

Att skapa livskraftig lanthandel med hjälp av digitala lösningar

– Metod, idéer och checklistor

Av Henrik Wennesund, Coompanion Kalmar Län, ServiceLyftet 2020
UPPDATERAD: December 2020



Allmänt

ServiceLyftet drivs av Coompanion sedan 2018 och är till för att hjälpa till att bibehålla och utöka service på landsbygden med hjälp av nya digitala lösningar.

Att dagligvaruhandeln har en enorm betydelse för möjligheten att bo och verka på landsbygden är ingen överdrift. Det är heller ingen överdrift att påstå att dagligvaruhandeln på landsbygden har en stor utvecklingspotential. I den här "handledningen" kommer vi att utveckla hur det kan gå till.

Många lanthandlare arbetar 10-12 timmar eller mer veckans alla dagar och går ändå knappt runt ekonomiskt. Här finns stora möjligheter att med hjälp av ny teknik minska antalet arbetade timmar utan att minska på öppettiderna.

Som med all automation kommer detta leda till färre arbetade mantimmar i det korta perspektivet, det kan skapa invändningar mot att automationen och digitaliseringen minskar antalet arbetade timmar i landsbygdens butiker. Det är på sätt och vis sant, men vi har valt att i stället utgå från frågeställningen: Hur behåller vi våra landsbygdsbutiker?

Utifrån den frågeställningen kommer de minskade antalet mantimmar i butiken att framstå som en nödvändig väg att gå. Å andra sidan kommer ökande krav från kunderna på service gällande utkörning och webbhandel, vilket kommer leda till fler arbetstillfällen i den sektorn. Kanske kan den som tidigare varit låst vid en kassadisk istället köra ut matkassar till kunderna? Bara en tanke.

Personalkostnader är den största delen av lanthandelns rörliga kostnader, att minska på den rörliga kostnadsmassan (här ingår också elförbrukningen, men det tar vi inte upp här) är den enskilt viktigaste åtgärden för att över huvud taget kunna överleva. Att kunna fortsatt driva butiker på landsbygden kräver att landsbygdens handlare följer med i den tekniska utvecklingen och moderniserar sina butiker för att även i framtiden kunna bedriva handel.



Olika lösningar och befintliga koncept

Under 2018/2019 började digitaliseringen av dagligvaruhandeln slå igenom på bred front efter att ha i det närmaste stått stilla under flera år. De stora kedjorna satsade på självscanning och själutcheckningskassor där kunderna själva scannar sina varor och betalar. Ungefär samtidigt dök de första helt obemannade småbutikerna upp. Från att ha funnits något enstaka exempel hos någon teknikintresserad handlare som utvecklat egna system, kom satsningar på kedjor av obemannade butiker.

Tre exempel är Lifvs, AutoMat och 24Food som är helt obemannade.

Lifvs är ett bolag som inreder 40-fots stål-containers (cirka 22 kvadratmeter) till butiker. Deras koncept bygger på att alla butikerna drivs i bolagets egen regi. Man har som mål att bygga upp "kluster" av butiker som finns på några mils avstånd så att den person man anställer för att sköta och fylla på varor etc kan sköta två-tre butiker inom ett geografiskt avgränsat område. Konceptet bygger på en app som kunden registrerar sig i och med hjälp av appen öppnas butikerna upp. Kunden scannar sina varor i appen och betalar sedan i appen.

AutoMat bygger modulbutiker på 48 kvadratmeter och är därmed den kedja som i dagsläget har störst utbud av artiklar i sina butiker. Konceptet bygger på franchisemodell där man blir butiksägare lokalt och betalar en franchiseavgift till AutoMat. Konceptet finns även i befintliga lokaler där franchisetagaren köper "inkromet" och tekniklösningen av AutoMat. Startade i Linköping.

24Food har två lösningar, den ena där man köper/franchisar en modulbutik och den andra där man hyr en butik, man driver också butiker i egen regi. Startade i Örebro.

När detta skrivs (hösten 2020) finns ett 40-tal helt automatiserade butiker i drift i landet och även ICA har en testbutik som är obemannad tidiga morgnar och sena kvällar.



