



Lokal service- utveckling

Utkast till digital lokalt anpassad
inspirationshandledning om service
på landsbygd i Kalmar län



COMPANION
KOOPERATIV UTVECKLING

Innehåll

1. Lanthandel och gårdsbutik, alla behövs!
2. Servicens betydelse för lokalsamhälle
3. Breddat utbud av service
4. Bemannat, obemannat eller både och?
5. När bygden går samman
6. Fråga kunderna! Om serviceenkäter
7. Var finns hjälp och stöd att söka?
 - A. Kommunen
 - B. Region Kalmar län
 - C. Länsstyrelsen Kalmar
 - D. Leader
8. Länkar och mer information



Lanthandel och gårdsbutik, alla behövs!

Lanthandlare och gårdsbutiker utanför centralorterna gör Kalmar läns landsbygder levande och attraktiva. Samtidigt lever många av företagarna i en tuff verklighet. Ökade kostnader, minskat kundunderlag, minskad försäljning och lägre marginaler skapar problem.

Service i landsbygderna närmar sig en minimnivå som inte kan sjunka utan att det får konsekvenser för möjligheterna att bo och verka på landsbygderna i Sverige, särskilt i händelse av kris. I Kalmar län har antalet livsmedelsbutiker minskat kraftigt under de senaste 25 åren. Det är de små dagligvarubutikerna på landsbygden som har försvunnit medan de största stadsnära butikerna har blivit fler. Samtidigt har fler gårdsbutiker öppnat, vilket skapar nya möjligheter för boende och besökare i vårt län.

Lanthandlare och gårdsbutiker, båda behövs för levande landsbygder i Kalmar län. Men ytterst är det konsumenterna som bestämmer vilken service som ska finnas på orten. Bara genom att handla i landsbygdens butiker kan vi bidra till en livskraftig landsbygd. Varje hundralapp räknas!

När företagare samarbetar och träffas i nätverk skapas en stabilare grund för företagen i en region. I Kalmar län håller Coompanion Kalmar län i nätverket, där både lanthandlare och gårdsbutiker ingår. När företagen träffas som kollegor löser man stort och smått, peppar och hjälper varandra. Nätverket blir också en samlad röst som kan kommunicera utåt, och en plats där information från exempelvis offentliga aktörer kan spridas.



Serviceens betydelse för lokalsamhället

Butiken behöver lokalsamhället och bygden behöver butiken. En fungerande kommersiell service gör orten mer attraktiv för boende, besökare och företag. Landsbygdens butiker är inte bara en plats där boende och besökare kan handla sin mat. De är ett också nav, en samlingspunkt, en trygghet och en bas där olika slags service kan finnas, och där den lokalt producerade maten kan hitta till den lokala marknaden. Försvinner butiken, försvinner även det naturliga navet.

Kalmar län är ett utpräglat landsbygdslän, med gles geografi och en krympande, åldrande befolkning. Läget för den kommersiella servicen i länets landsbygder beskrivs som sårbar, där varje stängd butik försämrar förutsättningarna för de som bor och verkar i trakten. Butikernas kringtjänster, som ombud för apotek, post- och pakettjänster, spelar en stor roll för att de som bor och driver företag utanför centralorterna ska få en enklare vardag. Små lokala butiker bidrar ofta till lokalsamhället på flera sätt, som att erbjuda sommarjobb till traktens ungdomar och sponsra den lokala idrotten.

Utan tillgång till service är det svårt för länets landsbygder att utvecklas, samtidigt som servicen är beroende av lokalt engagemang och näringsliv för att hitta sina kunder och de former för service som fungerar på varje enskild ort. Kanske tänker vi traditionellt på lant-handlare som landsbygdens butiker, men här finns också gårdsbutikerna, som har kommit att spela en allt större roll för möjligheten att handla mat och annat på landsbygden.

Fakta!

Mellan 1996 och 2023 minskade antalet dagligvarubutiker i Kalmar län med 84 butiker eller 38%. Vad behöver göras för att de 136 resterande ska finnas kvar om fem eller tio år?



