

Evidensbaseret analyse: En dygtig købmand er værdifuld for lokalsamfundet

De frie købmænd spiller en vigtig rolle for lokalsamfund over hele landet ved at tilpasse service og sortiment efter lokale ønsker og ved at tage aktivt del i det område, de er en del af. Kraka Advisory har taget et vigtigt skridt ved at bringe fakta på bordet og vise, at købmanden på den måde skaber værdi i hverdagen for familierne og bidrager samtidig til, at byen eller bydelen er attraktiv at bo i.

En god forretning skaber værdi for både køber og sælger – det er klassisk købmændskab, og det virker stadig. En ny analyse kortlægger den succesfulde købmænds profil og viser netop, at de frie købmænd bidrager positivt til lokalsamfund overalt i landet, og at de samtidig tjener godt.

Således svarer 89 pct. af kunderne i en spørgeskemaundersøgelse, at de opfatter købmanden som en væsentlig del af lokalsamfundet, og 82 pct. mener, at købmanden er dygtig til at tilpasse sig lokale behov. Købmandens primære rolle er at gøre det nemt at handle dagligvarer, men gennem engagement i aktiviteter og foreningsliv er købmanden også med til at skabe et attraktivt område at bo i.

Ansvar for en mellemstor virksomhed

Kunderne opfatter deres lokale købmand som professionel og rar, hvilket flugter med de egenskaber, købmændene i undersøgelsen fremhæver som vigtige for at drive en succesfuld forretning: Gennemsnitligt er købmanden leder for en mellemstor virksomhed med 58 ansatte, hvilket ifølge dem selv kræver drive, selvtillid og udholdenhed. Man skal være perfektionistisk og omsorgsfuld.

Hvis købmanden desuden er flittig og dygtig til at tilpasse service og varesortiment til de lokale ønsker, har han gode muligheder for at tjene godt på sin forretning. De frie købmænd ejer selv deres butikker og tjener i gennemsnit 8-13 pct. mere end ledere i andre supermarkeder. Hvis man udelukkende ser på de 10 pct. frie købmænd med den højeste indkomst, har de en indkomst efter skat, der er op til 29 pct. højere end ledere i andre supermarkeder.

Købmanden er værdsat og tjener godt

Ifølge Peter Mogensen, direktør i konsulentvirksomheden Kraka Advisory bag rapporten, viser analysen samlet set, hvor krævende og givende en karriere som købmand kan være, hvis man har, hvad der skal til.

”Man kan ikke udelukkende læse sig til at blive en dygtig købmand. Vores analyser viser, at det kræver et komplekst sæt af talenter, viljen til hårdt arbejde og lyst til at bringe sin egen personlighed i spil, hvis man skal drive en succesfuld forretning. Til gengæld lønner indsatsen sig i form af en god indkomst, og man bliver i den grad værdsat af de lokale, der nyder godt af den aktivitet – og endda fastholdelsen af et vist niveau for huspriserne – en købmand i området bidrager til,” siger Peter Mogensen.

Metode:

Analysen er lavet på baggrund af et solidt vidensgrundlag, der omfatter brug af surveys, interviews og registerdata fra Danmarks Statistik. Vores interviews er lavet som semistrukturerede interviews med syv succesfulde, frie købmænd for at høre, hvad der ligger bag deres succes. Derefter har vi spurgt de syv købmænds kunder, hvad de sætter pris på ved den frie købmand, og hvad der får dem til at handle netop der. Til sidst har vi brugt registerdata fra Danmarks Statistiks forskerservice til bl.a. at beregne indkomst og formue for de frie købmænd. Disse metodiske greb gør, at vi leverer en nuanceret og fyldestgørende analyse af den frie købmændssektor.

Kontakt

Peter Mogensen, direktør i Kraka Advisory, tlf.: 31321169, mail: pem@kraka-advisory.com