

Den frie købmand skaber værdi i samfundet
– *En analyse af købmandens DNA, økonomi
og betydning for lokalsamfundet*



Indholdsfortegnelse

Forord	2
1. Sammenfatning	4
2. Det kræver noget særligt at være fri købmand	7
2.1 Den frie købmandssekter	7
2.2 Købmandens DNA	8
2.3 Købmandens karrierevej	11
3. Det er et godt karrierevalg at være fri købmand	13
3.1 Købmandens indkomst	13
3.2 Købmandens formue	17
4. Købmanden er vigtig for lokalsamfundet	21
4.1 Købmandens rolle i lokalsamfundet	21
5. Metodebilag	25
5.1 Semistrukturerede interviews	25
5.2 Metode for indsamling af survey	25
5.3 Metode for registeranalyse	25
5.4 Uddybende resultater	27

Forord

Danskerne handler hver dag dagligvarer i lokale butikker, der dermed udgør et vigtigt omdrejningspunkt i samfundet. En stor del af butikkerne ledes af frie købmænd, der selv driver og ejer forretningen. Denne analyse beskriver de frie købmænd, som fx omfatter MENY, SPAR, REMA1000, Letkøb, Min Købmand, ABC Lavpris, Løvbjerg, Superland og Liva.

Den frie købmand er en vigtig type iværksætter. Der findes imidlertid ikke megen forskningsmæssig viden om de frie købmænd, og hvad der gør dem i stand til at få succes i en profession, hvor man har konstant kundekontakt, stort ledelsesansvar og driver sin egen virksomhed i udpræget konkurrence.

Formålet med denne analyse er at skabe yderligere viden om de frie købmænd. Vi fokuserer på tre centrale spørgsmål:

- Har den succesfulde købmand et bestemt DNA?
- Hvordan er den frie købmands privatøkonomi?
- Hvad er købmandens rolle i lokalsamfundet?

Kraka Advisory har ansøgt KFI Erhvervsdrivende Fond om en uddeling til at gennemføre den omfattende analyse, der er en del af et større kortlægningsarbejde, der skal sikre den frie sektor de mest kompetente købmænd i fremtiden. Rapporten er udarbejdet i perioden september 2020 til april 2021 af cheføkonom Svend Torp Jespersen, konsulent Marc Skov Jacobsen og analytiker Karoline Helsen Mangor. Vi takker for værdifuld faglig sparring med Krakas Senior Fellow Jørgen Søndergaard. Analyserne og beregningerne bag rapporten er alene Krakas Advisories ansvar.

Om Kraka Advisory

Kraka Advisory er en samfundsøkonomisk konsulentvirksomhed, der er ejet af Fonden Kraka. Vores overskud går ubeskåret til aktiviteter i tænketanken Kraka til at udvikle samfundsrelevante analyser. I Kraka Advisory benytter vi os løbende af sparring med anerkendte forskere for at sikre, at kvaliteten af vores analyser er på det højeste faglige niveau. Derudover benytter vi vores politiske indsigt til at forstå kundens strategiske behov for derved at kunne levere et forståeligt materiale, som er direkte anvendeligt i beslutningsprocessen. Kraka Advisory har et strategisk samarbejde med Deloitte, som giver os adgang til en bred vifte af klassiske konsulentkompetencer. Sammen har vi en unik position i markedet, baseret på faglighed, uafhængighed og troværdighed.

Adresse: Kraka Advisory, Frederiksgade 7, 4. sal, 1265 København K

E-mail: admin@kraka-advisory.com

www.kraka-advisory.com



1. Sammenfatning

De frie købmænd skiller sig ud

Frie danske købmænd adskiller sig fra den øvrige dagligvarehandel ved, at købmanden selv både driver og ejer driften af forretningen. Alene af den årsag har købmanden en tættere tilknytning til det område, forretningen ligger i og et større incitament til at gøre en ekstra indsats. En indsats, der både kan kræve og lønne sig mere, end en stilling som fx butikschef i andre dele af dagligvarehandlen kan. I denne rapport beskriver vi gennem tre overordnede emner den typiske købmand.

- En kortlægning af købmandens DNA
- Købmandens privatøkonomi
- Købmandens rolle i lokalsamfundet

Gode egenskaber som fri købmand:

Købmændene lægger selv vægt på fem vigtige egenskaber, der er afgørende for at kunne drive en god forretning:

Drive

- Købmandens drive motiverer ham eller hende til konstant udvikling af forretningen.

Omsorgsfuld

- Omsorg for medarbejdere og deres trivsel bidrager til at bevare forretningen som en attraktiv arbejdsplads. Desuden kan en omsorgsfuld købmand få kunderne til at føle sig velkomne i butikken, så de har lyst til at komme igen.

Selvtillid

- En stærk selvtillid gør købmanden i stand til at træffe sine valg med rolig hånd, selvom hver beslutning kan få betydning for forretningen og dermed også for ansatte og kunder.

Omhyggelig

- Kunder sætter pris på en veldrevet butik og god service. Købmandens perfektionisme sikrer, at der ikke bliver gået på kompromis med kvaliteten på de parametre.

Udholdenhed

- Intet kommer af sig selv, heller ikke kundernes loyalitet, en flot butik eller tilfredse medarbejdere, og det kræver hårdt arbejde, især i begyndelsen. Købmændene holder ud og bliver ved, til arbejdet er gjort.

Kunderne beskriver købmanden positivt

Den frie købmand er vellidt blandt sine kunder, der beskriver ham eller hende som professionel, kompetent og rar. Samlet set giver kundernes beskrivelse af deres lokale købmand indtryk af, at de opfatter deres relation som personlig.

Købmanden uddannes i butikken

Lysten og evnen til at blive købmand udvikles gradvist i butikken, frem for gennem et bestemt uddannelsesforløb. De frie købmænd har typisk et godt indtryk af, hvad de går ind til, før de bliver selvstændige. For deres baggrund er som regel, at de har samlet erfaringer fra en butik i mange år, hvor de gradvist har fået mere ansvar. De opbygger kompetencer og forfiner de nødvendige personlige egenskaber.

Den frie købmand er en central del af lokalsamfundet

De frie købmænd tilpasser deres butik til lokale ønsker og understøtter på den måde borgernes behov. Kunderne betragter købmanden som en central del af lokalsamfundet, uanset om butikken ligger i by eller land.

**En lokal købmand
skaber værdi**

Den fri købmænd dækker borgernes behov for nem adgang til dagligvarer, så de kan få dagligdagen til at hænge sammen. Tilstedeværelsen af en købmand bidrager til lokalområdets mangfoldighed og er på den måde med til at holde opretholde værdien af boligerne.

**Det er en god
forretning at
være fri købmand**

De frie købmænd tjener i gennemsnit 8-13 pct. mere end ledere i andre supermarkeder. Hvis der fokuseres på de 10 pct. frie købmænd med den højeste indkomst, har de en indkomst efter skat, der er op til 29 pct. højere end tilsvarende top 10 pct. ledere i andre supermarkeder.

Stor formue

Købmandens gennemsnitlige formue ligger på små 750.000 kr., hvilket er cirka 400.000 kr. mere end formuen for ledere i andre supermarkeder. Dette gennemsnit dækker også over personer med en gæld (altså negativ formue). Ser vi i stedet på formuen for de 10 pct. af købmændene med den højeste formue, har de en gennemsnitlig formue på 4,8 mio. kr., hvilket er 2,3 mio. kr. mere end de 10 pct. rigeste ledere i andre supermarkeder.



2. Det kræver noget særligt at være fri købmand

Det kræver noget særligt at drive en fri købmandsforretning. Købmanden skal have de menneskelige kvaliteter i form af omsorg og empati, som det kræver at være en dygtig leder og sælger. Det kræver dog også en stor arbejdsindsats at være fri købmand, og købmanden skal have det drive og den udholdenhed, der er nødvendig for at kunne trives med at arbejde meget. Desuden skal købmanden have blik for den kvalitet, som kunderne kræver, og evnen og viljen til at få sine medarbejdere til at levere kvalitet. Det kræver selvtillid. Selvtilliden er også nødvendig for at turde tage de nødvendige risici for at udvikle sin forretning og trives med, at det er købmandens egne penge, der er på spil.

Analysen viser, at karrierevejen til at blive fri købmand består af en række små skridt, som fører til, at den enkelte træffer beslutningen med åbne øjne. De kender altså på forhånd alle aspekter af livet som fri købmand, inklusive de udfordrende, men flere vælger alligevel at kaste sig ud i det.