Breddat utbud av service

Landsbygdens entreprenörer inom lanthandel och gårdsbutiker är mångsysslare. Många ser det som en förutsättning och en framgångsfaktor för sitt företagande. Genom att bredda servicen får företaget fler ben att stå på och minskar sin sårbarhet. När butiken erbjuder fika, turistinformation, bibliotekstjänster, loppishörna, catering, paketutlämning, laddare för elbilar eller andra kringtjänster ökar anledningarna för besökare att stanna till.

Somliga butiker gör en enkel fikahörna där kunderna kan köpa eller bjudas på kaffe. Andra har en hylla för låneböcker och en plats för turistinformation. Flera butiker erbjuder catering eller försäljning av smörgåsar, festplankor, smörgåstårter eller lunchlådor. I gårdsbutikerna kan man ofta handla olika sorters varor från olika producenter, men ibland erbjuds också kurser och andra tjänster som kan kopplas till företagets produktion. Ett breddat serviceutbud bidrar till att företaget blir mer av ett besöksmål.

Att knyta kunderna till sig, skapa lojalitet och visa att man satsar på lokalsamhället är en viktig nyckel för landsbygdens butiker. När butiken inte kan konkurrera med pris eller utbud, behöver de i stället erbjuda något som stormarknaderna inte kan ge. Den personliga servicen, den extra omtanken och ett brett serviceutbud kan vara sådana viktiga ingredienser. En annan konkurrensfördel kan vara ett utbud av lokala och småskaligt producerade varor.

Fakta!

Olika verksamheter kan väga upp och komplettera varandra och "madrassera" företaget vid kriser som lågkonjunktur, pandemi, personalbrist och andra hinder. Att driva fler verksamheter kan sänka inköpskostnader, minska svinnet och öka marginalerna.

Bemannat, obemannat eller både och?

Skulle en helt eller delvis obemannad butikslösning göra företaget mer lönsamt och hållbart? I takt med ökande kostnader, minskade intäkter och krympande marginaler sneglar allt fler av landsbygdens lanthandlare och gårdsbutiker på helt eller delvis obemannade butikslösningar.

Här finns alla möjliga varianter i alla prisklasser.

Där butik helt saknas idag kanske en nyckelfärdig digital containerbutik kan vara ett alternativ. Den befintliga lanthandeln kan utöka sina öppettider med digitalt lås på dörren, övervakningskameror och en självskanningskassa. Den lilla gårdsbutiken kan ha ett enkelt skåp med swishnummer vid vägen.



”Delvis obemannat är framtiden för landsbygden”

Gemensamt för de digitala lösningarna är att de frigör tid för personal och att de möjliggör ökade öppettider. Därmed ger de chans till ökad försäljning och minskade kostnader. Men när kassan är obemannad kan butiken inte sälja tobak, spel, alkohol eller lämna ut apoteksvaror eller paket. De flesta befintliga lanthandlare väljer därför en hybridlösning, där butiken är bemannad och erbjuder mer service vissa tider. Under exempelvis kvällar och helger är butiken obemannad och kunderna kan handla det mesta men inte allt.

Kostnaden för att installera obemannade lösningar varierar utifrån behovet, men många upplever att det är en lönsam eller helt avgörande investering. I vissa fall kan man söka investeringbidrag från Region Kalmar län eller Leaderstöd för delar av investeringen.

Läs mer om stöd och bidrag under rubriken

Var finns hjälp och stöd att söka?



När bygden går samman

Vissa orter går mot strömmen. När många av landsbygdens butiker lägger ner gör de tvärtom och satsar, kanske rentav startar en helt ny butik. Hur kommer det sig? Ofta handlar det om en ort med en stark förenings- eller företagskultur, där människor är vana att lösa problem själva.

Ett exempel är Järnforsen i Hultsfreds kommun, där de boende och de lokala företagen samarbetar för sin nya butik.

Funderar ni på om ni tillsammans skulle kunna utveckla eller bevara service i er bygd? Läs igenom [Handlingsplan för digital butik](#) och kontakta oss på [Coompanion Kalmar län](#).

**"Det är nog så i Järnforsen,
att vi tar tag i saker och
hittar lösningar tillsammans.
Ingen annan gör det åt oss."**

Läs artikeln på nästa sida!

