

HUR BLIR MAN KÖPMAN?

För den som vill driva butik i egen regi är det vanliga att börja i liten skala. Ofta i ett bostadsområde med sparad eller lånat kapital. Den duglige utvecklar och bygger vidare. Känner pulsen slå och trivs med livet.

Titta under tidningarnas annonsrubrik affärsrörelser till salu. Kanske hittar Du en ICA-butik till salu. När Du väl köpt butiken får Du inte medlemskap till ICA och därmed varuleveranser automatiskt. Ansökan till ICA måste göras och det tar många månader med intervjuer och samtal för att få medlemskapet beviljat. Men det brukar inte vara något problem att få leveranser direkt för ett senare avgörande. Ansökan brukar inte avslås för befintliga ICA-butiker. ICA vill inte väcka uppmärksamhet med sin ogina inställning till dagens nya amatörer. Ett villkor är dock att Du kan lämna bankgaranti för kommande varuleveranser, detta för att skydda ICA vid en eventuell konkurs för butiken. ICA tar inte betalt direkt vid dörren, därmed måste garanti för varorna lämnas i förväg.

Värre är det om Du på egen hand etablerar en butik. Då är det bra om den inte stör någon av grossistens "egna" butiker. Totalt fick 20 nya butiker medlemskap 1992, inklusive ICA:s egna etableringar. ICA:s lönsamhetsberäkningar visar ofta att det inte bär sig med en ICA-butik för amatören. ICA:s småbutiksgrossister med dyra varor gör dock inga lönsamhetsberäkningar för amatören. Kan kunden betala är det bara att köpa. Men dyra butiker får inte så hög omsättning, därmed stör de inte etablissemangen med grossistens köpmän.

Dagab är den andra privata grossisten. Bedömer deras tjänstemän din butiks årsomsättning till mindre än 5 miljoner. Då är Du hänvisad till mycket höga inköpspriser via grossisternas särskilda servicegrossister. Men för den som vill driva en stor matvarubutik med ett minimum av eget riskkapital finns det genvägar med butiksavtal.

Butiksavtal del 1 finansieringsdelen

Sällan ser vi grossisterna annonsera efter köpmän till de stora butikerna. Ändå har flertalet av dagens stora köpmän genomgått granskning av grossisternas etableringschefer. Grossisten söker i första hand efter branschfolk med lång erfarenhet och genomgången företagsskola i någon av grossisternas regi. Den som blir antagen att leda butiken måste skriva ett finansieringsavtal - butiksavtal med grossisten. Han eller hon måste köpa minst 9% av butikens aktier och har rätt att köpa de resterande aktierna så när som på den sista. Denna sista aktie har med butiksavtalet en form av fullmakt för butiken, och behålls alltid av grossisten. I Sverige är eget företagande en skattejuridisk definition. Det innebär bl.a. att den enskilda själv ansvarar för sina sociala kostnader utöver den i lag stipulerade arbetsgivaravgiften. Moroten med eget företag är möjligheten till högre lön.

Föreståndarna får status som egna företagare när de har köpt 51% av aktierna. Definitionen eget företag har ingenting med hur stor förfoganderätt företagaren har över de ägda aktierna i företaget. Köpmannen med butiksavtal kan alltså inte köpa sig fri från avtalet "fullmakten" över sin egna butik. I gengäld får handlaren hjälp med det finansiella risktagandet för att driva butik. De köpmän som har turen att komma till någon av grossistens större butiker kan räkna in rejäla vinster. Köpmän med grossisternas butiksavtal kallas i denna bok för avtalshandlare eller franchisetagare.

ICA:s butiksavtal kunde tidigare innebära att föreståndaren satsade 4.500 i ett 50.000 kronors bolag, vilket alltså motsvarar 9% av aktierna och ansvaret. Bolaget kanske lånade tre miljoner av grossisten för att finansiera butiksutrustning, varulager, fast lön till avtalstagaren i inledningsskedet m.m. 9% av tre miljoner är 270.000. Någon måste gå i borgen för lånet. Föreståndaren, aktiebolaget, grossisten eller någon annan. Grossisten med sina 91% av aktierna ansvarade i vart fall för sin del, i detta fall för 2,73 miljoner plus 45,500 kr. Butiksavtal är alltså grossistens finansieringsavtal för dagligvarubutiker. Men för att bevilja det förmånliga lånet måste köpmannen skriva under några punkter vilka får mycket stor betydelse längre fram i verksamheten. Det tråkiga kommer längre fram under

kapitlet ICA-rörelsen i avsnittet Butiksavtal del 2.