2.1 Den frie købmandssekter

Købmænd er selvstændige, men typisk del af en kæde

Der findes lige over 700 frie købmandsbutikker i Danmark, hvilket i 2018 svarede til ca. 28 pct. af alle dagligvarebutikker i Danmark.¹ Den frie købmandssekter er kendetegnet ved, at det er købmændene selv, der ejer og driver deres købmandsforretning. Dette står i kontrast til andre supermarkedskoncerner, hvor butikschefen som regel er lønmodtager.

Det kræver noget særligt at være en fri købmand

Frie købmandsbutikker spænder vidt: De går fra små til store butikker, fra land til by, fra nystartede til etablerede, og de går på tværs af kæder. Uanset hvilken type fri købmand, der er tale om, skal vedkommende lede sine ansatte og skabe relation til sine kunder for at få succes. Det kræver nogle helt specielle egenskaber. I dette kapitel går vi i dybden med netop disse egenskaber og beskriver det DNA, som mange af de succesfulde frie købmænd har.

Undersøgelse blandt købmænd og kunder landet over

Analysen er bygget op omkring syv succesfulde frie købmænd på tværs af landsdele og kædeformater. For at kortlægge deres DNA og specielle egenskaber har vi interviewet de syv købmænd og indsamlet spørgeskemaer fra kunderne i deres butikker. På den måde får vi både købmændenes syn på, hvad det kræver at være en succesfuld købmand og hører, hvordan kunderne karakteriserer dem.

¹ DSK (2019), Udviklingen i dansk dagligvarehandel

Boks 2.1 Tre fakta om den frie købmandssektor

- Der var 706 frie købmandsbutikker i Danmark i 2020, og de består af kæderne: MENY, SPAR, REMA1000, Letkøb, Min Købmand, ABC Lavpris, Løvbjerg, Superland og Liva.
- Den frie købmand er leder af en mellemstor virksomhed og havde i 2018 i gennemsnit 57 ansatte. Af disse 57 ansatte er gennemsnitligt 40 pct. (23 personer) ungarbejdere under 18.
- 13 pct. af ejerne i den frie købmandssektor er kvinder, hvilket er lavere end de 28 pct. af ledere i andre supermarkeder, der er kvinder.

2.2 Købmandens DNA

2.2.1 Det siger købmændene

Vi har samlet erfaringer fra syv succesfulde frie købmænd og deres kunders beskrivelser af dem. Flere af deres svar og bemærkninger går igen på tværs af landet og kædeformater. Metoden for denne dataindsamling er beskrevet nærmere i metodebilaget.

Ifølge købmændene er der fem overordnede egenskaber, som er vigtige for at drive en succesfuld frie købmandsforretning. Disse egenskaber er vist i Figur 2.1.

Figur 2.1 Vigtige egenskaber for den frie købmand

Købmanden skal have

Drive:

Dedikation / flid / initiativ / entusiasme

Købmanden motiveres af at udvikle butikken og lokalsamfundet.

Selvtillid:

Styrke / tiltro til egen evner

Købmanden oplever, at han træffer de rigtige valg, der fremtidssikrer butikken.



... og samtidig være

Omsorgsfuld:

Udadvendt / venlig / empatisk

Købmanden som person er åben, tilgængelig og optaget af sin omverden, kunderne og medarbejderne.

Omhyggelig:

Detaljeorienteret / perfektionistisk

Købmanden er optaget af at håndtere butiksdrift, kundeoplevelse og ledelsesopgave bedst muligt og med fokus på detaljerne.

Udholdende:

Robust / arbejdsom

Købmanden lægger identitet og tid i udviklingen af forretningen og arbejder vedholdende og målrettet.

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af interview

Vores interview med købmænd fra hele landet viser:

Dedikation og engagement er afgørende

Købmænd har et stort drive, der er motiveret af fx at have den største og flotteste butik, at gøre en god handel, at opdyrke lokale leverandører og tjene penge. Derfor arbejder de mange timer i butikken.

Kundepleje og udvikling af medarbejdere

Købmanden skal være omsorgsfuld og kunne lide at arbejde med mennesker. Købmændene i undersøgelsen "leder fra butikken", selvom de anerkender, at man også kan lykkes med at "lede fra kontoret". De er opmærksomme på deres medarbejdere og deres kunder. Derfor finder og fastholder de medarbejdere, der er et godt match til deres kunder. Næsten 90 pct. af kunderne svarer i en spørgeskemaundersøgelse, at de sætter pris på, at de ansatte tager sig tid til kunderne.

Optimisme ift. fremtidsudsigter og tro på egne evner

Købmændene har stor selvtillid. De er optimistiske og har en tro på, at de kan tilpasse butikken til det lokale marked og den lokal befolknings behov. Købmændene skal hele tiden træffe valg i deres forretning og har en nysgerrighed efter at afprøve nye tiltag for at servicere kunderne bedst muligt. De bliver ikke slået ud, hvis de laver en fejl, men accepterer den risiko, der kan være nødvendig for udvikling.

Sans for detaljen er nødvendig

Perfektionisme i enhver henseende: købmændene er meget detaljeorienterede, og det gælder både i butikken, på lageret og på kontoret. Det er nødvendigt for at vinde konkurrencen om kunderne.

Hårdt arbejde – både i gode og hårde tider

Købmandsgerningen er ikke altid en dans på roser, men kræver udholdenhed. Det er hårdt arbejde, særligt i begyndelsen, hvor butikken skal bygges op, og relationerne til kunderne skal etableres. Denne periode er samtidig ofte præget af lav indtjening, men de gode købmænd udviser stor virketrang og lykkes med at bygge en stærk butik, hvor kunderne kommer igen. Arbejdsmotivitet er et vigtigt element i de succesfulde købmænds resultater. Fokus er hele tiden på næste mål: at forbedre butikken, pleje og vedligeholde relationer til kunder og ansatte.

Boks 2.2 Citater fra købmændene

Købmændene havde mange velbegrundede overvejelser for, hvorfor disse fem egenskaber var særligt vigtige for den frie købmand. Nedenfor er vist en række citater fra vores interviews med købmændene, der fremhæver disse fem egenskaber.

Drive:

"Man skal ville det", Michael, SPAR i Aarslev

Omsorgsfuld:

"Vi er stolte over medarbejderne. Det er medarbejderne, der skaber kundeloyaliteten", Frank, MENY i Christiansfeld

Selvtillid:

"Man skal have ro i maven", Mikael, SPAR i Klitmøller

Omhyggelig:

"Hvis vi mangler en vare, så sender jeg en ansat ud for at finde den vare et andet sted, fordi det er den service som kunderne forventer", Calle, MENY i Nærum.

Udholdenhed:

"Den frie købmandssektor er et maraton, ikke en sprint. Spurter man, så risikerer man at gå ned med stress", Max, REMA1000 i Valby.

Kunderne er positivt stemt over for købmanden

2.2.2 Det siger kunderne

Kunderne hos de succesfulde købmænd underbygger købmændenes egne opfattelser af, hvad der er vigtigt for at skabe en god forretning. Og de føjer endnu et element til, nemlig det at være serviceminded. Mere end 75 pct. af kunderne svarer, at god service og imødekommende personale er en af grundene til, at de handler hos købmanden. Kunderne beskriver generelt deres lokale købmand i positive vendinger og lægger vægt på bløde værdier. De hyppigst brugte ord i kundernes beskrivelser er illustreret i Figur 2.2.

Professionelt og personligt indtryk

Derudover omtaler flere af kunderne også købmændene som bl.a. flittige, initiativrige, ærlige. Samlet set er der blandt købmændenes egne kunder en positiv opfattelse af købmændene. Beskrivelserne matcher i høj grad de egenskaber, købmændene selv lægger vægt på og favner fx engagement i lokalområdet og omsorg for forretningens ansatte.

Figur 2.2 Mest brugte ord til at beskrive købmanden

Sympatisk Sød Flink
Venlig Effektiv Kundevenlig
Rar Frisk Hjælpssom Gode
Ok Dygtig Serviceminded Fin
Smilende Flittig Glad Høflig
Arbejdsom Synlig God købmand
Ordentlig Imødekommende

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af surveys

2.3 Købmandens karrierevej

De begynder i det små og arbejder sig opad i butikken

Flere af de købmænd, der klarer sig bedst, er begyndt som flaskedreng/pige. De har været nysgerrige efter, hvilke andre opgaver der er i butikken. De har vist talent og engagement. Det har ført til flere muligheder og nye opgaver i butikken. Med drive og sans for detaljer tager de initiativ til at lære af købmanden, og på et tidspunkt finder den unge ud af, at det er sjovt at arbejde i butik. Derefter følger fuldtidsansættelser, der fører frem mod en lederstilling, evt. som butikschef. Når købmændene vælger at starte som fri købmand, træffer de et informeret valg baseret på egne erfaringer med arbejdet i butik, snarere end viden de har tilegnet sig gennem en længere uddannelse.

