



Tjst, Utfärdare, tfn

Hans Wikström

h.wikstrom@telia.com, 0660-372728

## Öppen AFFÄREN

Datum

2004-02-11

Sida

1(2)

Beteckning

Beteckning

## FREKVENTA FRÅGOR (FAQ)

**Fråga:** Är inte det bästa att hitta en privat entreprenör, som är beredd att driva affären vidare ?

**Svar:** Obetingat Ja !

Men det är fullständigt uteslutet att hitta en sådan före 1 April och vi har redan förmått säljarna att skjuta på stängningen 3 månader utöver deras ursprungliga plan. Det skulle därför ofrånkomligen medföra att affären stängs intill sådan köpare kan öppna igen - om man (nuvarande säljare) alls hittar någon. Vi måste ha klart för oss att affären inte är en sådan glänsande affärsmöjlighet att investerare slåss om att satsa på den !

Inget i föreslaget koncept hindrar ju att en försäljning till en privatperson görs senare, men vi har bedömt att man fn inte bör betunga föreningen med sådana aktiviteter.

**Fråga:** Varför "krångla till det" med en förening som i sin tur äger aktierna i affären ?

**Svar:** Det är den enklaste lösning vi kunnat hitta som gör det möjligt att fortsätta att hålla affären öppen utan avbrott. Skulle nuvarande ägare sälja alla de 100 aktierna till lika många personer så skulle det dra ut mycket mer i tid än den tidsfrist vi fått till 1 April.

Om å andra sidan föreningen driver affären direkt i egen regi, så måste nuvarande ägare avveckla sitt aktiebolag och föreningen köpa in de tillgångar som den vill ha. Det skulle knappast gå inom tillgänglig tid. Dessutom måste då den nya affären teckna nya avtal med alla leverantörer, posten, systemet m fl.

**Fråga:** Varför måste vi samla in 300 000:- kronor när priset för affären bara är 100 000:- ?

**Svar:** Beloppet 100 000:- är ett preliminärt pris, baserat på en ungefärlig balansräkning från november 2003. Slutligt pris måste fastställas utgående från det officiella bokslutet för hela 2003 och ev justeras för vad som hänt efter årsskiftet. Skulle tillgångarna vara högre än beräknat är det ju skäligt att säljarna får ersättning för det. Om å andra sidan skulderna skulle vara större, så sänks priset.

Mellanskillnaden från 100 000:- till 300 000:- anses nödvändigt dels för att ge affären ett lån och dels som en reserv. Priset kan ju enligt ovan visa sig bli högre.

Lånet behöver affären för att kunna driva verksamheten och göra inköp på ett rationellt sätt så att de inte behöver sätta sig i sådan skuld till bla leverantörer att dessa kräver böter eller tom vägrar leverera.

Om reserven enligt ovan inte behöver utnyttjas för att betala mer för företaget, så bör den användas för ytterligare skuldsanering.

**Fråga:** Räcker det verkligen med 300 000:- kronor?

**Svar:** Det ärliga svaret är att vi inte vet det ännu. Arbetsgruppen bedömer det som tillräckligt för att driva affären på samma sätt som hittills, baserat på den information vi tagit del av. I själva verket kommer affären då att ha en bättre balanserad ekonomi än vad tidigare ägare någonsin upplevt ! Det beloppet räcker inte för ev investeringar, större förändringar eller större reparationer. Sådana eventuella aktiviteter får bli föremål för en normal investeringsbedömning där kostnaderna vägs mot förväntade vinster.

**Fråga:** Måste vi utöver de 300 000:- kronorna också betala inestående löner till nuvarande ägare och dessutom betala av på checkkrediten ?

**Svar:** Nej, de eftersträlvade 300 000:- kronorna är det totala engångsbelopp som arbetsgruppen bedömer nödvändigt för att köpa affären och ge den en sund ekonomi.

Innestående löner är en del av de skulder i bolaget som vi som köpare övertar ansvaret för att (förr eller senare) betala och är en av de poster till vilket de ca 200 000:- "överskjutande" kronorna skall användas till.

Checkkrediten avses tv behållas på nivån 100 000:- eller kanske tom ökas om banken medger det.



Tjst, Utfärdare, tfn

Hans Wikström

h.wikstrom@telia.com, 0660-372728

## Öppen AFFÄREN

Datum

2004-02-11

Sida

2(2)

Beteckning

Beteckning

Men den skall vara en buffert för att t ex möjliggöra rationella inköp inför sommaren. Dagens problem är att den (i slutet av November) är så högt utnyttjad så att den inte räcker som buffert. Här kan ovan beskrivet lån från föreningen delvis användas för att "kvitta mot" checkkrediten.

**Fråga:** Blir priserna i affären högre/lägre än hittills ?

**Svar:** Tills vidare utgår vi från att priserna skall hållas på hittillsvarande nivå.

Möjligheter till prissänkningar kan uppkomma bara om försäljningen ökas avsevärt och i så fall är det ju upp till föreningen (ägaren) att besluta om man vill ha utdelning på sina aktier eller få lägre priser. Prishöjningar skall inte behövas om vi kan hålla uppe försäljningen, minska svinnet samt får tillräckligt stöd med ideellt arbete.

**Fråga:** Skulle man inte kunna öka försäljning rejält genom en lokalisering till t ex Byviken ?

**Svar:** Det är fullt möjligt, men inget alternativ som är genomförbart före 1 April.

Det är en av flera investeringsmöjligheter som den nya ledningen avses ta hand om.

Självklart borde man från Byviken bättre nå dagsturister, men huvuddelen av de fastboende skulle ju faktiskt få längre till affären och de är minst lika viktiga för omsättningen.

**Fråga:** Kan jag inte bli medlem om jag inte kan eller inte har tid att ställa upp med ideellt arbete ?

**Svar:** Skyldigheten att delta med ideellt arbete gäller *bara* i den mån var och en har tid *och* efter egen förmåga. Tanken bakom detta är att den i föreningen som stöttar affären med att skaffa sådan hjälp skall ha så många som möjligt att välja bland och för varje uppgift som blir aktuell kunna välja de som både kan och just då har tid.

**Fråga:** Kan inte Umeå kommun gå in som delägare ?

**Svar:** Vi skall försöka, men underhandskontakter tyder på att vi inte kan räkna med att det i så fall blir mycket mer än en symbolisk insats som medlem i föreningen. Kommunen har visserligen skyldighet att se till att de fastboende har tillgång till dagligvaror, men det vore ju slöseri med våra skattepengar om de gör det på annat sätt än det som är billigast.

**Fråga:** Kan man få högre driftstöd från länsstyrelsen ?

**Svar:** De 150 000:- som hittills utgått är en form av standard för lanthandlar med den service som hittills har funnits. Ytterligare 50 000:- skulle kunna erhållas om affären dessutom vore ombud för ATG, men det har hittills bedömts att det är så få på ön som spelar på hästar att det skulle kosta mer än det smakar.

**Fråga:** Är föreslaget upplägg en långsiktig lösning eller bara ett sätt att tillfälligt skjuta problemet framför sig ?

**Svar:** Vi tror det är en långsiktig lösning.

Några förutsättningar för att det skall fungera är:

- att vi kan organisera ett frivilligt arbete för en del arbetsuppgifter, främst under högsäsong dvs. sommaren.

- att omsättningen kan ökas

Skulle det någon gång dyka upp en villig köpare så får vi då ta ställning till om vi tror på den service denne kan erbjuda.