Att konvertera en konventionell butik till att bli delvis obemannad:

Ett exempel:

Evas Lanthandel har öppet 09-18 alla dagar utom söndag då butiken är stängd. Eva bygger om butiken till en delvis obemannad butik där 80% av sortimentet kan handlas under obemannade tider, medan resterande 20% som tobak, lotter, spel, folköl endast kan inhandlas under de bemannade tiderna. Evas nya öppettider bli nu:

Måndag t o m Lördag:

Obemannat 06-12

Bemannat 12-17

Obemannat 17-22

Söndagar:

06-22 obemannat



På det här sättet har Eva nu mer än fördubblat sina öppettider från 54 tim vecka till 112, hon har nu söndagsöppet 06-22 samtidigt som hennes/personalens arbetstid minskat från 54 till 30 timmar/vecka (arbetstid enbart sett till öppettiderna). Från att ha haft en anställd på heltid kan hon nu sköta butiken själv på en rimlig arbetsbelastning.

Hur man kan åstadkomma detta ska vi försöka att reda ut lite närmare här nedan.

Butikslokalerna

Att ställa om en traditionell butik till en delvis obemannad ställer en del krav på lokalerna. Antingen vill man ha en avgränsad del av lokalerna som under vissa tider skall fungera som obemannad butik, eller vill man att hela butiken ska fungera som obemannad.

Den första varianten kräver att man under de obemannade tiderna kan "stänga ned" vissa delar av lokalen så att stöldbegärliga varor som tobak, alkohol mm förvaras i den andra delen. Detta kan ske med hjälp av en höj- och sänkbar metalljalusi som avdelning mellan butiksytor. I denna "tvådelade" lösning måste man också ta hänsyn till vilka delar av sortimentet som ska kunna handlas obemannat och även då flytta om kylar/frysar etc. så att det överensstämmer med vad man tänkt sig erbjuda för sortiment i respektive butiksdel.



Liten checklista, konvertering av befintlig butik till semi-digital butik:

Byggnad/lokal

1. Finansiering: om bidrag söks för att finansiera ombyggnad så måste ansökan skickats in innan kostnader uppstår (bidrag från Länsstyrelsen etc)
2. Behövs ombyggnation, flytt av väggar? ta in offert från byggare.
3. Krävs bygglov för ombyggnationen? Kontakta kommunen.
4. Säkerhet i lokalerna, krav på utrymningsvägar etc. Kontakta kommunen
5. Kan ombyggnaden leda till energibesparingar? Energirådgivaren i kommunen
6. Krävs yttre ändringar? Parkeringsmöjligheter, anpassningar för funktionshindrade?

Tekniken

1. Kan din nuvarande kassaleverantör erbjuda självscanning och ett intuitivt gränssnitt på pek skärm som kunden själv enkelt kan sköta? Om inte måste du byta kassaleverantör.
2. Ta kontakt med låssmed som kan leverera elektroniskt styrda dörrlås som kan låsas upp av kunden med hjälp av Bank-ID eller med hjälp av annan identifikation, koder, nyckelbrickor eller vad du bestämt dig att ha för lösning för att öppna upp butiken.
3. Du behöver ett system för kameraövervakning då butiken är obemannad.
4. Larmsystem för brand/inbrott/skadegörelse krävs.