Beslutning om at blive fri købmand er ofte længe undervejs

Springet til at blive fri købmand er oftest en velovervejet beslutning, der er modnet over tid hos den enkelte. Flere af de interviewede købmænd har, inden de blev frie købmænd, haft ledende stillinger i supermarkeder uden for den frie købmændssektor og har derfor været vant til at arbejde med mennesker og have et stort ledelsesansvar. Her har nogle af dem følt sig ukomfortable i de mere låste retningslinjer, der er hos de store supermarkeds kæder, hvilket har ført til et ønske om at blive frie købmand. Selve skiftet til den frie købmændssektor har i nogle tilfælde også været udløst af en forbigåelse eller en afskedigelse.



3. Det er et godt karrierevalg at være fri købmand

Frie købmænd adskiller sig fra andre ledere

Den frie købmand har indtjening som både lønmodtager og virksomhedsejer og adskiller sig derved fra ledere i andre supermarkeder. Kombinationen giver de frie købmænd mulighed for at tjene godt, hvis de er dygtige og heldige. Men det giver også en risiko for lav indkomst i perioder, hvor det går dårligt for forretningen.

Mulighed for god løn

Vores beregninger viser, at de frie købmænd i gennemsnit har en indkomst efter skat på 355.000 kr., mens de 10 pct. af købmændene med størst indkomst tjener næsten 1 mio. kr. efter skat. Som selvstændige kan de frie købmænd påvirke deres løn ved dels egen arbejdsindsats, dels ved den måde, de sammensætter deres indkomst på. Lønnen afhænger derfor både af, hvordan det går butikken, og hvad købmanden vælger at gøre med overskuddet.

... også bedre end ledere i andre supermarkeder

Den økonomiske gevinst ved at være købmand kommer tydeligt til udtryk i en sammenligning af frie købmænds indkomst med indkomsten for ledere i andre supermarkeder. I gennemsnit tjener den frie købmand 13 pct. mere end ledere i andre supermarkeder, mens forskellen for de 10 pct., der tjener mest, ligger på 29 pct.

De frie købmænd har større formue

De frie købmænd opbygger en formue ved deres arbejde. De frie købmænds formue er i gennemsnit på ca. 740.000, mens den for de 10 pct. rigeste købmænd ligger på 4,8 mio. kr. Dette er markant højere end ledere i andre supermarkeder, hvor den gennemsnitlige formue ligger ca. 430.000 kr. lavere, mens det for de 10 pct. rigeste er 2,3 mio. kr. lavere end for de frie købmænd.

Beregnings af indkomsten er kompleks ...

Det er en kompleks øvelse at estimere de frie købmænds indkomst af to primære grunde. For det første er det ud fra Danmarks Statistiks data ikke altid muligt at opgøre, hvem i købmandsparret der reelt er købmanden. For det andet er der mange forhold, der afgør købmandens indkomst. Da størstedelen af de frie købmænd er mænd (ca. 87 pct.), har vi valgt både at beregne indkomsten for manden i købmandsfamilien og at beregne husstandens gennemsnitlige indkomst pr. person.

... det samme er beregning af formuen

Købmændenes formue er ligesom indkomsten estimeret både på baggrund af formuen for manden i købmandsfamilien og på baggrund af den gennemsnitlige formue pr. person i købmandsparret. Denne formueestimering er også en kompleks øvelse, særligt for købmænd med ægtefæller, da beskatningsregler og formueopgørelsen kan variere, afhængigt af om parret er gift eller ej. Derfor har vi udregnet det på begge måder.

3.1 Købmandens indkomst

Frie købmænd hæfter selv, men får også gevinsten

Indkomsten for den frie købmand kan variere og er anderledes end for de fleste andre jobs. Den frie købmand kan både hæve løn til sig selv og trække eventuelt overskud ud af sin forretning, hvor fx ledere i andre supermarkeder blot er lønmodtagere med en fast månedsløn. Den frie købmand har selv lagt penge i butikken og hæfter dermed selv for tabet i dårlige tider, men har så også selv muligheden for at få gevinsterne i gode tider. Dette kan give

den frie købmand større usikkerhed omkring sin personlige indtjening end ledere i andre supermarkeder. På den anden side kan købmanden dog selv forsøge at påvirke sin løn gennem hårdere arbejde eller nye tiltag i butikken. Desuden kan købmanden selv bestemme hvor meget af overskuddet, der skal trækkes ud af virksomheden i løn- og kapitalindkomst, og hvor meget der skal blive og investeres i virksomheden. Denne forskel kan dog også give nogle metodemæssige udfordringer ved at beregne den frie købmands indkomst. Dette er beskrevet nærmere i Boks 3.1.

Boks 3.1 Metodemæssige udfordringer ved at bestemme indkomsten og formue

At estimere indkomsten og formuen for selvstændige er komplekst af flere grunde. For det første kan registerdata fra Danmarks Statistik ikke entydigt afgøre, hvem i en husstand der er den egentlige købmand i den frie købmandsbutik. Vi kan bruge registerdata til at finde en person fra købmandsparret, men vi ved ikke med sikkerhed, om det er købmanden eller ægtefællen, da begge i ægteparret kan få udbetalt løn og kapitalindkomst fra virksomheden. For det andet er beregningen af indkomsten for virksomhedsejere altid kompleks, særligt hvis ægtefællen er involveret i butikken, enten som lønmodtager eller medejer. En detaljeret beskrivelse af disse udfordringer, samt hvordan vi har håndteret dem, er beskrevet i metodebilaget. Vores beregninger er baseret på to forskellige antagelser, som hver især har sine fordele og ulemper.

Første beregning af købmandens indkomst er baseret på indkomsten for manden i købmandsparrets. Denne metode fungerer, fordi de fleste af de frie købmænd er mænd (ca. 87 pct.). Metoden kan dog undervurdere indkomsten, hvis købmandens ægtefælle modtager indkomst fra virksomheden.

Anden beregning af købmandens indkomst er baseret på købmandsparrets samlede indkomst pr. person. Det gode ved denne metode er, at den tager højde for evt. løn- og kapitaludbetaling fra virksomheden til begge ægtefæller. Metoden kan dog undervurdere forskellen mellem den frie købmandens indkomst og indkomsten fra ledere i andre supermarkeder, hvis fx den frie købmands ægtefælle er mere tilbøjelig til at være på deltid end ægtefællerne for ledere i andre supermarkeder (hvilket vi har en formodning om, på baggrund af de gennemførte interviews).

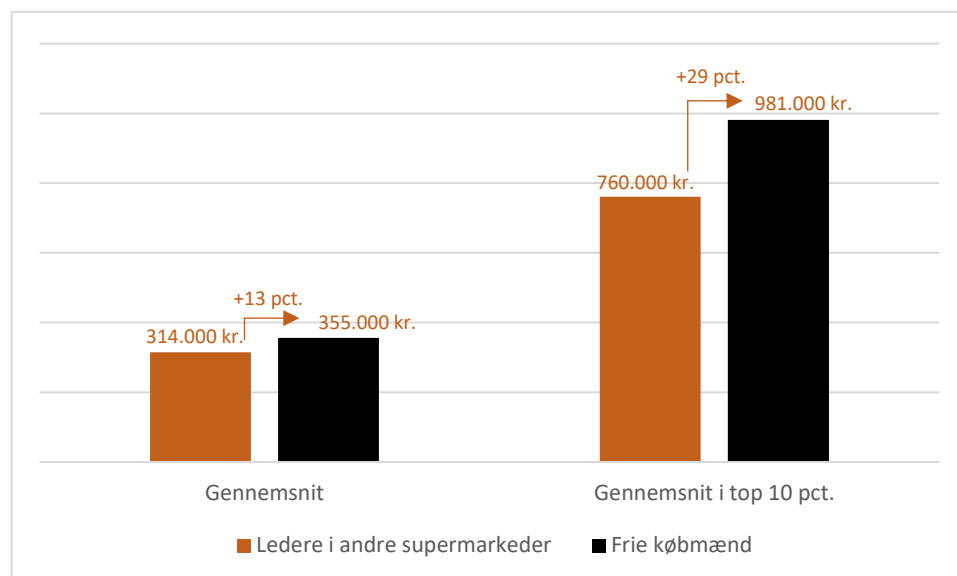
**Gennemsnitligt
13 pct. højere
indkomst**

Vi beregner i første omgang købmandens indkomst ved at se på, hvad manden i købmandsparret tjener, som beskrevet i Boks 3.1. Det viser, at indkomsten efter skat for den frie købmand i gennemsnit er 355.000 kr. om året, hvilket er 13 pct. højere end indkomsten for ledere i andre supermarkeder, jf. Figur 2.1. De 10 pct. af købmændene med den højeste indkomst har i gennemsnit en indkomst efter skat på næsten 1 mio. kr., hvilket er hele 29 pct. højere end ledere i andre supermarkeder. Indkomsten er opgjort som indkomsten efter skat (den disponible indkomst) for at give et billede af, hvor meget købmanden har til rådighed til opsparing og forbrug. Tabel 3.1 indeholder eksempelberegninger på omregninger fra bruttoindkomst til indkomst efter skat og renteudgifter.

