

FRI DEBATT!

Hot eller stimulans?

ICA:s etablering av Magnumbutiken i Uddevalla fick Uddevallahandlarna att kalla till ett inofficiellt protestmöte i Hogstorp. Själv blev jag inbjuden av en kollega. Han berättade hur mitt och hans kapital användes för att stampa ut avtalsfria köpmän. Mötet med ca. 30 deltagare antog först en skarp skrivelse till ICA EOL mot de stora butiksetableringarna. Men någon protesterade och när enigheten inte var total lades skrivelsen åt sidan. Bland deltagarna fanns det de som redan hade butiksavtal med ICA. Mötet blev ingen framgång.

Senare kallade ICA EOL till nedan nämnda informationsmöte i september månad för att få handlarna att se positivt på ICA:s egna butiker. Ett möte med lögnar och friserade sanningar, förpackade i slips och kostym. Tandkrämsgrin och vältalighet från artiga och världsvana direktörer. Vilka talade som frälsta slavar under tankar på snöda marknadsandelar. Nu skulle de nya utvalda handlarna få chansen att med grossistens stora butiker lyfta ICA-koncernens omsättning till skyarna. 33% av marknaden i Uddevalla skulle bli så mycket mera med konkurrens från grossistens egna butiker. Vidare fick vi höra att större volymer skulle ge alla butiker lägre pris.

Jan-Olle Folkesson sa följande under temat "Internkonkurrens - Hot eller Stimulans":

"Rätt hanterad är internkonkurrensen både stimulerande, utmanande och utvecklande".

"Både de små och stora butikerna behöver varandra".

Någon vecka före mötet hade jag kommit överens med regionchef Arne Holm, sekreterare för mötet att hålla ett 15 minuters anförande angående butiksbyggnadsprogrammet. På så sätt skulle båda parter komma till tals. Strax innan mötets öppnande kom Arne fram till mig och meddelade att jag var tvungen att ställa in anförandet. Göteborgshandlarna hade funnit det odemokratiskt att låta mig hålla ett anförande.

Lågpriskedjan Saga Hemköp i Göteborg hade köpts upp av ICA. Sagas inmarsch i Stenungsund stoppades på så sätt. Butikerna profilerades om till vanliga ICA-butiker. Grossisten fick ökade volymer och göteborgshandlarna blev av med en lågpriskonkurrent. Många köpmän ser positivt på grossistens inmarsch i butiksledet. I Uddevalla ser vi inmarschen med andra ögon och jag blev obekväm för dem som stod i kö till en fin butik.

Löften skall hållas. Vår ordförande och kollega Carl-Erik Möller från Göteborg måste själv ha modet att meddela mig och Uddevallahandlarna inställelsen av anförandet. Jag lovade däremot Arne att stryka en rad frågor till gästerna och därmed dra ned tiden till fem minuter. Ordet blev fritt. Snabbt begärde jag ordet. Möller tittade ilsket på mig. Han kunde inte hindra mig när jag gick upp i talarstolen. Ungefär halvvägs i anförandet viftade ICA EOL:s blivande vice v.d. Benny Averbil med båda armarna för att visa sitt missnöje. Jag var inte särskilt säker på mig själv. Det kändes skönt när slutet närmade sig.

Tal vid ICA EOL:s informationsmöte den 26-9-1985

HEJSAN !

Jag heter Lars-Åke Larsson, ICA-handlare från Svenshögen, född och uppvuxen på landsbygden. Jag är tacksam att farfar och far valde ICA som kompanjon. ICA:s affärsfilosofi att ge de små en chans mot de stora, har varit mycket gynnsam för oss vanliga handlare och en levande landsbygd.

Men när jag nu hör hur storfräsargument börjar ta ton och miljardsatsningar görs för att bygga upp Kvantum och Magnum-kedjorna, vilka slår ut avtalsfria ICA-handlare, har jag börjat ifrågasätta ICA-grossistens intresse av den grundläggande ICA-idén att ge små en chans mot de stora.

När jag för första gången steg in i flaggskeppet Kvantum kände jag glädje och stolthet över ICA-rörelsen. Men då hade jag inte en tanke på de förlorande ICA-handlarna runt om kring. Då hade jag inte en tanke på att ICA byggts upp av och för handlare som låg risigt till.