Liten checklista för nyetablering av helt digital butik

1. Vilka möjligheter finns att få bidrag för etableringen? Kolla med Länsstyrelsens enhet för näringslivsstöd vad som krävs och vilka villkor som måste vara uppfyllda.
(OBS! eventuell ansökan om bidrag måste vara inskickad innan arbetet påbörjas)
2. Placering av butiken, i befintlig lokal eller modulbutik? (Typ AutoMat:s modulbutiks-koncept)
3. Om du ska öppna upp en modulbutik, vilken placering ger bästa utfallet? Kan din butik få draghjälp av andra verksamheter i närheten? Finns ett naturligt flöde av människor på platsen?
Hur ser trafiksituation- och parkeringsmöjligheter ut?
4. Sök bygglov hos din kommun, det kan gå enklare och snabbare att söka ett tillfälligt bygglov.
5. För en modulbutik krävs el- och wifi, hur löses detta på platsen?
6. Kontakta kommunens inspektör/tillsyn gällande livsmedel för att få koll på hur en butik måste vara beskaffad för att få tillstånd att bedriva livsmedelshandel.
7. Val av leverantör av varor, butiksutrustning som kylar- frysar- kassasystem- kamerasystem- in- och utpasseringsystem mm. Begär in offerter från flera olika leverantörer för att få en god överblick över marknaden.
8. Tänk på att planera för möjligheten att sätta solpaneler på butikens tak, samt om möjligt även ordna en laddstation för personbilar.
9. Gör gärna en kundenkät/undersökning i bygden för att pejla intresset för butiken. På Coompanion kan du få hjälp med hur en sådan skall utformas och genomföras. En sådan undersökning kan ofta ske i samarbete med regionens landsbygdsutvecklare.

Så här gjorde vi: Butiken i Skålan, Värmland

Butiksuppstart, Bengt Karlström i den Jämtländska byn Skålan berättar:

Skålan är en liten by i södra Jämtland belägen längs Ljungan i nuvarande Bergs kommun. 2020 har byn ca 130 innevånare om man räknar med "förorterna" Fotingen och Nybo, med en medelålder på ca 40 år.

Byn har sedan tidigt haft egna anläggningar som färjor för boskapstransporter, gemensam vattenförsörjning med ledningar av trästockar för att på senare tid ha byggt elektrisk vägbelysning (ca 1914), bönhus (1924), bygdegård (1954), efter detta har ny vattenanläggning, tennisplan, elljusspår, skidlift, badplats, utescen, utegym, boulebana, naturcamping, fiber-nätverk, skyttesimulator, butik mm. mm. tillkommit.

Byggandet av dessa anläggningar har skett med gemensamma insatser av invånarna vilket möjliggjorts av en god sammanhållning och samarbetsvilja. Detta har förbättrats sedan vi för ett tjugotal år sedan organiserade våra föreningar under en och samma styrelse.

Detta har medfört ett antal fördelar av vilka kan nämnas;

En styrelse sköter flera föreningar. Med en ordförande, en kassör och en sekreterare, plus ett antal ledamöter som representerar de olika föreningarna, hålls ett styrelsemöte som behandlar alla föreningarna. Ett årsmöte för 6 föreningar avverkas på under 1 timma. Allt detta sparar tid eftersom man ofta sitter i styrelsen för flera föreningar.

Alla har insyn i vad de olika föreningarna har på gång och ingen opponerar sig eftersom man själv varit med och fattat beslutet. Man kan låna pengar mellan föreningarna om det behövs vid investeringar i väntan på utbetalning av bidrag mm.

2014 färdigställdes en större om och tillbyggnad av vår bygdegård med bidrag från Arvsfonden, Bergs kommun, Bygdeavgiftsmedel och Boverket. Totalt kostade projektet ca 8 miljoner.

Inför ansökan till Allmänna arvsfonden så gick vi ut med en enkät till byn där alla, men främst ungdomarna, fick skriva en önskelista.

På denna återfanns bland annat möjlighet att spela volleyboll och innebandy, dansa, bedriva olika sorters gymnastik, styrketränningsanläggning, skyttesimulator mm.

Styrelsen sorterade bort bland annat bowling och simhall och lade till en upprustning av kök samt en samlingslokal som ev. skulle kunna användas till butik i framtiden. Efter det startade bygget där byggnaden både förlängdes några meter och fick ca 2 m högre takhöjd, (för volleybollspel). Även ett utrymningslarm, bergvärme, solceller, ventilationsanläggning med värmeåtervinning mm installerades.

Efter att den upprustade anläggningen togs i bruk 2014 så började vi även att servera lunch till allmänheten samt till vår förskola som haft verksamhet i bygdegårdens lokaler sedan år 2011.