**Indkomst kan være
højere hos et
købmandspar**

Beregningerne i Figur 3.1 viser kun indkomsten for manden i købmandsparret og vil derfor afvige i de tilfælde, hvor købmanden er en kvinde. Det er dog kun ca. 13 pct. af de frie købmænd i Danmark, der er kvinder, så det bør ikke have den store påvirkning på resultatet. Derudover tager denne beregningsmetode ikke højde for indkomsten, der udbetales til den kvindelige ægtefælle, hvilket kan undervurdere indkomsten i de tilfælde, hvor begge personer i ægteparret modtager løn- eller kapitalindkomst fra virksomheden.

Figur 3.1 Indkomst efter skat for manden i husstanden i 2018



Anm.: Hvis husstanden består af én person, er indkomsten efter skat opgjort som den disponible indkomst for denne person. Hvis husstanden består af et par, er indkomsten efter skat opgjort som den disponible indkomst for manden i husstanden.

Antal observationer for de frie købmænd er 182 i alt og 19 for top 10 pct.

Antal observationer for ledere i andre supermarkeder er 2.981 i alt og 298 for top 10 pct.

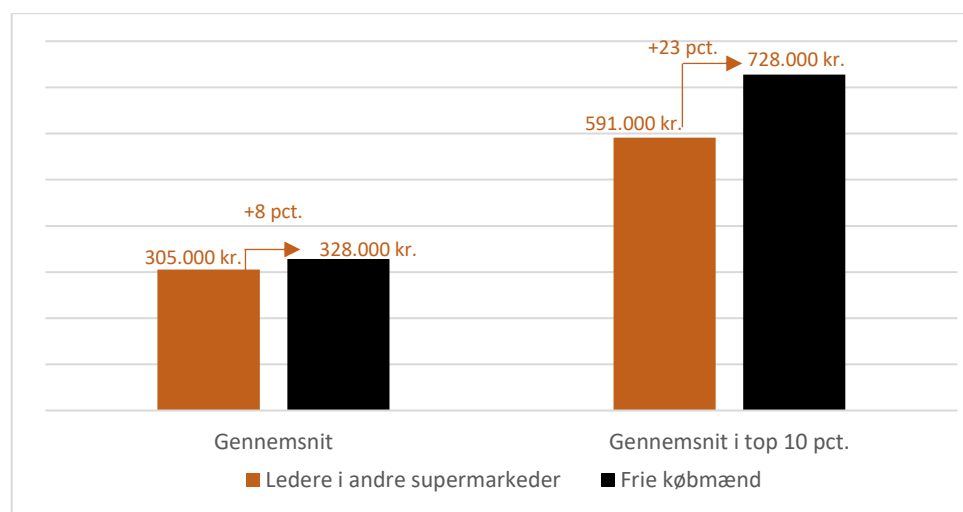
Kilde: Egne beregninger baseret på data fra Danmarks Statistiks forskerservice.

**Husstandens
gennemsnit er
også større**

I anden omgang beregner vi købmandens indkomst efter skat ud fra den gennemsnitlige indkomst i husstanden frem for at gøre det ud fra mandens indkomst. Opgjort på denne måde ligger købmandens gennemsnitlige indkomst på 328.000 kr. efter skat, hvilket er 8 pct. højere end indkomsten for ledere i andre supermarkeder, jf. Figur 3.2. For de 10 pct. med de højeste indkomster er forskellen 23 pct. Forskellen mellem de estimerede indkomster for de frie købmænd og ledere i andre supermarkeder er dermed mindre end i Figur 3.1. En forklaring på dette kan være, at købmandens ægtefælle er mere tilbøjelig til at arbejde på deltid og dermed få en lavere løn. Det tages der højde for i Figur 3.1, men ikke i Figur 3.2. Hvis det er tilfældet, vil købmandens beregnede indkomster i Figur 3.2 være undervurderede.

**Indkomst er
sandsynligvis
undervurderet**

Der er flere grunde til, at opgørelsen af den frie købmands indkomst i både Figur 3.1 og Figur 3.2 kan være undervurderet. For det første kan ændringer i værdien af butikken blive undervurderet på grund af usikkerhed i værdiansættelsen af varelagre. For det andet kan købmændene tage varer i deres butik til kostpris mod at blive beskattet af værdien af privatforbruget, hvilket trækker ned i deres indkomst efter skat. For det tredje vil gennemsnitsindkomsten for de frie købmænd blive trukket ned af enkelte købmænd, der laver store investeringer i butikken og dermed udbetaler en lav løn til sig selv.

Figur 3.2 Indkomst efter skat pr. person i husstanden i 2018


Anm.: Hvis husstanden består af én person, er indkomsten efter skat opgjort som den disponible indkomst for denne person. Hvis husstanden består af et par, er indkomsten efter skat opgjort som gennemsnittet af de disponible indkomster for disse personer.
 Antal observationer for de frie købmænd er 182 i alt og 19 for top 10 pct.
 Antal observationer for ledere i andre supermarkeder er 2.981 i alt og 298 for top 10 pct.
 Kilde: Egne beregninger baseret på data fra Danmarks Statistiks forskerservice.

Beregning af indkomsten efter skat

Beregningerne i Figur 3.1 og Figur 3.2 er lavet på baggrund af den årlige indkomst i 2018 efter skat, som viser, hvor mange penge en person har til opsparing og forbrug. Indkomsten efter skat er brugt for at give et billede af købmændens reelle indkomst. Da købmanden selv kan regulere løn- og kapitalindkomst, er der også mange måder, hvorpå købmanden kan komme frem til den givne indkomst efter skat. Et par simplificerede eksempler på denne udregning er vist i Tabel 3.1, der baseres på indkomsten vist i Figur 3.1. De to eksempler fører frem til den samme disponible indkomst, men på to forskellige måder.

Eksempel 1 – kun lønindkomst

Det første eksempel i Tabel 3.1 viser en situation, hvor købmanden ikke får nogen kapitalindkomst, så hele indkomsten kommer gennem lønnen. I den situation svarer lønindkomsten før skat til 632.000 kr. for den gennemsnitlige købmand og 2,08 mio. kr. for de 10 pct. købmænd med højest løn. Til sammenligning er lønindkomsten før skat for en specialkonsulent i en styrelse med 12 års erfaring på 537.000 kr.² ifølge DJØF.

Eksempel 2 – kapitalindkomst på 30 pct.

I det andet eksempel i Tabel 3.1 har købmanden en kapitalindkomst på 30 pct. og benytter sig af virksomhedsskatteordningen.³ Med virksomhedsskatteordningen skal købmanden betale 22 pct. af det overskud af virksomheden, som ikke trækkes ud af virksomheden. I dette tilfælde svarer det til, at den gennemsnitlige købmand får en lønindkomst før skat på 441.000 kr. og en kapitalindkomst før skat (overskud af virksomheden) på 103.000 kr. som forbliver i virksomheden mod en skattebetaling på 22 pct. For de 10 pct. af købmændene med den højeste indkomst svarer det til en lønindkomst på 1,35 mio. kr. og en kapitalindkomst på 405.000 kr.

2018 var et dårligt år for købmændene

Beregningerne i Tabel 3.1 er baseret på indkomster fra 2018, da det er de nyeste indkomster, vi har adgang til i Danmarks Statistiks registre. Omsætningen for købmænd og supermarkeder var i 2020 hele 6,6 pct. højere end i 2018.⁴ Disse tal kan ikke direkte bruges til at

² Tallet er beregnet på baggrund af DJØFs lønberegner: <https://www.djoef.dk/r-aa-dgivning/l-oe-n/loentjek.aspx>

³ Find beskrivelse af virksomhedsskatteordningen på Skats hjemmeside: <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2234853>

⁴ Beregninger lavet på baggrund af registeret DETA152 på Statistikbanken.

svare på, hvor stor en ekstrainkomst købmændene får i 2020. Det vil dog højst sandsynligt være en noget større indkomst, end de havde i 2018.

