensfördelar med receptfria apoteksvaror. Då finns möjlighet att med en rättvis grossist skapa de verkliga lågprisbutikerna mitt i de små bostadsområdena för en levande miljö med mindre bilavgaser. Det är enligt min mening inte moraliskt fel att ge vissa områden konkurrensfördelar för att skapa en bättre miljö även om det drabbar kommunernas och grossisternas fastighetsbolag. Det ger "fjärilarna" möjlighet till överlevnad och förökning.

## VINNARNA

Butiksytorna är i dag dimensionerade för en befolkning på 30-50 miljoner invånare. ICA anger butikernas genomsnittliga hyreskostnad till 3% av konsumentens matkostnad. Ingen inblandning av grossisterna i butiksledet skulle sannolikt medföra fler butiker men totalt mindre butiksytor. Med butiksytor för endast 10 miljoner invånare borde hyreskostnaden kunna sänkas. Matkostnaden kanske kan sänkas med 2%.

Många av fabrikanternas varor har mycket luft i priset för att täcka tidningarnas reklamkampanjer, försäljare m.m. Andra varor säljs med låga marginaler. Den svenska dagligvarumarknaden omsatte drygt 150 miljarder 1992.

Med tuffare inköpsmetoder centralt från grossisterna, mindre butiksytor och reklam bör matpriserna i genomsnitt kunna sänkas med 5-10%. Det sparar 7,5-15 miljarder per år för hushållen. Fler närbutiker ger också mindre bensinkostnader. Enligt min mening bestjåls svenskarna på nämnda summa för att smörja ett ineffektivt grossistsystem med några hundra prioriterade avtalshandlare - köpmän.

Med nya lagar och ett streck över konkurrenslagens nionde undantag finns det mycket att vinna för FRIHET, RÄTTVISA och VÄLFÄRD.

## Ordförklaringar

Avtalsfri butik innebär att köpmannen inte har butiksavtal eller hyreskontrakt med grossisten, även avtalsfria ICA-handlare måste dock följa förbundets stadgar med bl.a. ICA:s fasadskylt väl synlig.

Avtalshandlare är köpman med butiksavtal till någon grossist.

Butiksavtal används i denna boken synonymt med franchiseavtal, vilket bl.a. innebär att grossisten tillsätter och avsätter köpmannen. I gengäld står grossisten för en stor del av kapitalrisken.

Franchisetagare se avtalshandlare.

Franchisegivare; utställare av franchiseavtal. Vanligtvis en grossist men också konceptägare t.ex. 7 - eleven.

Handlare användes först synonymt endast för köpman, men står numera även för avtalshandlare och butiksföreståndare.

Köpman används synonymt med självständig handlare och avtalshandlare, men ej för butiksföreståndare.

Närbutik; bostadsområdesbutik med normala konsumentpriser, oavsett omsättning.

Servicebutik står i denna bok för butik med höga inköps- och konsumentpriser oavsett omsättning.

Småbutiksgrossist, servicegrossist, storköksgrossist och snabbgross används synonymt med varandra.

Småbutik står i denna bok för butik med omsättning under 5 miljoner. Normal prissättning och kampanjpriser.

V.d; verkställande direktör.

Äganderätt; oinskränkt förfoganderätt över det ägda, förutom det som undantages genom lag, sedvänja och avtal.

## Källmaterial

Till grund för denna bok har legat samtal och händelser ur mitt egna yrkesliv som lanthandlare, samt skriftligt material.

Bilder ur lanthandelns historia av Ejdestam, Hedin och Nygren. ICA-förlaget 2:a upplagan 1965

ICA EoL 1938-1988. Femtio år i ICA-handlarnas tjänst. Göteborg 1988

En man och hans idé. Om ICA-rörelsen och Hakon Swenson av Nils-Erik Wirsäll. Västerås 1983

Den omöjliga idén blev verklighet av Nils-Erik Wirsäll. Västerås 1988 ICA-förlaget

Framgång genom franchising av Hans G Tonndorf. Studentlitteratur 1985

Mål nr 117 -91 Strömstads tingsrätt

ICA:s årsredovisningar 1984 och framåt

Förbundsrapporter 1980-1982

ICA-handlarnas medlemsböcker med stadgar från 1962 och 1985

ICA-avtalet ( butiksavtalet )

Konkurrenslagen SFS 1993:80 (det s.k. nionde undantaget)

Fakta om svensk dagligvaruhandel (litet rött häfte från ICA)

Svensk Dagligvaruhandel häfte utgivet av Fri Köpenskap förlag AB

Veckotidningar:

ICA-Nyheter årgångarna 1972, 1983-1986, 1992-sept. 1993.

Fri Köpenskap årgångarna 1990, 1992-sept. 1993.

Köpmannen årgångarna 1992-sept. 1993.