Söder om Svenshögen i Kungälv har ICA en Kvantumbutik. Ibland frågar mina kunder om inte jag som också har en ICA-butik kan köra med samma priser som de. I norr har vi en Magnumenhet känd för att vara bäst på allt. Mina kunder tycker det är toppen att kunna bashandla i dessa storbutiker och kompletteringsköpa hos mig.

Men hur länge varar det roliga? Gör inte om kooperativa förbundets misstag. De små privata ICA-handlarna i bostadsområdena har byggt upp en säker marknad för ICA:s egna etableringar. När ICA bygger storbutiker i 100 milj. klassen, vilka är fria att köpa direkt av fabrikanterna. Då kanske de nybyggda lagercentralerna inte behövs.

När vanliga ICA-handlare slagits ut och förlorat sin köpkraft på ICA:s lagercentral. Då blir ICA endast en serviceorganisation åt storfräsarna Magnum och Kvantum.

Den här mannen rådde inte grossisterna på, (deltagarna hade bilden på Hakon framför sig) Hakon Swenson skapare av ICA-idén. Men många andra ICA-handlare har ICA-grossisten knäckt med sina etableringar av Magnum och Kvantum.

I texten under bilden på Hakon står det "I början av seklet var det kärvt. Tusentals små handlare klämdes hårt av den effektiva konkurrens som Kvantum och Magnums stordrift drev fram." Förlåt "Konsums stordrift" står det.

Det kanske kan tyckas mera affärsmässigt att satsa på de stora. Men håll med om att det är roligare att tjäna pengar om affärerna har ett ideellt syfte.

Jag vill passa på och fråga. Hur många är vi här idag som har en omsättning under fem miljoner?

Här är vi bara fem av ca. 100 deltagare men ute i verkligheten är vi i majoritet. ICA är en medlemsorganisation och inte vilken bolagskoncern som helst. Jag föreslår att ICA-ledningen arbetar efter småhandlarnas intressen. Ni som inte bara har pengar och marknadsandelar i huvudet. Ni som inser värdet av arbetsglädje och motivation. Släng era planer i papperskorgen på att sanera butiksnätet med era storbutiker. Ha en positiv livssyn på oss små handlarproletärer. För det är vi som byggt upp ICA.

Tack för ordet!

Plötsligt brast applåderna loss. Kanske var de numera utslagna Uddevallahandlarna snabbast att applådera och det smittade av sig till de övriga. Men inte alla deltog i firandet. Arne Holm beskyllde mig senare för att ha pratat i en halvtimme. Prova själv och Du märker att det inte tar mer än fem minuter. Men all väntan på bättre åsikter känns givetvis lång. Avtalshandlaren och styrelseledamoten Christer Bergendahl jämförde mina idéer med att åka i en T-Ford. Jag fick inte bemöta Bergendahl, men gör det här.

- ☐ Den som inte känner till historien vet inte om utvecklingen går framåt eller tillbaka.
- ☐ Den som inte använder sig av historiens kunskaper får svårt att nå framgång på lång sikt.

ICA EOL:s påskyndare av storbutiker Jan-Olle Folkesson följde upp med ett nytt "frälsningsmöte" för handlarna runt Helsingborg. ICA-Nyheter rapporterar följande. Harry Franzen från Röstånga, frågade om ICA-styrelsen vill slå ihjäl de små butikerna. Christian Wahl från Våxtorp, önskade information innan spaden sätts i jorden för en ny storbutik. Gustav Lindström från Västra Karup, höll inte med om att småbutikerna behandlas illa av ICA: - "Vi som driver småbutiker inom ICA är inte missgynnade. Så länge vi får köpa varor till samma priser som de stora butikerna ska vi nog vara nöjda".

I tidningen skall det se ut som om vännerna till stora avtalsbutiker är fler än vad de egentligen är. Många äldre köpmän har en fanatisk tilltro till allt vad styrelsen företar sig. De blinda fanatikerna är styrelsens bästa skydd. Andra köpmän har en nära anhörig i kön till storbutikerna. Men den informationen ger varken handlaren eller ICA-Nyheter ut. Kön till storbutiker är hemlig men spelar en viktig roll för köpmannens kritik eller smickrande för avtalsbutikerna. Tidningen låtsas inte om en aktuell handlare har avtal med grossisten eller inte. Vi ICA-handlare skulle inte tänka på konflikten mellan vårt egna riskkapital i butikerna och kollektivets riskkapital. När jag i denna bok nämner någon avtalsbutik vid namn grundar jag mig ofta på hörsägen. Jag ber om ursäkt om jag någon gång hört fel.

Själv mord?

Mot bakgrund av Gustav Lindströms ord och andra småhandlares tilltro till de stora köpmännens välvilja i sitt styrelsearbete måste man fråga sig om de ursprungliga ägarna med små butiker har begått självmord med kraftfull hjälp från direktörerna.

Löftet från Centerpartiets man

Branschtidningen ICA-nyheter rapporterade den 4-10-1985 från mötet hos ICA EOL med följande reportage. Observera att händelserna i detta kapitel ligger tidsmässigt före årsmötet i kapitlet Annonstvävet.

Min kommentar: Köpmän i frivilliga kedjor världen runt har i alla tider levt med internkonkurrens mellan medlemmarna, så skall det vara. Men när ICA "penningdopar" vissa köpmän och butiker då har de odopade ICA-butikerna inte mycket att säga till om. Och det är den osportsliga internkonkurrensen de avtalsfria ICA-handlarna vill diskutera och belysa. Systemet med bra butiksavtal - finansieringsavtal till vissa köpmän i en köpmannaägd rörelse är förmodligen unikt i hela världen. Det var för att komma undan ojust konkurrens och hemliga avtal mellan handlare och grossist som ICA skapades. Men ICA-nyheter och andra grossisttidningar låtsas inte om den finansiella dopingen av grossistbutikerna.

Direktören Jan-Olle Folkessons ord blev reportagets rubrik. Vidare hävdade han att ICA:s butiker ger grossisten större volymer och därmed lägre priser. Eftersom grossisten säljer varorna med samma pris till både små och stora butiker, borde ICA:s stora butiksetableringar leda till lägre priser även för de små butikerna.

Men de stora butikernas köpmän upplever ICA-grossistens förhandlingar så meningslösa att de driver egna förhandlingar med fabrikanterna. Om grossistens förhandlingsmetoder ger fabrikanterna möjlighet att ge butikerna ytterligare 10-20% i rabatt, då är inköpspriserna för små och stora butiker inte samma. De små butikerna har inte tid och inköpsvolym för att alltid driva egna förhandlingar. De små butikerna får inte ens besök av fabrikanternas säljare - förhandlare. Men alla ICA-butikerna måste ändå hänga med i grossistens (läs fabrikanternas) annonskampanjer, eftersom medlemsstadgan kräver att butikerna har ICA:s fasadskylt.

Jag fick gärna bryta mig ut och ansluta mig till Nära Dej för att på så sätt komma undan internkonkurrensen men

då måste jag också acceptera ännu högre inköpspriser. Högre konsumentpriser kanske kunde ge mig en marknadsandel på 10%. En butik på en liten ort som Svenshögen behöver 75% i marknadsandel för att hålla färskvaror. Nära Dej konceptets höga konsumentpriser är inte tillräckligt attraktivt för flertalet närbutiker.

Centerpartiets man Jan-Olle Folkesson tillika blivande v.d. för ICA EOL hävdade också att de köpmän som oförskyllt kommer i kläm får rörelsens stöd. Verkligheten är tvärtom. I kapitlet ICA-rörelsen under avsnittet Rättvis fördelning kräver jag fem miljarder till de kanske tusen utstampade ICA-handlarna. Jan-Olle vad är det för stöd Du talar om? Du menar väl inte att de utstampade skall vara nöjda med att flytta och ta över avtalsbutik för att skapa nya problem för andra avtalsfria köpmän? Jan-Olle Folkessons vackra ord till mötet och de 30.000 mottagarna av tidningen tog säkert bort mycket av kritiken mot ICA:s etableringar av Kvantum, Magnum och Maxi. Men snart glömdes de utstampade bort. Detta är det enda tillfället då informationsapparaten låtsats om att de avtalsfria ICA-butikerna far illa av grossistens butiker.

Orädd debatt

September månad -85 hade jag som tidigare nämnts blivit lovad ett debattinlägg i ICA-Nyheter. Jag behövde i god tid förklara min motion till kommande årsmöte i mars -86. Eftersom de stora tagit ICA-konceptet från mig, önskade jag köra utan ICA-skyltar med endast egen marknadsföring och trampa mina egna stigar. Men tillhört kollektivet på samma villkor som ICA-handlarna, med kampanjpriser, service, rådgivning, rösträtt i ICA-förbundet etc. Veckorna gick och efter fem månader fick jag debattinlägget i retur utan att få det publicerat. Här följer debattinlägget.

Levé ICA idén !

"Frivillig inköpsamverkan av fria oberoende dagligvaruköpmän, för att rå på övermäktiga konkurrenter och svåra grossister".

Jag ifrågasätter ICA-grossistens intresse av ICA-idén.

1. När ICA alltför angeläget etablerar egna övermäktiga konkurrenter och ger dem ICA-status. De är ofta stora nog att få direktleveranser till sagopriser. ICA subventionerar i dag sina egna etableringar med handlarnas pengar. (Se ICA Eols verksamhetsberättelse sidan 22). Hur många hundra miljoner totalt under årens lopp har ICA överfört till sina professionella ögonstenar via vinst och förlustkartellen Kreditinstitutet AB? Vilka avtalsbutiker eller s.k. franchisingbutiker har fått ägartillskott utan återbetalningsskyldighet?

Låt ICA-grossisten förbli ett verktyg och inte konkurrent till avtalsfria ICA-köpmän, som satsat eget riskkapital och oavlönat arbete.

2. När ICA vägrar att inta medlemsneutralitet. Utvalda ICA-handlare får förmåner via olika butiksavtal. De ICA-handlare som inte får ingå i vinst och förlust kartellen, vet inte ens om ICA-grannen har förlustgarantier. Framförallt vet han inte hur stora förlustgarantier ICA-grannen har. ICA:s egna butiksetableringar splittrar och stampar ut den avtalsfria handlarkåren. Varför gick handlarna samman i inköpscentraler i början av 1900-talet? För att skapa orättvisor? För att ge de stora en chans mot de små? Orättvisorna kan avhjälpas med en extra bonus till de handlare som inte ingår i vinst och förlustkartellen. Titta på bensinstationerna. Via informella kontakter erbjuder ICA de etablerade att starta eller överta storbutiker med en enda insats av 4.500kr i riskkapital. Men när privata köpmän försöker hyra ut sin lilla butik till en amatör kräver ICA Eol bankgarantier för två varuleveranser i förväg.

3. När ett stort antal butiker redovisas som dotterbolag till ICA-koncernen. De största dotterbolagens vinster och royalty bör tillfalla de ICA-handlare som satsat eget riskkapital och oavlönat arbete.

4. När ICA vägrar att avskaffa kollektivanslutningen till säljprogrammet, och därmed ta bort en onödig personalkostnad för de mindre butikerna. Små som stora ICA-handlare måste idag ha ICA-emblemet uppe och därmed tvingas de genom ICA-annonserna att följa med i priskarusellen i ett allt större centralt säljprogram med lågpriser och extrapriser, på de produkter som ingår i butikens ordinarie sortiment. Prisändringar exakt varje måndag kostar mycket arbetskraft och utgör en chans till stora kostnadsbesparingar för en del mindre närbutiker.

Samma inköspriser och förmånserbjudande till de små som de stora får, är en självklarhet för ICA. Den idégnistan lade grunden till ICA-rörelsen i början av 1900-talet. Men sällsamverkan med de stora? Låt de butiker som så önskar, skapa sig den identitet de själva vill ha utan ICA-blem. Ge amatörerna en chans mot proffsen!

"Tvångsmässig sällsamverkan av ett gäng butiksföreståndare för toppstyrd uppfostran" är melodin för dagens ICA-styrelse. Det har inget med grundaren Hakon Swensons idé att göra.

ICA är en medlemsorganisation och inte vilken bolagskoncern som helst. 72% av ICA-köpmännen hade en omsättning under 10 milj. 1985, men utan majoritet eller knappt representation i någon beslutande ICA-styrelse. Med Öststatsdemokrati och en valberedning utan insyn från enskilda medlemmar är allt möjligt för eliten. Ondskan stiger där de goda människorna tiger. Den verkställande ICA-direktionen har väl inte hamnat i ett feodalt tänkande med "snälla" avtals-handlare, som målvakter för direktörernas tjänsteförmåner och idéer? När får Nära Dej-handlarna rösträtt? Vi ICA-handlare kan väl genom poströstning få avgöra, till vad överskotten skall användas till? Jag är oroad av den snabba ideologiska kursändring ICA genomgått.

* * *

Ovanstående debattinlägg passerade tydligen taket för vad som får tryckas i ICA-Nyheter. Detta trots att styrelsen efterlyste konstruktiv debatt och inte bara skällsord från oberoende ICA-handlare.