Den disponible indkomst kan nås ad mange veje

De simplificerede regneeksempler i Tabel 3.1 illustrerer lidt af den kompleksitet, der er i købmandens privatøkonomi. Ud over virksomhedsskatteordningen kan købmanden tilsvarende vælge at gøre brug af kapitalafkastordningen, der har andre regler og skattegrænser. Købmanden kan frit vælge, hvordan løn og overskud fordeles og vil formentlig basere denne beslutning på baggrund af en lang række faktorer, fx om pengene skal bruges til investeringer i butikken eller privatlivet, og om lønindkomsten er over topskattegrænsen.

Tabel 3.1 Eksempelberegninger for samlet indkomst efter skat, baseret på resultaterne i Figur 3.1

		Eksempel 1 Kun lønindkomst		Eksempel 2 Kapitalindkomst på 30 pct.	
		Gennemsnit	Top 10 pct.	Gennemsnit	Top 10 pct.
	Sats	1.000 kr.			
Samlet indkomst før skat		632	2.080	574	1.754
Lønindkomst før skat		632	2.080	441	1.349
ATP	8 %	-51	-166	-35	-108
A-skat u. topskat, m. fradrag	38 %	-221	-727	-154	-472
Topskat	15 %	-5	-205	0	-105
Lønindkomst efter skat		355	981	252	665
Overskud af virksomhed		0	0	132	405
Virksomhedsbeskatning	22 %	0	0	-29	-89
Kapitalindkomst efter skat		0	0	103	316
Samlet indkomst efter skat		355	981	355	981

Anm.: Figuren viser fire simplificerede eksempelberegninger for købmandens indkomst for at give eksempler på omregningen fra indkomst før skat til indkomsten efter skat. Eksempel 1 viser den simple version, hvor købmanden får hele sin indkomst gennem lønnen. Eksempel 1 er vist for både den gennemsnitlige indkomst og indkomst for top 10 pct., som er givet i Figur 3.1. Eksempel 2 viser den udvidede version, hvor købmanden får 70 pct. af sin indkomst gennem lønnen og 30 pct. af sin indkomst gennem overskud i virksomheden ved brug af virksomhedsskatteordningen. Eksempel 2 er vist for både den gennemsnitlige indkomst og indkomst for top 10 pct., som er givet i Figur 3.1.

I begge tilfælde er der antaget, at rentefradraget er på 0 kr. Denne sidste antagelse er ikke realistisk, men gøres for at forsimple eksemplerne.

Kilde: Egne beregninger

3.2 Købmandens formue

Formueberegningen er todelt

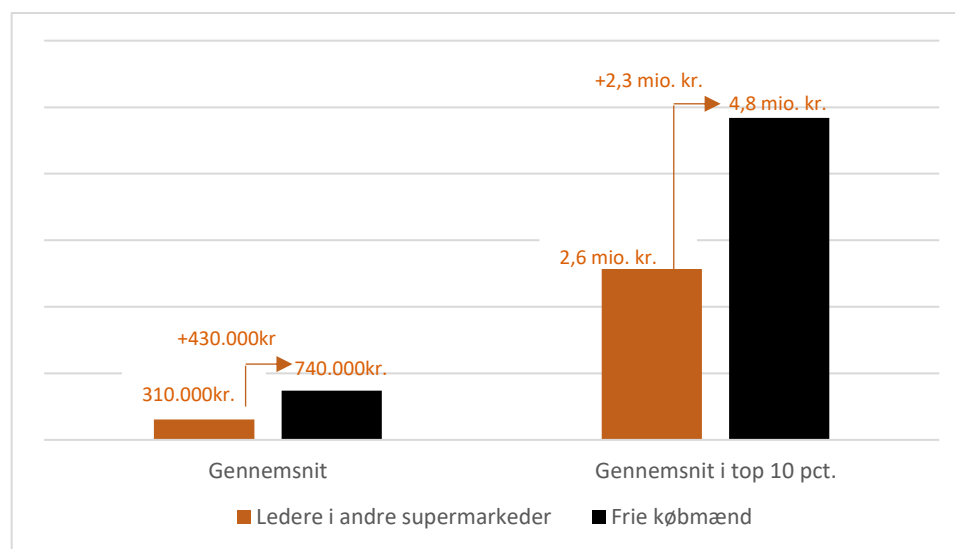
Formueberegningen er ligesom indkomstberegningen delt i to. Først en beregning baseret på formuen for manden i købmandsparret og dernæst en beregning baseret på købmandsparrets gennemsnitlige formue pr. person.⁵ Som det var tilfældet for beregningen af indkomst, gennemfører vi de to forskellige beregninger, fordi der er usikkerhed om, hvordan købmandspar vælger at fordele indkomst og formue indbyrdes. De to beregninger supplerer hinanden og giver et spænd, inden for hvilket vi finder det realistisk, at købmandens formue befinder sig. Begge beregninger er lavet på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistiks forskerservice, som er beskrevet nærmere i metodebilaget.

⁵ Formueberegningen inkluderer pensionsopsparing og værdien af fast ejendom, men er fratrasket gæld.

Købmændene har formuer

Den første beregning, vi laver af den frie købmands formue i sammenligning med ledere i andre supermarkeder, er baseret på formuen for manden i husstanden. Den viser, at den frie købmand har en formue på gennemsnitligt 740.000 kr., jf. Figur 3.3.⁶ Det er 430.000 kr. mere end den gennemsnitlige formue for ledere i andre supermarkeder, der i gennemsnit har en formue på 310.000 kr. Gennemsnittet dækker dog over nogle købmænd med gæld (negativ formue) og nogle købmænd med meget store formuer. De 10 pct. rigeste købmænd har en formue på 4,8 mio. kr. i gennemsnit, hvilket er 2,3 mio. kr. mere end gennemsnittet for de 10 pct. af ledere i andre supermarkeder med den største formue. Forskellen viser, at de frie købmænd opbygger en pæn formue gennem deres forretning. En væsentlig del af denne formue vil formentlig ligge som akkumuleret overskud af virksomheden, som købmanden har valgt endnu ikke at udbetale til sig selv. Til sammenligning er den gennemsnitlige formue for personer i aldersgruppen 25-64 år på ca. 495.000 kr., dvs. ca. 50 pct. mindre end de frie købmænd og ca. 40 pct. mere end ledere i andre supermarkeder.

Figur 3.3 Formuen for manden i husstanden i 2018



Anm.: Hvis husstanden består af én person, er formuen opgjort som den samlede formue for denne person.
Hvis husstanden består af to personer, er formuen opgjort som den samlede formue for manden i husstanden.
Antal observationer for de frie købmænd er 182 i alt og 19 for top 10 pct.
Antal observationer for ledere i andre supermarkeder er 2.981 i alt og 298 for top 10 pct.
Kilde: Egne beregninger baseret på data fra Danmarks Statistiks forskerservice.

Formuen indeholder pensionsopsparing

Formuen er opgjort som pensionsopsparing og nettoestformuen ultimo året. Nettoestformuen dækker bl.a. over kontantbeholdning, værdi af bil, privat gæld, lagerbeholdning og kursværdi af virksomheden. Denne opgørelse er beskrevet nærmere i metodebilaget.

De rige købmænd har stor formue i virksomheden

Vi har valgt at inkludere pensionsopsparing i vores opgørelser, da det for nogle personer er en stor del af den samlede opsparing. I gennemsnit udgør pensionen for de frie købmænd ca. 40 pct. af deres samlede formueopsparing. For de 10 pct. rigeste købmænd fylder pensionen dog blot 15 pct. Det tyder derfor på, at forskellen på de gennemsnitlige og de 10 pct. rigeste købmænd ikke er så stor i pensionsopsparingen, men derimod i den resterende

⁶ Formueopgørelsen i denne analyse er behæftet med en vis usikkerhed, som der er forskellige årsager til: For det første kan virksomhedens værdi variere meget fra købmand til købmand, afhængig af hvad der registreres. Fx hvor stor en del af varelageret, der er inkluderet i opgørelsen, hvilket er beskrevet i metodebilaget. For det andet kan noget af værdien af virksomheden være registreret hos ægtefællen, hvis de begge er registreret som ejere af virksomheden.

formueopbygning. En forklaring kan være, at store dele af de rigeste købmænds formue opbygges i virksomheden.