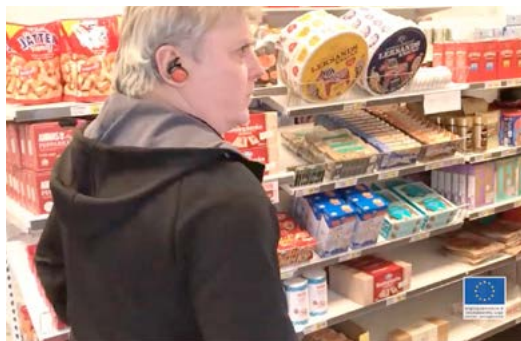
Efter några år så såg vi att det fanns butiker med självskanning och upplåsning via Bank-Id. Då började vi på allvar att fundera över möjligheterna att öppna en liten självbetjäningsbutik i den lokal som redan tidigare byggdes för detta ändamål.

Vi skulle då kunna dra nytta av att ha matvaror till vår restaurang på nära håll och samtidigt kunna använda varor från butiken där bästföredatum närmade sig, dessutom kan vi portionsförpacka överbliven mat från restaurangen och sälja den i frysta matlådor. Andra fördelar är att frysar och kylar hjälper till att värma lokalerna med överskottsvärme. Vi kan även samutnyttja personal mellan förskola, städ, restaurang och butik.

Projektet med butiken inleddes med en ansökan till Länsstyrelsen där vi ansökte om 520 000 kr till investeringar för att kunna öppna en butik. Kylar, frysar, hyllsystem, ombyggnation, kassasystem, våg, betalterminal och system för att kunna öppna dörren via Bank-Id ingick i denna ansökan. Vi fick också veta att Länsstyrelsen i Jämtland ville ha oss som ett pilotprojekt i hur man skall ordna livsmedelsförsörjningen i glesbygd.

I november 2018 stod det klart att vi fick 90 % av detta i bidrag från Jordbruksverket via landsbygdsprogrammet och då körde vi igång. Via lokala leverantörer av kassasystem och dörrautomatik (med representanter i hela Sverige) så fick vi till ett system som vi tycker har fungerat över förväntan.

Vid kostnadsberäkningar så får man ta i beaktande att processen ofta drar ut på tiden, så att de offerter man fått in har löpt ut innan det blir dags att göra inköpen. Offerterna kan också gälla en "sämre produkt" för att offerten skall te sig billig i jämförelse med andra. Rådet är att vara noggrann med offertförfrågan så att man får pris på rätt apparat med rätt specifikationer. En app laddas ned i telefonen och sedan loggar man in och öppnar dörren med sitt bank-id. Om kunden inte har bank id eller har en äldre telefon så kan vi manuellt registrera deras person och telefonnummer så att de kan öppna dörren. När man är inne så plockar man sina varor, skannar in dem i kassan (där man även väger frukt och grönt), betalar med sitt bankkort och lämnar butiken.



Vi har även ett antal kameror i butiken. Dessa är inte bara till för övervakning utan även för att kunna hjälpa kunder som tror att de har gjort fel, då kan vi gå in och titta på en inspelning med vad som hänt, exempelvis deras tryckningar på kassaskärmen.

De problem vi har haft har mest rört sig om varuleveranser och att kunna ha färsk mjölk och grönsaker i rätt mängd i butiken. Balansen mellan att inte ha slut och inte behöva slänga något har varit svår att hitta.

Mjolkfrågan har vi löst genom att ha en buffert av mjölk med lång hållbarhet. Vid uppdateringar av dörrautomatikens mjukvara kan det behövas att folk stänger av sin mobil för att få den att uppdatera, detta kan kännas som farligt för vissa. Ett annat mindre problem är när det sker uppdateringar, då kan tex. kassan hänga sig men en omstart klarar det mesta. Dessutom har företaget en bra support och kan via fjärrstyrning fixa det mesta i kassasystemet.

Intresset har varit stort för vårt koncept eftersom det ger möjligheter att till en låg kostnad kunna öppna en självbetjäningsbutik, då kassa, våg, dörrautomatik och kamerasytem endast kostar ca 150 000 kr.

