



Nu börjar grossistbytet

Med början på måndag, den 17 januari 2005, sker grossistbytet. Då är det som av många betraktats som den största händelsen inom svensk dagligvaruhandel på flera decennier ett faktum. Den gamla strukturen, med tre dominerande block, har brutits upp. Vivo Stockholm avslutar ett mångårigt samarbete med Axfood och kommer i fortsättningen att ha Bergendahls i Hässleholm som huvudleverantör. Hela omställningen ska vara avklarad den 7 februari.

Under hösten 2004 har Vivo-handlarnas beslut skapat eko inom svensk dagligvaruhandel. Många har slutit upp bakom Vivo och de motiv som ligger bakom bytet av grossist. Mot slutet av året kunde Vivo välkomna fyra nya butiker med en sammanlagd omsättning på ca 1 miljard kronor. Och fler fria handlare står i kö.

- Det är många handlare som vill ansluta sig till Vivo. Det är vi glada för. När bytet är helt genomfört och vi ser att det fungerar bra kommer vi ta in flera fria handlare som delar våra värderingar. Vi vet att det finns många handlare i Sverige som månar om sina kunder och deras rätt till valfrihet och som ser utvecklingen med egna märkesvaror (EMV) som något negativt. Tvärtemot vad många säger är det inte konsumenterna som tjänar på EMV. Dessutom vet vi att kunderna uppskattar fria handlares förmåga till lokal anpassning. Vi tror inte på stenhård konceptstyrning och vi är helt säkra på att de bästa besluten fattas lokalt, nära kunderna – inte av tjänstemän på huvudkontoret, säger Hans Carlson, VD för Vivo Stockholm.

När nyheten om grossistbytet presenterades den 7 september uttryckte Vivo Stockholm en förhoppning om att avvecklingen skulle kunna ske på ett professionellt och sansat sätt.

- Våra förhoppningar har i allt väsentligt infriats. Vad gäller leveranser och service under avvecklingsperioden har Axfood agerat korrekt, säger Hans Carlson. Vi är också nöjda med det svar vi fått på en invit att köpa loss rätten till Vivo-namnet från Axfood. Såvitt vi förstår är Axfood beredda att förhandla om en försäljning.

Ledningen för Vivo Stockholm är dock förbryllad över det stundtals primitiva och aggressiva beteendet som Axfood visar upp. Handlare har fått brev och hotas med allehanda juridiska repressalier. Tre handlare blev i december uppsagda från sina hyreskontrakt. Axfood anser att handlarna brutit mot ingångna avtal genom att byta grossist. Axfood anför dessutom att man har för avsikt att starta egen verksamhet i lokalerna. Nu tar Vivo strid.

- Det verkar som dom enbart är ute efter hämnd. Det är ovärdigt och

besynnerligt att ett stort börsnoterat företag betar sig så här mot familjeföretagare. Därför kommer vi med alla till buds stående medel att stå upp mot Axfood, först i hyresnämnden och om så behövs sedan i högre instanser och vi anser att vi har goda argument för vår sak, säger Hans Carlson.

Avtalen kom till i en annan tid och under andra omständigheter. Axfood har aldrig drivit egen verksamhet i lokalerna och hyrorna har hela tiden betalats av handlarna själva. Axfood står i vissa fall står som förstahandhyresgäst i kontrakten men meningen med den konstruktionen har aldrig varit att Axfood efter eget gottfinnande skulle kunna konfiskera livsmedelsbutiker. Meningen har varit att att Axfood kunnat garantera hyran ifall handlaren skulle få svårt att betala.

- De samarbetsavtal Axfood hävdar att Vivo-handlarna brutit mot är konkurrensbegränsande och betraktas av Konkurrensverket som olagliga. Vi har inget att invända när våra medlemmar säljer till Axfood men vi vänder oss bestämt mot den här typen av trakasserier, säger Hans Carlson

Den 7 september bestod Vivo Stockholm av 84 butiker. Sedan dess har sex butiker sålts medan två handlare valt att bli franchisetagare till Axfood.

- Vi var ganska säkra på att Axfood skulle öppna plånboken och betala överpriser för de butiker man eventuellt kunde komma över. Det har också skett. De handlare som valt att sälja får mycket bättre betalt än de annars fått. Värdet på deras rörelser har stigit som en direkt följd av grossistbytet. De säljande handlarna har utnyttjat den uppkomna situationen och agerat osolidariskt. Samtidigt förstår vi inte hur Axfood i längden kan betala rena fantasipriser. Ingen av Vivo-handlarna kunde hänga med i budgivningen. Som familjeföretagare måste man kunna räkna hem investeringarna men uppenbarligen har Axfood andra motiv och deras kassakista är sprängfull, säger Claes Andersson, ordförande för Vivo Stockholm.

För mer information kontakta

Hans Carlson, VD Vivo Stockholm, 08-734 53 85 eller 070-699 87 97

Vivo Stockholms ekonomiska förening är en frivillig handlarägd livsmedelskedja med 78 butiker i Stockholmsregionen och på Gotland. Butiksomsättningen år 2004 var närmare 6 miljarder. Vivobutikerna har ca 1 miljon kunder i veckan.