"I Järnforsen hittar vi lösningar tillsammans"

Det är fredag i Järnforsen. I butiken Järnforsen Livs sköter Albin Moberg och hans dotter Meja kassan. Den obemannade butiken är bemannad två dagar i veckan, för de kunder som inte använder bank-ID.

"Meja och jag har hjälpt till i butiken sedan den ideella bemanningen startade i november", säger Albin. Men idag är det sista passet. Meja ska börja förskolan och Albin ska tillbaka till jobbet. På schemat finns sex andra Järnforsenbor, så bemanningen kommer att fungera även framöver.

Handlaren Tom Frödeberg, som också driver matbutik i Kvillsfors, är tacksam över hjälpen. "Vi har ingen chans att ha personal i Järnforsen," säger han. "Men tack vare de ideella krafterna kan alla handla i butiken." Butiken har gått oväntat bra sedan starten. "Det är verkligen de boendes butik", säger Tom. "Järnforsenborna har kämpat för butiken, så de vill att den ska gå bra."

Järnforsen Livs invigdes i september 2023. Den ekonomiska föreningen Järnforsen Utveckling hade då arbetat för butiken i drygt ett år. Tillsammans med andra frivilliga arbetade man med att renovera och inreda lokalen. "Vi var 20 - 25 personer som träffades här på helgerna och jobbade, fikade och umgicks" säger Carl-Olof Lundgren, ordförande i Järnforsen Utveckling.

Butiken fortsätter att fungera som Järnforsens samlingspunkt. Under de bemannade tiderna bjuds det på fika. Tisdagsfikat anordnas av missionskyrkan, och fredagsfikat står Carl-Olof och hans fru Annika för. I butiken talas det om Annikas bullar, men fikabordet, som står uppdukat i föreningslokalen Violen, innehåller mycket mer än så.

"Jag älskar att baka", berättar Annika. "Ofta är vi 25 - 30 personer på fredagsfikat."

"Det är nog så i Järnforsen," säger Carl-Olof, "att vi tar tag i saker och hittar lösningar tillsammans. Ingen annan gör det åt oss."

Artikel från Affärsnyttan 2024

Fråga kunderna!

Vad är det som gör att kunderna handlar eller inte handlar i butiken? Vad skulle kunna få dem att handla oftare eller mer? Som företagare har man ständigt frågorna med sig, och kanske har man en idé om svaren. Men stämmer det med vad kunderna verkligen tycker? Bäst är att fråga kunderna direkt.

En serviceenkät kan vara bra för att ta reda på kundernas ärliga mening, och för att samla in tips och åsikter. Enklast är att göra en webbaserad enkät, men självklart kan man också skriva ut den och lägga ut i butiken. Var tydlig med varför kunderna ska ta sig tiden att svara på enkäten, påpeka att de nu får göra sina röster hörda och att de kan påverka den fortsatta driften av verksamheten.

”Utan kunder har vi ingen verksamhet och för oss med liten kundkrets är det extra viktigt att lyssna på våra kunder.”

Anna, Ukna Diversehandel

Fundera igenom enkäten noggrant, så att ni ställer de frågor ni verkligen vill få svar på. Det är också viktigt att fundera på hur ni ska hantera de tips och åsikter ni får in. Vissa saker är kanske lätta att genomföra, andra omöjliga. Men det kan räcka långt att kommunicera till kunderna att ni lyssnar och gör så gott du kan.

I vissa fall kan ett öppet bygdemöte vara en god idé. Ta hjälp av kommunen, någon lokal förening och andra resurser, som Coompanion eller din butikskonsulent. Se till att mötet handlar om bygden i stort, och hur den lokala servicen bidrar till lokalsamhället. Ofta innebär det att göra de boende medvetna om deras eget ansvar för att orten ska leva och blomstra. Genom att handla i butiken bidrar man till att den kan finnas kvar. Men för att bygden ska vilja stötta och handla i butiken måste de vilja ha det som säljs. Här är dialogen väldigt viktig. Bygdemötet kan gärna kombineras med en serviceenkät och ett besök i butiken.