Vi har haft besökare från Pajala, Arvidsjaur, Hudiksvall, Kårböle, Kalmar samt Stockholms och Göteborgs skärgård. Förutom de jag glömt att räkna upp i den föregående mening- en, så har vi även varit ute på ett antal orter och berättat om vår satsning. Vi har även fått pris från Coompanion för vårt arbete i byn, både regionalt och nationellt.

Vi öppnade i september 2019, men utan att berätta det, för att få en mjukstart och kunna åtgärda eventuella brister. Sedan invigde landshövdingen butiken i mitten på november 2019. I början låg veckokassorna på drygt 15 000 kr/vecka sept 2019, För att sedan sakta stiga till ca 20 000 kr/v i februari-mars 2020.

Slutet mars ca 25 000 kr/v (den ökande omsättningen kan bero på coronan och att folk inte vill möta så många olika personer, man sitter och väntar i bilen om någon redan är i butiken). Juni-augusti ca 30-35 000 kr/v sedan lite sjunkande.

Total försäljning september 2019 till Augusti 2020 är 1 285 000 kr.
De två som jobbar i butiken fakturerar sina timmar totalt ca 15-20 tim/v.

Bengt Karlström, Skålan, maj 2020, (Oms-siffrorna uppdaterade i nov 2020)

Sammanställning över kostnader för butiksetablering Skålan:

	Kostnad	Moms	Ver nr
Frysar; Mats Lundborg	48 999	12 250	1
Kylar; Mats Lundborg	107 450	26 863	2
Elarbete; El-kontakt	18 859	4 715	3
Material; El-kontakt	1 590	398	4
Ventilation; IV Svenska AB	20 182	5 045	5
Konvertering Frysar; Kyl och värmecenter	74 445	18 611	6
Konvertering Frysar; Kyl och värmecenter	12 556	3 139	7
Konvertering Frysar; Kyl och värmecenter	10 867	2 717	8
Kassasystem, våg mm; UA service	63 495	15 874	9
Kameraövervakning; Eget	11 470	2 867	10
Lässystem; BB gruppen	52 211	13 053	11
Div byggarbeten; Bengts Toppjobb	55 000	15 000	12
Ricana beg. hylsystem 12 sekt; Bengts Toppjobb	48 000	12 000	13
Totalt	525 124	132 532	

Så gjorde vi: Butiken i Södra Möckleby på Öland

När ICA i Södra Möckleby gick i konkurs i december 2019 var Södra Möckleby Sockenför-
ening snabba att agera. Tre av medlemmarna kallade omedelbart till stormöten där byns
innevånare fick tycka till och ganska snart stod det klart att det fanns ett intresse av att det
fortsatt skulle finnas en butik i byn. En helt digital enkätundersökning genomfördes och
den visade klart att invånarna verkligen ville ha en butik och på det sista stora stormötet
redovisades enkäten inför ett fullsatt folkets hus. Bygden hade sagt sitt.

Stiftargruppen besökte olika butiker och granskade olika koncept och följde bl.a med
Coompanion på ett studiebesök hos AutoMat i Linköping.

Parallellt med detta hade man täta kontakter med Länstyrelsen, Region Kalmar Län, Mör-
bylånga kommun och Kraftsamling Sydöland. Kontakter med olika banker för att söka
finansiering.

Efter en gedigen genomgång av olika företagsformer startade man ett SVB-aktiebolag (sär-
skild vinst-begränsning) där man kan vara upp till 200 aktieägare och där nästan all vinst
ska gå tillbaka till bolaget. Att sälja aktieandelar gick relativt lätt och nu är man 198 delägare
som har gått in med olika belopp i bolaget vilket utgjorde en del av startkapitalet. Många av
ägarna till butiken är med och hjälper till ideellt med städning i butiken och att plocka upp
varor.

– Utan dessa idella krafter skulle det inte fungera, säger en av initiativtagarna Eva Hansson
Törngren.

Butikslokalen fanns tillgänglig, (gamla ICA) och man fick till ett bra samarbete med fastig-
hetsägaren, tillsammans hjälptes man åt att renovera den tomma butikslokalen. Ny butiks-
inredning köptes in och ett franchiseavtal med AutoMat i Linköping skrevs.