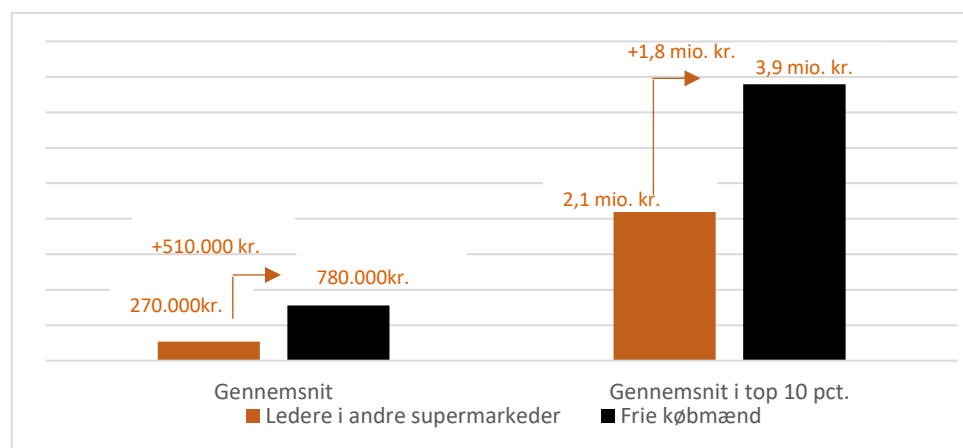
Der er sammenhæng mellem indkomst og formue

Formuen hænger uløseligt sammen med indkomstniveauet, da formuen i høj grad består af akkumulerede indkomster og opbygning af kapital i virksomheden. Derfor er det ganske forventeligt, at de frie købmænd har de største formuer, da de i modsætning til lederne i andre supermarkeder har mulighed for at spare op og investere i virksomheden. Hvis de frie købmænd i høj grad opsparer i virksomheden fremfor at udbetale overskuddet (eller omvendt), vil det have en effekt på købmændenes indkomster i Figur 3.1.

Stadig stor formue ved anden beregning

Den anden beregning af de frie købmænds formue, som vi gennemfører, er baseret på købmændsparrets gennemsnitlige formue. Denne beregning viser ligesom den første beregning en markant forskel mellem formuen for de frie købmænd og formuen for ledere i andre supermarkeder, jf. Figur 3.4. Det fremgår af figuren, at hver person i et par, hvor den ene er fri købmænd, gennemsnitligt har en formue på 780.000 kr., mens hver person i et par, hvor den ene er leder i andre supermarkeder, gennemsnitligt har en formue på 270.000 kr. Dvs. den gennemsnitlige formue pr. person i et par med en fri købmænd er 510.000 kr. større end den gennemsnitlige formue pr. person i et par med en leder i andre supermarkeder. Forskellen i den gennemsnitlige formue pr. person kommer specielt til udtryk i toppen af formuefordelingen. De 10 pct. af de frie købmænd, der har størst formue pr. person i husstanden, har i gennemsnit en formue på 3,9 mio. kr., hvilket er 1,8 mio. kr. mere end formuen pr. person i de rigeste 10 pct. af husstande med ledere i andre supermarkeder.

Figur 3.4 Formuen pr. person i husstanden i 2018



Anm.: Hvis husstanden består af én person, er formuen opgjort som formuen for denne person.
Hvis husstanden består af et par, er formuen opgjort som formuen for manden i husstanden.
Antal observationer for de frie købmænd er 182 i alt og 19 for top 10 pct.
Antal observationer for ledere i andre supermarkeder er 2.981 i alt og 298 for top 10 pct.
Kilde: Egne beregninger baseret på data fra Danmarks Statistiks forskerservice.

Købmænd har større indkomst og større usikkerhed

De frie købmænd har både en højere indkomst og formue end ledere i andre supermarkeder, hvilket illustrerer, at de frie købmænd klarer sig rigtig godt i den sammenligning. Samtidig har de frie købmænd dog en lidt højere risiko for den personlige indkomst og formue, hvis butikken ikke løber rundt som ønsket. Denne risiko ses på figurerne for indkomst- og formuefordelingerne i bilaget, der viser, at de frie købmænd med de laveste indkomster og formuer ligger lavere end ledere i andre supermarkeder. Risikoen skal dog sammenholdes med muligheden for større personlig gevinst for den frie købmænd.



4. Købmanden er vigtig for lokalsamfundet

De geografiske
forskelle er
begrænsede

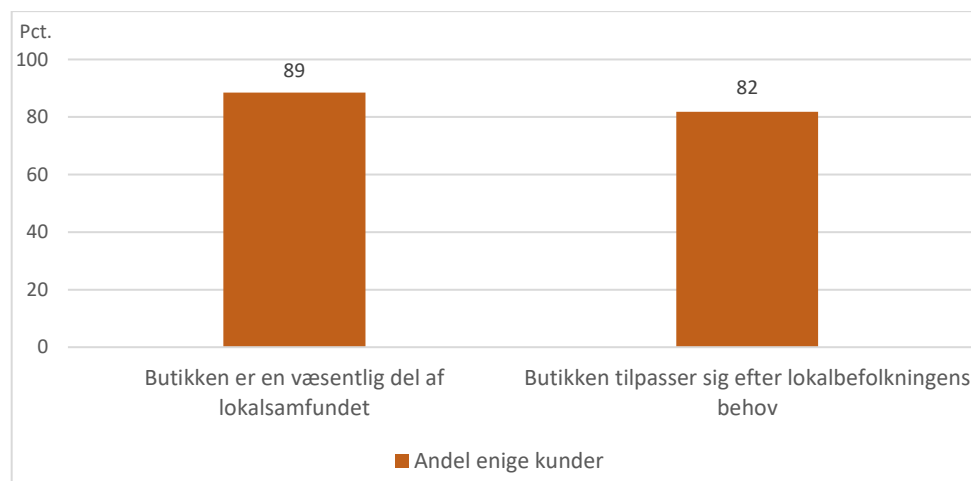
Købmændene spiller en stor rolle i lokalsamfundet ved at være engageret i foreningslivet og lokalarrangementer. Det er noget, som kunderne sætter pris på og faktisk også en grund til, at de handler netop der. Vores undersøgelser finder ikke store forskelle i købmandens rolle i forskellige dele af Danmark.

4.1 Købmandens rolle i lokalsamfundet

Købmanden spiller
en central rolle i
lokalsamfundet

Købmanden spiller en helt central rolle i lokalsamfundet. Først og fremmest ved at give mulighed for indkøb i nærområdet, men også ved at være et samlingspunkt for lokalbefolkningen og i nogle tilfælde også et omdrejningspunkt for lokal erhvervsudvikling. Fælles for alle købmændene i vores undersøgelse er, at de alle har oparbejdet en succesfuld forretning, og at kunderne i høj grad opfatter butikkerne som en væsentlig del af lokalsamfundet, jf. Figur 4.1. Figuren viser også, at kunderne opfatter købmændene som gode til at tilpasse sig de behov, netop deres lokalbefolkning efterspørger. Det gælder både i by og på land.

Figur 4.1 Den frie købmands bidrag til lokalsamfundet



Anm.: Andel af kunderne, der har svaret "enig" eller "meget enig" til ovenstående udsagn.

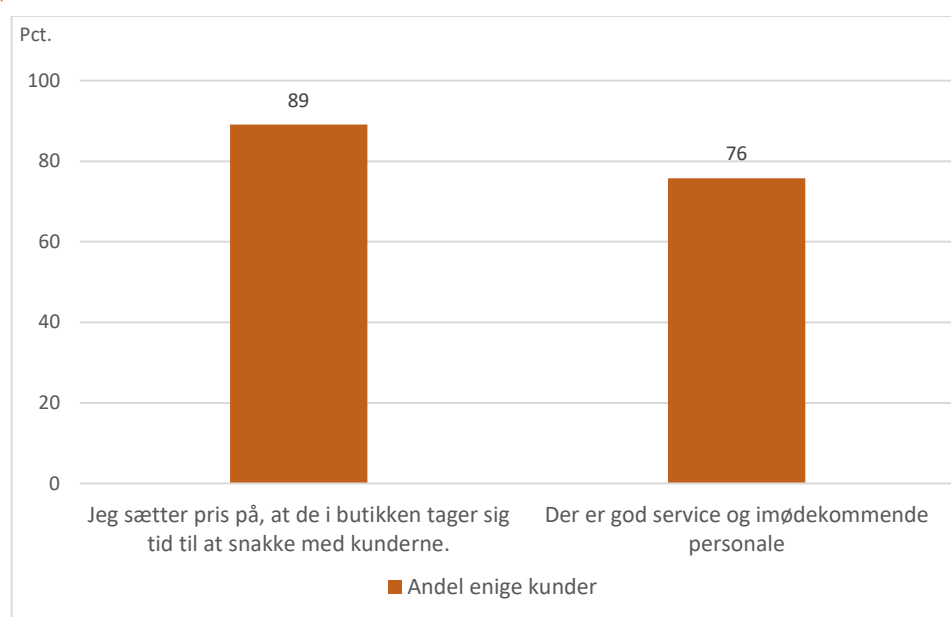
Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af spørgeskema indsamlet hos kunderne hos de syv købmænd med i alt 706 besvarelser.