"Doping"

Den person som grossisten väljer ut kan alltså mer än tiofalt dopa sina kapitalmuskler. Detta under förutsättning att personen accepterar de övriga villkoren i grossistens butiksavtal.

Desto större andel av aktierna handlaren köper ju större ansvar för lånet ikläder han sig. Grossistens köpmän väntar med att köpa mer än de stipulerade 9% av aktierna tills de känner att butikerna bär sig. Riskminimering är en av anledningarna till att 296 ICA-handlare 1992 drev butikerna som dotterbolag till ICA-koncernen. Grossisterna använder ordet handlare synonymt med föreståndare.

Att idag på detta sätt beskriva finansieringen är omöjligt. Avtalen varierar alltför mycket. Endast 4.500 kr har räckt för insats i eget kapital. ICA godtar ett generellt personligt borgensåtagande av köpmannen som säkerhet för avtalsbutikens skulder till ICA. Detta även om köpmannen inte har ekonomiska tillgångar som motsvarar hans borgensåtagande. Grossisten har även möjlighet att skriva av skulderna vid svåra konkurrenssituationer. Den som blir tilldelad en liten butik har kanske möjlighet att förhandla finansieringen. Grossisten skriver t.ex. ibland ned värdet på butiksinredningen för att föreståndaren skall nå lönsamhet och bli egen företagare. Hur mycket beror på handlarens förhandlingsvana. För den som endast har små egna tillgångar och blir tilldelad en stor, lönsam och nyare butik är det bara att tacka, blunda och skriva på. Han bör också vara beredd på att representera grossisten i någon styrelse. Grossisten behöver föredöme och goda referenser.

Mutanklagad

Göteborgaren Berndt Danielson hade hört talas om det nya sättet att via avtalsbutiker bli ICA-handlare med ett minimum av eget riskkapital. Berndt såg sig därigenom ha möjlighet att bli egen företagare och förestå en av ICA:s egna stora centralt belägna butiker. Det är något helt annat än uppbyggarledets slit och släp butiker. Med sena kvällar och lön strax över socialbidragsnormen. Nej hög fast lön direkt, konferenser och styrelseuppdrag skulle det vara.

Under 1979 presenterade Berndt sig för ICA EOL:s vice v.d. Leif Fredriksson i Göteborg. Leif bedömde att Berndt inte hade kompetens att driva en ICA-butik. Men Leif förstod Berndts önskan att bli egen företagare. Berndt erhöll praktiktjänst inom ICA, därefter blev han chef för en Saga-butik, kontrollerad av ICA.

I början av 1982 blev Strömstads största ICA-butik ledig. Eftersom butiken är under ICA-grossistens kontroll innebär det att butiken kunde "säljas" billigt på mycket förmånliga villkor till en av ICA utvald person. Handeln i Strömstad vid norska gränsen har aldrig varit fy skam. Berndt slog till direkt och årsvinster på tre miljoner var inte ovanliga.

Men plötsligt en dag vid 80-talets slut är Berndts liv borta. Kvar stod ett rikt dödsbo. Men det innehöll också en räkning på 1.7miljoner från Leif Fredriksson. Konsultarvoden hävdade Leif, som slutat sin anställning på ICA för att starta den privata franchisekedjan Home Hotel. Dödsboet och deras advokat förstod inte kraven från Leif F. Handlarens företrädare hävdade att Leif F. absolut inte har fungerat som ekonomisk konsult, samt att Leif F. knappast har visat sig i Strömstad. Dödsboet bemötte stämningen från Leif F. i mål nr 117-91 i Strömstads tingsrätt. Med skrivelsen till tingsrätten har man fogat en tidigare betald faktura på 300.000 i konsultarvoden till den f d ICA-direktören Leif Fredriksson och ytterligare en faktura för mäklararvoden när butiken såldes tillbaka till ICA. Det senare mäklararvode från Leif F. är mycket anmärkningsvärd med tanke på att en grossistkontrollerad ICA-butik endast kan säljas tillbaka till ICA-rörelsen. Grossisten har den sista aktien med fullmakt och priset är därmed bestämt av kollektivet. Fakturan med mäklararvode togs senare tillbaka. I tidningen Affärer & Företag nr 11 -91 kunde vi läsa: Grava mutanklagelser i rättstvist. "ICA-chef tog betalt för etableringsrätten." Namnet Berndt Danielson är fingerat, detta eftersom verklighetens köpman är död.

Parterna gjorde senare upp inför skiljeman vilket innebär att offentlig insyn ej är tillåten utan parternas

medgivande. Ingen kan anklagas för tagande av muta ännu mindre för bestickning. Konsultarvoden eller muta? Flera liknande fall eller inte har för denna boks debattämne ingen betydelse. Det bör också tilläggas att det officiellt är ICA-handlarna som utser alla nya köpmän inom kedjan. Men hur skall de säga nej när en ICA-chef redan ordnat praktik åt en kandidat? Har förtroendevalda handlare tillräcklig fritid för att granska alla kandidater?

Köpmännens förbund

Poängen är att Berndt Danielson valdes till ordförande för Strömstads Köpmannaförbund. Butikens efterträdare Göteborgaren Gunnar Nicklasson blev också i demokratisk ordning vald till ordförande för Strömstads Köpmannaförbund. Det är inte ovanligt att grossistens penningdopade "köpmän" sitter som representanter i styrelser för oberoende köpmän, vilka endast har tillgång till sitt egna riskkapital. Är det då inte risk att politikerna får samma remissvar när de frågar grossisterna och Köpmannaförbundet? T.ex. vid en eventuell behandling av mitt kommande förslag om försäljning av receptfri medicin och mellanöl i mindre butiker detta för att ge butikssvaga områden en konkurrensfördel. Förslaget återges i kapitlet Landsbygdens möjligheter. Grossisterna med sina stora avtalshandlare i grossistägda centrumanläggningar är knappast intresserade av att avstå marknadsandelar till butiker i mindre bostadsområden. Varför har det varit så tyst från köpmännens förbund - Köpmannaförbundet och ICA-förbundet vid nedläggning av tusentals närbutiker? Förbunden kan ju få god hjälp från media och lokala protester. Beror tystnaden på att grossistens utvalda köpmän tagit plats i styrelserna. Har dagens Köpmannaförbund återigen blivit den gamla Handelsföreningen, med tankar från seklets början. För att kompensera medlemsbortfallet av närbutikernas köpmän tar Köpmannaförbundet numera med grossisternas butiksföreståndare. Även Konsumföreståndare får vara med. Det är som att Metallarbetarförbundet skulle ta med chefer och aktieägare för att få in nya medlemsavgifter. Enligt min mening har småhandlarna försvårat för kommande småhandlare genom att låta sig representeras av grossisternas utvalda köpmän. Konsekvenserna av storhandlarnas beslut är inte nådiga för nya småhandlare.

Insiderlagen

Det är förbjudet för ledamöter i företagets styrelser att ge fördelaktig information till utvalda personer i syfte att köpa och sälja aktier vid rätt tillfälle. Lagen gäller endast börsnoterade företag. Ingen av fullsortiments-grossisterna är börsnoterade. Handeln med avtalsbutiker sker på ett sådant sätt att köpmannen inte gör någon vinst på själva butiksaktierna vid en försäljning. Aktierna är belagda med hembud till grossisten. Vilket innebär att grossisten bestämmer priset på aktiernas inköps pris och till vem handlaren skall sälja butikens aktier. Det är på avtalsbutikens drift handlaren gör vinst eller förlust. Det gäller alltså att bli utvald till rätt butik. Insiderlagen är alltså inte tillämplig för ovanstående fall med ICA-direktören eller för ICA:s förtroendevalda köpmän.