Fjärde juli 2020, ett drygt halvår efter ICA:s konkurs, öppnade man dörrarna till den nya bu-
tiken. Butiken har en heltidsanställd och ett arbetslag på tolv personer arbetar ideellt med
att städa och plocka varor. Butiken är delvis bemannad och delvis obemannad och under
obemannad tid öppnas butiken med kundens Bank-ID.

En 25 minuter lång film om hur butiken i Södra Möckleby kom till finns här:

<https://www.youtube.com/watch?v=2YXn6oBKpFI&feature=youtu.be>



Leverantörer

Det finns en uppsjö av leverantörer när det gäller kameraövervakning, larm, kassasystem, in- och utpassering. Här har vi listat några som vi hittat under projektets gång.

Lås- in- och utpassering:

BB Gruppen
ASSA Abloy
EVVA



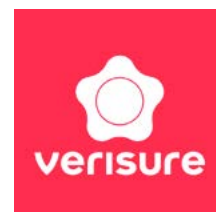
Kassasystem:

Clearon/Wave
iZettle
Honestbox



Larm:

Securitas
Verisure
Stanley



Bra tips:

Enkätundersökning

En enkätundersökning i bygden för att undersöka intresset för etablering av butik är ett bra beslutsunderlag. Ofta kan Regionen eller kommunen samt din lokala Hela Sverige Ska Leva-förening vara behjälplig med att se till att enkäten får bra spridning. Det enklaste och smidigaste är att göra enkäten helt digital, då kan man enkelt sprida den i lokala Facebook-grupper som ofta finns ute i kommunerna. De enkäter vi gjort inom ServiceLyftet i Västmanlands län och i Kalmar Län har varit helt digitala. Sammanställning av resultatet blir betydligt enklare med det digitala formatet. I Kalmar län ställdes läsplattor ut i butikerna och på bibliotek så att lokalbefolkningen hade möjlighet att svara på plats.

Lokala samarbeten

Att samarbeta med lokala leverantörer och gårdsbutiker är mycket viktigt. Det stärker miljöprofilen och knyter producenterna närmare konsumenterna. Ett fräscht utbud av lokalproducerat är ett bra försäljningsargument.

Lokal förankring

Att en butik måste vara förankrad i bygden är nödvändigt om den ska få lojala kunder. Enkätverktyget är ett sätt att dels undersöka intresset lokalt, men även att skapa förankring. Finns det flera olika föreningar i bygden är det lämpligt att samla dessa under ett tak och presentera enkätundersökningens resultat. En möjlighet är att skapa en kundägd butik, där ett kooperativ startas och drivs gemensamt i bygden. Här kan ditt regionala Coompanion-kontor hjälpa till med rådgivning och struktur.

Olika bidrag att söka

När ett arbete med att bygga om- eller nyetablera en butik bör man alltid ta reda på om det finns bidrag att söka. Din Länsstyrelse har hand om de EU-bidrag för utveckling av näringslivet på landsbygden och de flesta Länsstyrelser har medel för utveckling av dagligvaruförsörjning på landsbygden. Hos din Region kan också finnas landsbygdspengar för olika ändamål.

Länk till webinarier och information

Besök ServiceLyftets youtube här:

https://www.youtube.com/channel/UChW_j_UomAUENaSYbUCyBZQ

Besök ServiceLyftets infosida här:

<https://coompanion.se/2020/08/31/se-var-webbinarie-serie-inom-projekt-servicelyftet/>



Denna handledning är gjord för de entreprenörer eller sammanslutningar av personer som har planer att starta egen butik. Detta material är framtaget i projekt ServiceLyftet och har därför fokus på landsbygden. Tilläggs kan också att detta material ej kommer att tryckas då vi ser stora förändringar vecka från vecka avseende utbud och olika aktörer som arbetar med detta.
/Henrik Wennesund

**Om ni saknar eller vill lägga till något i detta handledningsmaterial, kontakta mig på:
henrik.wennesund@coompanion.se**

Funderar ni på att starta egen butik?

Kontakta i så fall ert lokala Coompanionkontor!

coompanion.se