Interview med købmændene viser også, at de ofte påtager sig et medansvar for lokalsamfundets udvikling og er bevidste om, at købmanden er en vigtig person i lokalsamfundet. Lokalbefolkningen har forventninger til købmanden, men bakker også op om den lokale købmand. Købmændene er meget opmærksomme på lokalbefolkningens ønsker og behov, og at de leder efter muligheder i lokalsamfundet. Det kan være muligheder for at profilere sig ved at støtte lokale initiativer, muligheder for at udvide deres forretningsområde eller for at udvikle lokale leverandører.

De gode købmænd tager sig tid til kunderne

Service vægter højt hos kunderne. Figur 4.2 viser, at ca. 90 pct. af kunderne sætter pris på, at de ansatte i butikken tager sig tid til at hjælpe kunderne, mens næsten 80 pct. af kunderne direkte vælger netop denne frie købmand på grund god service og imødekommende personale.

Figur 4.2 Kunderne er glade for købmandens service

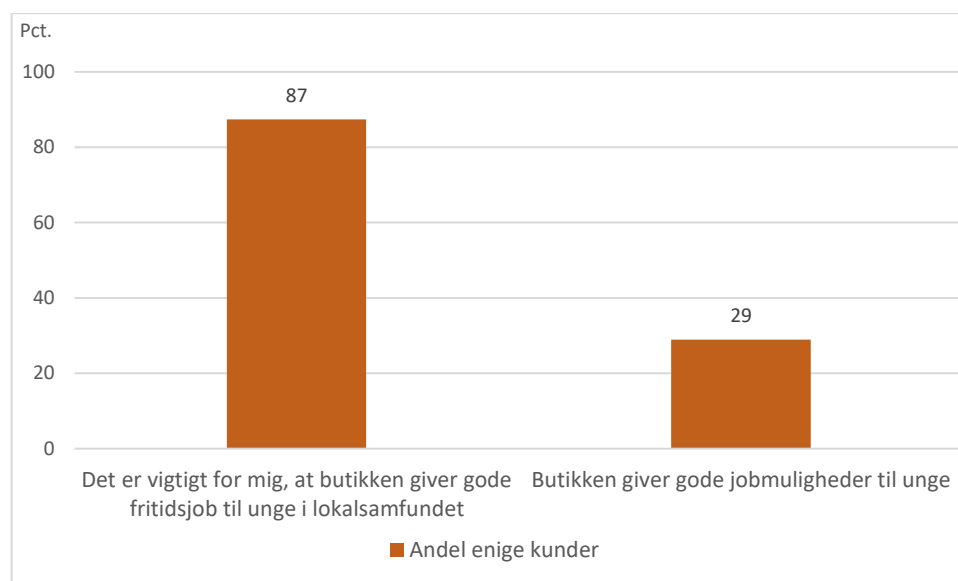


Anm.: Andel af kunderne, der har svaret "enig" eller "meget enig" til ovenstående udsagn.

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af spørgeskema indsamlet hos kunderne hos de syv købmænd med i alt 706 besvarelser.

Kunderne efterspørger bedre jobmuligheder til unge

Generelt er der stor overensstemmelse mellem, hvad kunderne i de syv butikker efterspørger, og hvad købmændene leverer. Der er dog et enkelt punkt, hvor kunderne ønsker, at de frie købmænd leverer et større bidrag. Mange af kunderne, ca. 90 pct., synes nemlig, at købmændene bør give muligheder for gode fritidsjob til de unge i lokalsamfundet, men ca. 30 pct. af kunderne oplever, at købmændene skaber disse muligheder, jf. Figur 4.3.

Figur 4.3 Den frie købmands jobmuligheder til unge


Anm.: Andel af kunderne, der har svaret "enig" eller "meget enig" til ovenstående udsagn.

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af spørgeskema indsamlet hos kunderne hos de syv købmænd med i alt 706 besvarelser.

Købmanden skaber mangfoldighed i næringslivet

Købmanden bidrager positivt til lokalsamfundet i et omfang, der rækker længere ud end blot at være et praktisk indkøbstilbud. I nogle tilfælde er alene tilstedeværelsen af en købmand værdifuld for lokalsamfundet. Det viser et studie fra Naturstyrelsen (2013), der konkluderer, at mangfoldighed i næringslivet fører til højere værdi af boliger. Værdien af boliger er typisk 2-4 pct. højere for hver ti nye næringslivsbrancher, der findes inden for en kilometer.⁷

Lokale købmænd kan spare tid og CO₂

Den helt centrale del af købmandens rolle i de små lokalsamfund er at skabe mulighederne for at købe ind lokalt og i nærheden af boligen. Det kan spare tid for kunderne, og den reducerede bilkørsel kan give kunderne en besparelse på penge til benzin, ligesom klimaet spares noget CO₂-udledning.

Nogle kunder kører længere efter en god købmand

I nogle tilfælde er de frie købmandsbutikker dog blevet så populære, at kunderne aktivt vælger at køre længere for at handle i netop den butik fremfor at vælge den dagligvarebutik, der ligger tættest på. I de tilfælde vil de frie købmandsbutikkers tilstedeværelse ikke give anledning til hverken sparet tid eller CO₂-udledning, men kundens valg om at køre det længere signalerer, at de alligevel prioriterer den frie købmand over den lokale konkurrent.

⁷ Naturstyrelsen (2013), Byliv der betaler sig.



5. Metodebilag

Formålet med dette bilag er forklare metode, definitioner og uddybende resultater, som ligger til baggrund for rapportens resultater.

5.1 Semistrukturerede interviews

Til denne analyse har vi gjort brug af semistrukturerede interviews hos de syv frie købmænd. Et semistruktureret interview betyder, at vi tager udgangspunkt i en spørgeguide, men at samtalen flyder frit, fremfor at gennemgå spørgeguiden slavisk. De syv købmænd, der er blevet interviewet, er udvalgt af KFI Erhvervsdrivende Fond og har det tilfælles, at de driver en succesfuld, fri købmandsforretning, men ligger i forskellige dele af landet. De syv købmænd er følgende:

- Anders Severinsen fra REMA1000 i Vemmedrup
- Max Skov Hansen fra REMA1000 i Valby
- Calle Iversen fra MENY i Nærum
- Frank Andersen fra MENY i Christiansfeld
- Lisbeth Dalgaard fra MENY i Hørsholm
- Michael Frank fra SPAR i Årslev
- Mikael Konradsen fra SPAR i Klitmøller

5.2 Metode for indsamling af survey

Survey er indsamlet hos kunderne i alle de syv butikker beskrevet ovenfor. Der er indsamlet 706 svar i alt og mellem 89 og 119 svar i hver butik. Spørgsmålene i surveys omhandler, hvorfor de handler hos købmanden, hvordan de vil beskrive købmanden, og om de er enige i bestemte udsagn om købmandens rolle i lokalsamfundet. Spørgeskema er beskrevet i bilag.

Survey er indsamlet hos købmanden, hvor de faktiske kunder af butikken er blevet spurgt. Dette valg er taget på baggrund af en afvejning, hvor vi prioriterede, at det var vigtigt at få mange besvarelser fra de faktiske kunder i butikken og høre, hvorfor de handler i butikken. Et relevant parameter, som vi bevidst har udeladt, er at indsamle surveys for dem, der ikke har handler i butikken. Hvis vi havde inkluderet de personer, der ikke handler i butikken, så ville vi have færre besvarelser fra de rigtige kunder, hvilket er grunden til vores valg.

Til surveyindsamlingen har vi haft en person i butikken, der har stået til rådighed, hvis respondenterne har haft spørgsmål til forståelse af spørgsmålene eller teknikken i forbindelse med besvarelserne.

5.3 Metode for registeranalyse

Analysen af købmandsfamiliernes indkomst er foretaget på baggrund af data fra Danmarks Statistiks (DST) forskerservice og CVR indsamlet for alle de frie købmandsforretninger. På forskerservice har vi datasættene BEF, FIDA, IND, RAS, UDDA og PENSFORM for perioden 2008 til 2018, som giver information omkring blandt andet indkomst, beskæftigelse, ægtefæller, ansættelsesforhold, pensionsforhold mv.

CVR

For at identificere de frie købmandsforretninger har vi fået tilsendt en liste fra KFI Erhvervsdrivende Fond med de frie købmandsforretninger i Danmark. Disse butikker har vi fundet CVR-numre på ved brug af datavirk og proff.

Definition på frie købmænd

Danmarks Statistiks definition på selvstændige virksomhedsejere har givet udfordringer for denne analyse. DST definerer selvstændige virksomhedsejere som personer, hvor deres kapitalindkomst fra egen virksomhed er større end lønindkomsten. De frie købmænd vil ofte både være lønmodtagere og modtage kapitalindkomst fra butikken. Hvilken af disse indkomster, der er størst, er svært at vide. Hvis lønindkomsten er større end kapitalindkomsten, vil den frie købmænd ikke blive defineret som selvstændig virksomhedsejer.

Vi har i vores gennemgang af data fundet, at mange af dem, der hos DST er defineret som selvstændige virksomhedsejere af de frie købmandsforretninger, formentlig er købmandens ægtefælle. Købmandens ægtefælle er i nogle tilfælde medejere af butikken, men ikke ansatte i butikken (eller kun ansatte på få timer). Ægtefællen vil derfor ofte kunne ende i den situation, hvor kapitalindkomsten fra virksomheden er større end lønindkomsten, hvilket gør, at de i DST's registrer bliver defineret som værende selvstændige virksomhedsejere.

Grundet de ovenstående problemer med DST's definition på den selvstændige virksomhedsejer, har vi valgt at identificere de frie købmænd på en anden måde. Vi definerer dem som de personer, der er tilknyttet en fri købmandsforretning som arbejdende i butikken i 2018 (som er det seneste år vi har til rådighed) og samtidig har registreret et nettooverskud eller et nettounderskud fra privat virksomhed i løbet af 2018. Dette giver 182 personer, som vi følger os meget sikre på er en del af et købmandspar, der driver en fri købmandsforretning. Disse 182 personer kobler vi med ægtefællen for at finde begge personer i købmandsparret. Da vi ikke kan fastlægge hvem af de to i parret, der er den sande købmand, bruger vi den gennemsnitlige indkomst og formue per person i købmandsparret. Denne løsning er baseret på samtaler med DST om, hvordan vi på den bedste måde kunne definere de frie købmænd.

Indkomstopgørelse for de frie købmænd

Målingen af de frie købmænds indkomst ud fra registerdataene kompliceres af to forhold. For det første er overskuddet af butikken en væsentlig del af købmandens indkomst. I fastsættelsen af overskuddet indgår en vurdering af værdien af aktiverne i butikken, fx værdien af varelageret. For det andet ejes butikken ofte af et ægtepar i fællesskab. I disse tilfælde er den samlede indkomst, som ægteparret får ud af butikken, et mere relevant mål for købmandens indkomst. Derfor har vi valgt primært at analysere købmændenes indkomst ud fra købmandsfamiliens samlede indkomst.

Indkomstforholdene for en evt. samlever eller ægtefælle har potentielt betydning for sammenligningen mellem købmænd og andre professioner. Der kan dels være forskel på, hvilke uddannelser og professioner samleverer har, afhængigt af hvor købmænd og andre professioner finder deres samleverer, dels kan der være forskel på arbejdsdelingen i familien. I forhold til arbejdsdelingen i familien er det fx så tidskrævende at være købmand, at der kan være behov for, at en samlever påtager sig størstedelen af ansvaret for resten af familiens fælles opgaver. Det kan indebære, at købmandens samlever ikke kan oppebære så høj en

indkomst, som det havde været muligt, hvis købmanden havde valgt en anden profession. Netop disse problemstillinger har vi forsøgt at imødekomme ved både at kigge på hele husstandens indkomst og kun at kigge på mandens indkomst.

Definition på andre ledere i detailbranchen

Ledere i andre supermarkeder er defineret som lønmodtagere på ledelsesniveau, der arbejder i købmandsbutikker, discountbutikker og supermarkeder (branchekoderne, DB07: 4711), der ligger uden for den frie købmandssektorer.

Ledere i andre detailbrancher er defineret som lønmodtagere på ledelsesniveau, der arbejder i bl.a. apoteker, tøjforretninger, byggemarkeder, specialbutikker, møbelforretninger, detailhandel med elektronik, mv. (branchekoderne, DB07: 4719-4799).

Formueopgørelse

Til de privatøkonomiske forhold er der beregnet formuen, inkl. pension (fremover formue). Formuen er udregnet fra følgende ligning:

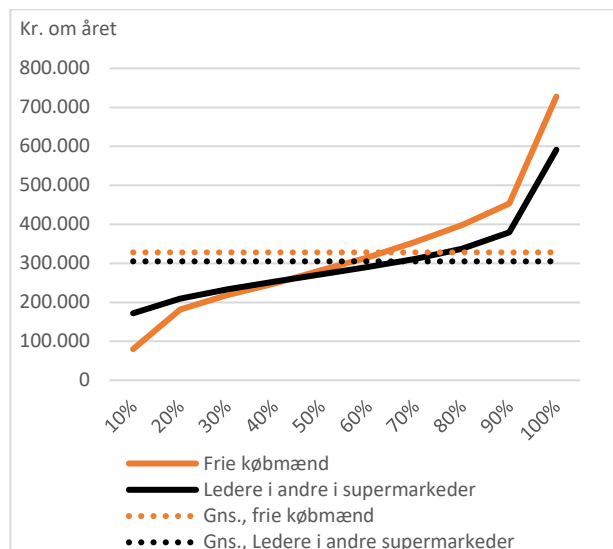
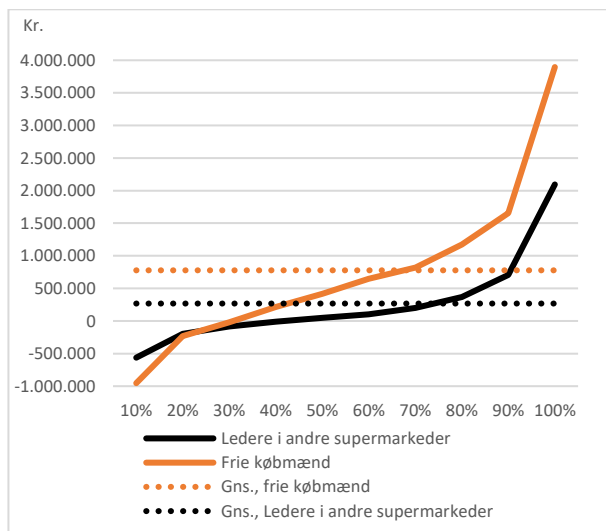
$Formue_i = ANDAKKRGUBLB_i + ANDKOLBONUSBLB_i + ANDSAEBONUSBLB_i + FORMREST_NY05_i$, hvor i angiver hvert individ, de tre første variable på højresiden giver den samlede pensionsopsparing hentet fra pensionsregisteret og FORMREST_NY05 angiver personformuen, ekskl. pension, som er hentet fra indkomstregistret.

Disse opgørelser fra Danmarks Statistik har visse usikkerheder i variablene, særligt for de selvstændige. Dette gælder eksempelvis, hvor meget der spares op i virksomheden og usikkerhed ved opgørelse af varelagre og dermed egenkapital.

Flere af de selvstændige købmandsforretninger har lavet en konstruktion, hvor både købmanden og ægtefællen er registreret som ejere og får kapitalindkomst fra virksomheden. Dette, kombineret med usikkerheden i om vi i databasen finder købmanden eller ægtefællen, gør, at vi har valgt at udregne formuen per person i købmandsparret.

5.4 Uddybende resultater

Figuren nedenfor viser detaljerede figurer af købmandsparrets indkomst efter skat og formue. Disse tal er sammenlignet med et par, hvor den ene er leder i et andet supermarked. Figurerne viser de gennemsnitlige indkomster efter skat og formuer for hver decil og er dermed uddybende figurer til Figur 3.2 og Figur 3.4. Fordelingen af indkomst og formuer i Figur 5.1 dækker over en lang række forskellige købmænd, der både ligger i land og by og er ny-startede såvel som veletablerede.

Figur 5.1 Fordelingen af indkomst og formue
Figur 5.1.a Samlet indkomst efter skat pr. voksen

Figur 5.1.b Samlet formue pr. voksen


Anm.: Den vertikale akse viser formuen i 2018 pr. voksen i købmandsfamilien. Den horisontale akse viser fordelingen af købmænd og andre ledere. Denne fordeling er lavet ved at inddеле befolkningen i deciler på baggrund af formuen og finde den gennemsnitlige formue i hver af disse deciler. Definitionen af de frie købmænd, ledere i andre supermarkeder og andre ledere i detailbrancher kan ses i metodebilag.

Kilde: Egne beregninger baseret på data fra Danmarks Statistiks forskerservice.