Funderar ni på att starta en ny butik? Då är en grundlig behovsanalys väldigt viktig innan ni börjar investera. Var handlar kunderna idag, vad skulle få dem att handla mer lokalt? Är de beredda på att en lokal butik kan innebära högre priser? Satsa på att göra ett grundligt förarbete, med både enkäter, intervjuer och gärna ett möte med bygdens befolkning. Titta på om ni kan söka medel från exempelvis Leader för att göra en ordentlig förstudie.

Vi på Coompanion har god erfarenhet av både serviceenkäter, bygdemöten och processledning, och vi hjälper er gärna!

Var finns hjälp att söka?

Att driva företag på landsbygden kan vara tufft, och samtidigt är landsbygdens företag viktiga för länet, för alla som bor och lever av landsbygden. Därför finns olika sorter av stöd och bidrag att söka för er som företagare. Stöden är inga "rättighetsstöd", utan ni behöver uppfylla vissa villkor för att få del av dem.

Fakta!

Ibland dyker begreppet "butiker med fullsortiment" upp, till exempel som ett krav för att kunna söka olika typer av stöd. "Fullsortiment" innebär att butiken ska ha ett mångsidigt utbud av dagligvaror, och att man som kund ska kunna göra alla sina inköp i butiken. I praktiken innebär det att butiken behöver ha runt 1000 artiklar och skäligt utbud av frukt och grönt, mejeri, chark, ägg och färskt bröd.

A. Kommunen

Kommunerna hanterar vissa stöd, som hemsändningsbidrag och bidrag till servicepunkter. Storleken på hemsändningsbidraget beslutas i varje kommun och skiljer sig därför åt. Kontakta er kommun för att få veta vad som gäller.

Några av länets kommuner ger ersättning till servicepunkter, och kräver då att viss service, som exempelvis turistinformation ska finnas i butiken. Alla kommuner har inte servicepunkter, och ersättningen skiljer sig åt mellan kommunerna. Enklast är att ni tar kontakt med er kommun och frågar dem om vilka stöd och bidrag de kan erbjuda. Kommunen kan också vara en viktig kund, så fråga dem gärna om upphandlingar eller avtal för vissa inköp.

Kommunens näringslivsenhet kan också lotsa er vidare till olika företagsfrämjare om ni behöver nyföretagarutbildning eller en rådgivare att diskutera ert företagande med.

Landsbygds- eller näringslivsutvecklare kan vara en bra partner att ha med vid exempelvis bygdemöten. Kommunen är också ansvarig för flera av de tillstånd ni behöver som företagare.

B. Region Kalmar län

Region Kalmar län administrerar de flesta stöd för kommersiell service, vilket omfattar dagligvaror, drivmedel, betaltjänster, post och apotek. Gårdsbutiker kan inte söka den här typen av stöd.

De olika stöden för kommersiell service som Region Kalmar län hanterar är särskilt driftstöd, investeringsbidrag, servicebidrag. Hemsändningsbidrag kan bara sökas av kommuner, och företag söker i sin tur bidraget från sin kommun.

Några utgångspunkter för stöden för kommersiell service:

- Stöd kan lämnas till dagligvarubutiker med mångsidigt utbud och drivmedelsstationer.
- Stöd får lämnas i områden där servicen är gles.
- Stödet får inte vara större än vad som behövs med hänsyn till övriga finansieringsmöjligheter och andra omständigheter.
- Stöd får lämnas endast om kommunen har planerat varuförsörjningen på ett sådant sätt att behovet av stöd kan bedömas.
- Innan regionen fattar beslut om stöd ska den höra berörd kommun.

Särskilt driftsstöd i sårbara och utsatta områden

- Kompletterande långsiktigt stöd till dagligvarubutiker.
- Kan sökas av dagligvarubutik med fullsortiment (mångsidigt utbud), öppet i snitt 40h/v året runt, omsättning max 11 MSEK.
- Avståndskrav minst 10 km till annan butik med mångsidigt utbud.
- Stöd får lämnas med max 350 000 kr/år (baseras på omsättningen).

Investeringsstöd till kommersiell service

- Kan sökas av näringsidkare med försäljningsställen för dagligvaror eller drivmedel.
- Bidrag kan lämnas till:
 - Anskaffning, nybyggnad, tillbyggnad, ombyggnad eller större reparation av lokaler som behövs för verksamheten.
 - Inredning och utrustning som behövs för verksamheten.
 - Vissa kompetenshöjande insatser och åtgärdsprogram.
- Bidrag: 25 000 – 600 000 kr, max 50% av investeringen (i vissa fall upp till 85%).
- Stöd kan endast beviljas till investeringar som ej har påbörjats.

Servicebidrag

- Kan beviljas om det finns särskilda skäl
- Syftet är att överbrygga en tillfällig svacka i likviditet eller lönsamhet.
- Andra åtgärder ska ha prövats.
- Bidraget kan komma med krav på motprestation, som en plan för insatser som ska förbättra företagets lönsamhet.
- Max 350 000 kr per år och i högst 3 år.
- Summan av särskilt driftstöd + servicebidrag får ej överstiga 350 000 kr per år.

Information om stöden och hur ni söker dem hittar ni på [den här webbsidan](#). Här finns också kontaktuppgifter till handläggare som kan svara på frågor.

C. Länsstyrelsen Kalmar län

Du som är jordbruksföretagare kan få stöd för att utveckla eller investera i ditt företag. Stöden ska bland annat öka konkurrenskraften och hållbarheten i svenskt jordbruk och bidra till målen i den svenska livsmedelsstrategin. Kommuner, företag, föreningar och andra organisationer kan få stöd för olika projekt eller investeringar som utvecklar landsbygden.

[Läs mer här](#)

D. Stöd från Leader

Leader är en metod där näringslivet, ideella och offentliga parter samverkar för att utveckla sin plats. Metoden bygger på lokala idéer där privat, ideell och offentlig sektor verkar tillsammans över kommun- och länsgränser. Leadermetoden finns i hela Europeiska unionen och utgångspunkten är att den mest framgångsrika och effektiva utvecklingen genomförs av människorna som bor och verkar på platsen.

Leaderområden är fristående föreningar som täcker olika geografiska områden. I norra Kalmar län finns [Leader Kustlandet](#) och [Leader Astrid Lindgrens Hembygd](#). Södra delarna av Kalmar län ingår i [SydostLeader](#).

Har ni en idé som skulle kunna bidra till att utveckla er bygd? Kan resultatet komma fler människor till del? Kontakta ert Leaderkontor så hjälper de er vidare!

Affärsutveckling och kostnadsfri rådgivning för företag

I Kalmar län finns ett helt batteri av resurser för er som företagare. Flera företagsfrämjare erbjuder kostnadsfri rådgivning inom olika områden. En del, som till exempel *Coompanion Kalmar län* och *Almi Företagspartner* arbetar över hela länet, medan andra är knutna till vissa kommuner.

Länkar till länets företagsfrämjare finns hos *Region Kalmar län*.

Är ni osäkra på vart ni ska vända er? Kontakta näringslivsavdelningen i er kommun, så kan de lotsa er vidare.

Länkar och mer information

Vi på Coompanion har sammanställt information för er som funderar på att starta eller vidareutveckla den lokala servicen på er ort. Ta en titt på vår handledning, den mer konkreta handlingsplanen och vår Youtubekanal. Har ni fler frågor eller funderingar? Hör av er!

www.coompanion.se/kalmar-lan
kalmar@coompanion.se

[Handlingsplan för er som vill starta eller utveckla kommersiell service](#)

[Servicelyftets Handledning för digitala butiker](#)

[Röster om landsbygdens service](#)

[Servicelyftet](#)

[Coompanions mallar och verktyg](#)



COOMPANION
KALMAR LÄN

Handledningen har sammanställts av Coompanion Kalmar län som en del i satsningen "Lokal serviceutveckling – för ökad service på landsbygden", mars 2023–mars 2025. Målgruppen är lanthandlare, gårdsbutiker och lokala grupper som vill utveckla service utanför tätorterna i Oskarshamn, Mönsterås, Hultsfred, Högsby, Västervik och Vimmerby kommuner. Leader Kustlandet och Leader Astrid Lindgrens Hembygd finansierar insatsen med stöd från Jordbruksverket och Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling.