

**Vill du driva
eller stötta
en lanthandel?**

*Ta del av våra tips
och erfarenheter*



SKÅNSKA LANTHANDLARE

Tillsammans för framtidens lokala service

LUNDALAND® COMPANION
KOOPERATIV UTVECKLING

Lokalt ledt utveckling
LEADER
MITTSKÅNE UTVECKLING



Hej Elin Dagerbo!

Du är VD för Coompanion Skåne som varit projektägare för "Skånska lanthandlare – tillsammans för framtidens lokala service". Varför drog ni igång det projektet?

- Skånska lanthandlare är ett projekt i samverkan med Leader Lundaland och Leader MittSkåne Utveckling med finansiering från Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling. Det pågick januari 2021-februari 2024, med syftet att stärka lanthandlare i Skåne. Idén kom från handlarna själva. De hade en vision om att samla små oberoende handlare på landsbygden i Skåne för att stärka dem, öka deras lönsamhet och skapa ett nätverk dem emellan som på sikt kanske kan växa till en gemensam organisation.

Vad har varit roligast med projektet?

- Det roligaste har varit att få lära känna dessa otroligt drivna entreprenörer som gör en stor samhällselig insats i de små byarna där de finns. De flesta kanske inte tänker på hur viktig en levande lanthandel är för en bygd. Det är navet i hela byn, en mötesplats, en trygghet, en källa till gemenskap och sammanhang för väldigt många.

Vilka har varit utmaningarna?

- Utmaningarna för handlarna under dessa dryga tre år har varit många. Först kom pandemin med strålade affärer och väldigt mycket extra jobb för lanthandlarna. Sedan kom skenande elpriser och inflation med ökande priser som gjorde att många kunder i stället handlade någon annanstans än i sin lokala butik. Under hela denna tid har våra lanthandlare dock hållit samman och stöttat varandra så gott de har kunnat.

Tillsammans med lanthandlarna har ni försökt fånga tips och erfarenheter. Berätta!

- Det finns ingen one size fits all när det gäller att driva lanthandel. Men i den här skriften och i vår film om projektet har vi ändå försökt sammanfatta erfarenheter, råd och tips från våra handlare och projektet. Vi hoppas det kan ge inspiration till fler att verka för lanthandlarna - i Skåne och resten av landet!



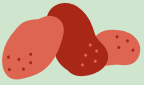
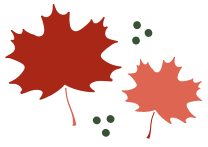
Se en kort film om projektet Skånska lanthandlare
och ladda ner vår lanthandlarbingo.

coompanion.se/skane/skanska-lanthandlare



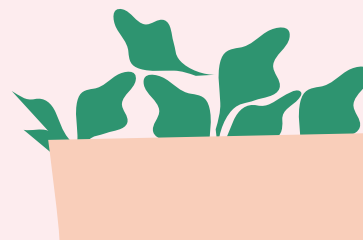
Stötta skånsk lanthandel – vinn 500 kronor i Lanthandlarbingo!

Nu har du chansen att ha kul, kanske testa något nytt och dessutom uppleva Skåne från sin bästa sida. Och dessutom har du chansen att vinna ett presentkort till ett värde av 500 kronor på den lokala lanthandeln. Inte illa, va? Lanthandlarbingo är ett initiativ för att stötta den viktiga, lokala näringen som både fyller en stor samhällsfunktion på orten och bevarar det genuina Skåne. **Lycka till!**

Köp lokalt odlad potatis på Önnepöps Lanthandel!	Leta upp minnesmärket efter bombplanet i Svensköps	Köp din lunch från Himmallagat hos Matboden i Stehag	Besök Huaröds höstmarknad	Ta en selfie med Roger framför Nilssons livs buss	Gå på julskyltningen i Veberöd
					
Köp en semla	Besök Skördelörda' på Lina & Evas lanthandel	Köp lokal-producerad saft eller sylt på Önnepöps Lanthandel!	Ta en tur på skidor i elljusspåret i Satsrup	Besök julmarknaden på Torna Hällestad's lanthandel	Plocka en bok i bokbytarhyllan på Lina & Evas lanthandel
					
Fira Lucia i Svensköpsgården	Åk skridskor eller pilka på Ringsjön	Besök Stehagsdagen	Delta på Gåsamiddag på Torna Hällestad's lanthandel	Prova den goda äppelglöggen från Öspab	Köp skånska äpplen
					
Köp nybakat bröd från bageriet på Torna Hällestad's lanthandel	Gå på pizza-AW Torna Hällestad's lanthandel	Julfrukost i fikahörnan på Huaröds lanthandel	Besök Lanthandelsmuseet i Önnepöps	Ta en kopp kaffe eller te i Huaröds fikahörna	Prova en ny krydda från Österlenkryddor
					
Köp en Nilssons Nolla på Nilssons-livs	Bygg en snögubbe	Köp en kanelbulle	Vandra i trollskogen	Testa småskaligt producerad julmust	Storloppis på idrottsplatsen i Huaröd
					
Besök Ola Ols museum	Ta en selfie med någon i kassan och posta på sociala medier	Köp ditt lördagsgodis hos Nilssons livs	Köp en julkalender	Plocka svamp i skogen	Köp hem glögg från Solåkra till adventsmyset
					

Drömmer du om att starta och driva lanthandel?

- Vi guidar dig på vägen



1 Var klar över ditt varför!

Lanthandlarna i Skåne vittnar om att det ofta känns som världens roligaste jobb att driva lanthandel, men det är också en tuff utmaning som kräver tid, engagemang, kreativa idéer och problemlösningsförmåga. För många är det en del av en livsstil, snarare än ett jobb. Många betonar också att det är skönt att vara fler som hjälps åt.

- ➔ Varför vill du/ni driva lanthandel?
- ➔ Hur ser din/er lokala förankring ut?
- ➔ Vilka resurser har du/ni i form av nätverk, tid, kapital och andra resurser?
- ➔ Vilka möjligheter och vilka utmaningar ser du/ni på kort och lång sikt?

Tänk gärna till om drivkrafter på egen hand och diskutera med andra som redan har tagit steget, för att undersöka om lanthandlare är ett uppdrag som matchar dig/er och era framtidsdrömmar.

2 Hitta rätt koncept och organisationsform

Att gå från idé till uppstart innebär mycket jobb, så glöm inte att be om hjälp:

- ➔ **KONTAKTA EN RÅDGIVARE.** Att starta företag, oavsett bransch, innebär oftast en hel del nytt att sätta sig in i. Vi på Coompanion stöttar dig hela vägen från idé till din första kund. I samband med företagsregistrering guidar vi kring val av företagsform, organisering, skattefrågor, moms med mera. Du kan även få rådgivning på teman som marknadsföring, prissättning, bokföring och annat som du undrar över. Rådgivningen är kostnadsfri och vi skräddarsyr den utifrån dina förutsättningar och behov.
- ➔ **UNDERSÖK VILKA GROSSISTER SOM PASSAR LANTHANDELN.** Hör av dig till de grossister som du är intresserad av att ansluta dig till. De har expertis kring handel och att driva butiker och kan definitivt ge dig en god skjuts framåt. De kan också ge exempel på välskötta butiker som du kan besöka.
- ➔ **TA KONTAKT MED ANDRA LANTHANDLARE.** Bra idéer är till för att lånas! Åk runt och rekognosera och leta efter goda exempel på sociala medier – det måste inte bara vara i ditt närområde. Fråga om de har tid att sätta sig ner en stund med dig eller om du får gå vid sidan av dem i verksamheten. Får du god kontakt kan ni bli en del av varandras nätverk för erfarenhetsutbyte och inspiration.



DRÖMMER DU OM ATT STARTA LANTHANDEL?

3 Bygg en hållbar verksamhet som står på flera ben

Att man som lanthandlare erbjuder andra tjänster än enbart butiksdelen är mer regel än undantag. Det kan till exempel röra sig om:

- ➔ **OMBUDSVERKSAMHET** - ATG, apoteksutlämning, systemutlämning, paketutlämning. Denna typ av tjänst ökar tillströmningen av kunder in i butik avsevärt. Viktigt att tänka på är att vissa av tjänsterna kräver att personalen är licensierad för att utföra tjänsterna. Detta kan påverka utbudet av extrapersonal.
- ➔ **CAFÉVERKSAMHET OCH/ELLER FÖRSÄLJNING AV FÄRDIGA LUNCHRÄTTER.** En café-del förstärker lanthandeln som en mötesplats. Att laga mat är ett bra sätt för att ta hand om svinnet som uppstår i butiken.
- ➔ **TJÄNSTER TILL KOMMUNEN.** Kan lanthandeln assistera hemtjänsten med inköp till kommunens brukare eller kanske leverera lunch till kommunala arbetsplatser? I så fall är det läge att undersöka möjligheten med kommunal upphandling.
- ➔ **DRIVMEDEL OCH BILTVÄTT.** Drivmedel är ett tveeggat svärd. Boende på landsbygden är i de flesta fall beroende av sin bil men det är svårt att få ekonomi i att sälja drivmedel. På vissa orter är dock pump vid lanthandeln ett måste ur ett rent serviceperspektiv.
- ➔ **UTHYRNING AV SLÄP ELLER EFTERFRÅGAD UTRUSTNING.** Många lanthandlare vittnar om att möjligheten att hyra släp är ett uppskattat inslag. Andra har satsat på uthyrning som hjälper kunderna att ta sig ut i närliggande natur och miljö, till exempel cykeluthyrning med lokal cykelkarta. Skidor, vandringskit eller tält? Kanske ser du ett behov i bygden som du kan möta med uthyrningsverksamhet.
- ➔ **LOKALA ARRANGEMANG.** Lanthandlare bjuder ofta in till egna arrangemang, eller välkomnar andra aktörer att lägga sina arrangemang hos dem. På så sätt skapas ett kundflöde och stärker handelns roll som knutpunkt i byn.
- ➔ **UTHYRINGSVERKSAMHET AV LOKAL/FASTIGHET.** Att bedriva uthyrning av fastigheter är ett vanligt förekommande komplement för lanthandlarna och är en stabil inkomst vid sidan av butiksintäkterna. Kanske kan ni hyra ut ett kök för förädling av lokala råvaror, kontorsplatser i ett co-working space eller ett verkstadsutrymme beroende på hur förutsättningarna på platsen ser ut?

4 Kroka arm med andra!

Att nå framgång med lanthandeln är ett samspel med många:

- ➔ **STARTA TILLSAMMANS.** ”Det blir roligare att vara på jobbet om man får gå därfån ibland”, som Eva i Linas och Evas Lanthandel uttrycker det (s 10). Är man flervet man att den andra sköter allt när man ledig och man kan också komplettera varandras kompetenser.
- ➔ **LÅT BYGDEN VARA MED OCH INVESTERA.** Ta inspiration från lanthandlarna i Önnköping (s 13) och Huaröd (s 16), där bygdebolagen tog över butikerna genom att erbjuda ortsinnevånarna delägarskap. Delägarskapet skapar ökat engagemang i butiken, och bygden får vara med och utveckla den service de behöver i byn.
- ➔ **UTAN KUNDERNA – INGEN LANTHANDEL.** Var lyhörd för dina kunder och deras önskemål. Se till att de får veta att du är ny i butiken och att du gärna vill ha deras åsikter om vad de önskar gällande sortiment, öppettider, extratjänster med mera.
- ➔ **BYGG EN STARK PERSONALGRUPP.** Att bemanna en lanthandel kräver ofta förmågan att kunna arbeta självständigt, samtidigt som det är avgörande med ett starkt team där ni kompletterar varandra. Ni kommer tillbringa mycket tid tillsammans, så se till att ha kul ihop!
- ➔ **SKAPA UNIKA PRODUKTER OCH ERBJUDANDEN TILLSAMMANS MED LOKALA LEVERANTÖRER.** Köttlåda eller prisvärd potatis från gården intill, en öl från bygden och lokalt odlade snittblommor är några exempel på produkter du kan hitta hos olika lanthandlare. Vilka samarbeten är möjliga omkring dig?
- ➔ **SAMARBETA MED FÖRENINGSLIVET.** Det finns garanterat sätt som lanthandeln och idrottsföreningen, byarådet eller den lokala scoutföreningen kan vara ömsesidigt hjälpta av varandra. Har man föreningarna med sig så får man automatiskt lokalsamhället med sig på ett helt annat sätt.
- ➔ **UPPMUNTRA LOKALA FÖRETAGARE ATT HANDLA HOS DIG.** Erbjud dem möjligheten att ha ett konto och handla på faktura hos dig. Handlar de för sitt företags bruk i butiken så ökar chansen att de också handlar för privat bruk och vice versa.

5 Sprid ordet om vad ni har på gång

Som lanthandlare är det utan tvekan det personliga mötet i butiken som är det viktiga. Du behöver få dina kunder att känna sig välkomna och ge dem lusten att komma tillbaka. Lokal förankring är inte sällan avgörande för att lyckas. Många lanthandlare satsar också på att förmedla det personliga tilltalet till en större publik genom hemsida och sociala medier. Genom att följa andra handlare, kan du hitta inspirationen att själv komma igång. Inom projektet Skånska lanthandlare har vi tagit fram konceptet Lanthandlarbingo, som kan arrangeras vår/sommar samt höst/vinter. Ensam kan inte göra allt, men tillsammans är det möjligt att göra en större kampanj på sociala medier. Kanske kan du hitta ett liknande samverkansprojekt i något av de sammanhang där du verkar, eller så är du välkommen att låna konceptet med bingobrickorna! (Se sid. 3)

6 Var nyfiken på framtiden

Hur ser morgondagens lanthandel ut? Att lanthandeln har spelat en viktig roll historiskt kan många vittna om. Vilken roll lanthandeln spelar framöver, är upp till oss!

Några exempel på vad skånska lanthandlarna utforskar just nu är:

- Meröppet/obemannade öppettider
- Webbshop för utkörning av matkassar
- Kök för förädling av lokala råvaror
- Konferensverksamhet

Ett bra sätt att fortsätta utvecklas är att bygga ett nätverk av lanthandlare och testa nya idéer tillsammans.



*Ta del av fler exempel
från andra delar av Sverige!*

Projektet ServiceLyftet drevs av Coompanion år 2018–2022 i samverkan mellan regionerna Kalmar, Östergötland, Örebro, Västmanland, Jämtland och Gävleborg. Syftet med projektet var att hjälpa till att bibehålla och utöka service på landsbygden med hjälp av nya digitala lösningar. På projektsidan finns bland annat handboken "Att skapa livskraftig lanthandel med hjälp av digitala lösningar", informativa filmer och annat material.

coompanion.se/gavleborg/projekt/servicelyftet

NILSSONS LIVS

“Jag tror journalisterna blev berörda över hur mycket vi litar på varandra här och lyckades fånga den känslan”

Via en kund i Björnstorp fick en journalist och en fotograf på Sydsvenskan höra talas om Roger Nilsson, som driver Nilssons livs - en lanthandel på hjul.

- De hörde av sig och sa "du måste ha många gamla historier och så" och undrade om de fick följa med i bussen en eftermiddag för att skriva och filma. "Javisst", svarade jag. Filmen spreds och var tillslut uppe i en kvarts miljon visningar. Jag fick fler sms än jag hade möjlighet att svara på, berättar Roger.

"En lastbil fylld med matvaror och medmänsklighet". Så beskrev Sydsvenskan Roger Nilssons livs efter att de följt med på tur med bussen och upplevt möten mellan honom och kunderna.

- De sa att de skulle följa med en timme, men det blev en hel eftermiddag. För varje plats vi besökte dök det upp fler och fler historier, säger Roger.

När han pratade med journalisterna berättade de att filmerna som de lade upp brukade ha mellan 1 och 10 000 visningar, men antalet växte. Efter två veckor hade en kvarts miljon visningar passerats.

- Det blev all-time-high i visningar! Jag tror journalisterna blev berörda över hur mycket vi litar på varandra här och lyckades fånga den känslan. Att en tant gav mig koden till sitt kort, så att jag kunde slå in den.

Det hade de aldrig sett hända i Lund, fastän det är så nära. Men det råder ju någon slags terrorbalans. Om jag inte sköter mig, så är jag ju inte välkommen tillbaka.

Samma tillit som finns kring att dela koder, tycker Roger man ska visa kring människors berättelser:

- Det är viktigt att ha en bra kontakt med journalisterna. Så att de stämmer av vad som är okej att skriva och att de har uppfattat historien rätt. Jag brukar säga att de kan ringa om de har fler frågor och så är det bra att få läsa artikeln innan den publiceras.

Artikeln publicerades i början av mars och gav mellan 2 och 300 uppskattande sms per dag medan filmen delades vidare.

- Min fru betonade att jag behövde svara på alla och sa att hon skulle hjälpa till med det, men till slut gav till och med hon upp, minns Roger.

ROGER TIPSAR!

- Kom till kunden
 - ha lanthandeln på hjul
- Se till att synas och höras
 - låt en journalist ta rygg på dig
- Sälj lokala varor – i Rogers fall ölen Nilssons nolla och Lanthandlarns Guld
- Var lyhörd mot kunden och få dem att bli delaktiga i sortimentets utformning
- Nå ut till nya kunder genom digitalisera verksamheten
- Var aktiv i lokala Facebook-grupper nära dig

LÄR KÄNNA VÅRA LANTHANDLARE



Roger Nilsson driver en lanthandel på hjul, Nilssons Livs. Verksamheten startade 1963 då hans far Sigfrid köpte en folkvagnsbuss för att köra ut bröd och kakor från bageriet i Veberöd. Idag möter Roger mellan femhundra och sexhundra kunder i veckan då han levererar mat i cirka 20 byar i Skåne. Just nu är fokus på att digitalisera verksamheten med hjälp av en webbshop, men det är det personliga mötet som gör verksamheten så omtyckt.

FOTO: STEFAN LINDBLOM / HBG-BILD

Många som kommer in till bussen för första gången, till exempel sommargäster, säger att de har tagit del av historien via media. Det ger en bra ingång till samtal.

- Sen lär man sig knepen. Till exempel brukar jag tipsa om att vi har vår egen alkoholfria öl, Nilssons nolla och Lanthandlarnas Guld, och andra lokala varor. Om de stannar i två veckor, så har man chansen att håva in ett större köp med mat till vecka två. Det är inte förrän kunden kommer tillbaka som man vet att man gjort ett bra jobb.

Artikeln hos Sydsvenskan gav också ringar på vattnet på så sätt att fler ville berätta om verksamheten. Till exempel hörde ICA-kuriren av sig.

- Där glömde jag tyvärr mitt eget råd om att korrläsa, så journalisten råkade skriva min frus andranamn istället för förnamn. Hon frågade om jag hade gift om mig! berättar Roger med ett skratt.

Eftersom tidningen bara går ut till prenumeranter nu för tiden bad han om några exemplar som han kunde köra ut till kunderna som blev omnämnda, som ett tack för deras medverkan.

- Jag brukar tipsa journalisterna vidare om att köra till de andra lanthandlarna också. Det finns fler platser och fler historier!

Under projektet Skånska lanthandlare har Roger fått stöd med att implementera en webbshop, som vid intervju tillfället börjar bli klar för lansering. Det har varit ett stort jobb med att digitalisera verksamheten och han hoppas att satsningen kan ge fler kunder längsmed bussens körväg.

- Nu är ju bara frågan hur jag ska nå ut med ordet denna gång, funderar han, så att folk vet om att webbshopen släpps. Det får nog bli Facebook och fysiska skyltar på bilen. Det finns lokala Facebook-grupper för alla byar, som är bra att känna till.



*Ta del av
Sydsvenskans
artikel och
film här.*



LINA & EVAS LANTHANDEL

***”Det är det bästa vi gjort att vara två
– att ha någon som hejar och peppar”***

Att driva lanthandel är världens roligaste jobb och det blir ännu roligare om man är två som hjälps åt. Det menar Eva Andersson som drivit Lina & Evas lanthandel tillsammans med Lina Hultgren under elva år:

– Jag är väldigt driven och när jag gör något jag älskar har jag lätt för att bara köra på. Men det blir roligare att vara på jobbet om man får gå därifrån ibland. Är man två vet man att den andra sköter allt när man är ledig.

Det är augusti 2024 och Eva Andersson gör sin sista månad som lanthandlare.

– Det har verkligen varit världens roligaste jobb och är det fortfarande. Jag har inte ångrat en sekund! Det är bara det att jag känner att jag vill testa något annat efter elva år, säger hon.

Under sina år som handlare har hennes intresse för ekonomi och bokföring vuxit och nu har hon ett år kvar på utbildningen innan hon blir färdig redovisningskonsult.

Men hur var det egentligen det började med lanthandeln? Eva minns tillbaka:

– Från allra första början, år 2010, startade Lina med sin granne Petra. Det var ett stort steg att ta själva, särskilt med små barn. Jag blev anställd och jobbade extra hos dem. Tre år senare skulle Petra flytta och jag fick frågan om jag ville gå in som delägare. Just där och då fungerade det perfekt! Jag ville flytta hem till byn och båda mina föräldrar är företagare, så det kändes inte så skrämmande. Vi hade kvar samma bolag och bytte bara namn.

Eva och Lina brukar få frågan om de var vänner sedan innan, men de hade ofta jobbat olika tider och kände varandra inte jättebra.

– Nu med facit i hand kan jag säga att vi kompletterar varandra väl och drivs av en gemensam vision. Det är ett socialt jobb med mycket utvecklingsmöjligheter, säger Eva.

**TÄNK PÅ DETTA NÄR
NI ÄR TVÅ SOM DRIVER
VERKSAMHET IHOP**

- Skriv ett kompanjonavtal. Det finns bra mallar på nätet. Allt kanske känns tydligt i början, men saker kan hända långsamt med vägen och då är det bra att ha på papper vad som gäller.
- Prata igenom både drivkrafter och det praktiska arbetet. Varför gör jag detta? Vad vill jag med detta? Hur mycket vill jag jobba? Vill ni båda gå in 50/50 med tid, dela på helger och så vidare, eller ser fördelningen annorlunda ut? Någon kanske vill gå in ekonomiskt, men inte lägga tiden – då är det bra att skriva ner det.
- Ha rak kommunikation. Ta upp saker direkt och gå inte och bär på grejer. Det skapar förutsättningar för att hitta lösningar tillsammans.



"Att driva lanthandel är kul men inte den mest lönsamma verksamheten. Vårt fokus har varit hållbarhet. Hållbarhet för sin egen del som företagare uppnår man genom att kunna stänga av ibland och tänka på annat. Det har vi lyckats med tack vare att vi varit två som delat på ansvaret", berättar Eva Andersson. Tillsammans med Lina Hultgren har hon drivit Lina & Evas lanthandel i Killhult under åren juni 2013 – augusti 2024, innan det nu är dags att gå vidare till nya utmaningar som redovisningskonsult.

- Från start har verksamheten drivits från insikten att de aktivt måste locka kunder:

- Vi har satsat på lokala leverantörer och grillkvällar, som ett sätt att locka till byborna. "Kom och grilla korv och umgås en gång i månaden!". Det behöver inte vara svårare än så. Då sprids ordet och arrangemangen växer alltmer, förklarar hon.

Både Eva och Lina har också engagerat sig ideellt för byn, i byföreningen och inom idrotten.

"Skaffa en kompanjon och kroka arm med fler"

- För oss är det väldigt naturligt att engagera oss. Det finns en stark sammanhållning här för vi vet att det är

lite tuffare villkor på landsbygden. Allt är inte lika serverat, utan vi måste hjälpas åt med aktiviteter. Beroende på plats så finns det ju olika möjligheter, men det finns nog inte någon by i Sverige som har kö in på ideella resurser. De tar nog bara emot med öppna armar om man inte redan är engagerad men vill bli, menar Eva.

Från byföreningens sida inser man vikten med lanthandeln som en samlingspunkt och mötesplats. Om det bandet inte finns får man vara lite proaktiv, berätta att handeln finns och fråga hur man kan ge service.

- Ett sätt kan till exempel vara att prata med byns företagare och tipsa om att de kan ha ett konto i lanthandeln och sedan få betalningen på faktura varje månad, tipsar Eva.

LÄR KÄNNA VÅRA LANTHANDLARE



Lina & Evas lanthandel samarbetar med 30-40 lokala leverantörer under året och satsar mycket på events. Deras grillkvällar som hålls sista onsdagen i månaden är populära. Kvällarnas teman är allt ifrån "Barnens grillkväll" till "Country-grillkväll med livemusik & linedance". Att bjuda in till träff med veteranbilar och -mopeder drar ofta storpublik. "Det bästa med att driva lanthandel är alla möten med människor. Inte bara att du träffar kunderna varje dag, utan också leverantörer, medarbetare, representanter från byn, vänner och grannar. Det är som ett kinderägg – det är en spännande överraskning vem som kommer in genom dörren från en dag till nästa!" menar Eva Andersson.

- Den nära kontakten med byn och kunderna innebär också att olika former av hjälp ofta finns närmare än vad man först tror.
 - Mitt främsta tips som lanthandlare och företagare är att våga fråga och be om hjälp. Om man vågar fråga så kan man rätt var det är hitta hjälp från ibland oväntat håll. Kanske finns det någon i byn som är supervass på IT eller något annat och kan fixa ett problem med ett par klick istället för att man själv sitter och funderar på samma sak alltför länge, säger Eva.
 - Till den som funderar på att starta lanthandel, men inte har tagit steget ännu, tipsar Eva om att ta kontakt med andra liknande butiker och fråga om att få komma för att gå bredvid, testa på alla sysslor och bolla idéer:
 - Vi har varit runt hos andra och fått inspiration och vi har även välkomnat de som vill starta eller utveckla sin lanthandel. Då får man ett nätverk som man kan dra nytta av på massor av sätt!



ÖNNEKÖPS LANTHANDEL

“När vi sålde lokalt odlad potatis för 10 kronor kilot kom många nya ansikten till butiken”

På 80-talet fanns det tre butiker och fyra bensinmackar i Önnköping. Idag är Sveriges livsmedelshandel beroende av tre stora aktörer och Önnköps lanthandel måste hitta kreativa vägar för att fortsätta finnas och verka.

– Sedan tre år tillbaka driver vi lanthandeln som en bygdeägd butik där den som vill kan bli delägare. Vi har jobbat mycket med lokala varor för att göra oss mer fria och självförsörjande, berättar Cecilia Persdotter som är butiksansvarig.

Lanthandeln i Önnköping har funnits sedan 1912. Den har haft olika ägare och varit stängd under perioder. Tack vare ett samarbete med Leader och kommunen kunde en LEA – lokalekonomisk analys – göras, som blev grunden till idén att driva butiken vidare med ett bygdebolag som ägare.

– Man sålde andelar för 500 kronor styck med målet att få ihop till kontantinsatsen för inköp av fastigheten. På så sätt blev det tydligt att det fanns ett konkret intresse av att ha butiken kvar, förklarar Cecilia.

Lanthandeln drivs i bolagets regi sedan juli 2021. I januari 2022 flyttade Cecilia till byn och började arbeta i butiken, där hon nu är butiksansvarig:

– Jag visste att jag ville ut på landet men var osäker vart, för det kan ju bli ensamt också. Jag sökte den här tjänsten och flyttade hit utan att känna någon och nu känner jag typ alla här. Det bästa med att driva lanthandeln är just det – alla samtal och möten. Och frågan om mat och klimat engagerar mig jättemycket!

Alla handlar inte allt i lanthandeln, men den gör något med byn, tror Cecilia:

– Min uppfattning är att Önnköping är ett speciellt område. Det är som en liten bygata och det finns väldigt mycket föreningsliv och många som jobbar ideellt. Utan det och utan lanthandeln skulle byn kännas död.

Här finns istället en livaktig idrottsförening, Önnköps byaföreningen som driver pub varje fredagskväll och kulturhus med berättarkvällar och livemusik.

**MÖT UTMANINGAR
MED LOKALT
ENGAGEMANG**

Hösten 2021 höjdes elpriset rekordhögt och Önnköps lanthandels fasta avtal gick ut samtidigt, vilket höjde elräkningen till 30 000 kr jämfört med 12 000 kr samma månad året innan. Eftersom marginalerna redan var små, var det ett hårt slag för verksamheten. Lösningen blev att anordna ett “el-vent” där folk i bygden stöttade genom att skänka vad de kunde – till exempel en kubikmeter ved, hundpassning eller ett surdegsbröd. Många skänkte och köpte sedan någon annan grej, då gåvorna auktionerades ut. På så sätt samlades 70 000 kr in, för att täcka elräkningarna, och verksamheten kunde leva vidare.



I januari 2022 flyttade Cecilia Persdotter till Önnepöps, för att arbeta för Önnepöps lanthandel. Idag är hon butiksansvarig och även ideellt aktiv som ordförande i bygdebolaget som driver verksamheten. "Det som jag är mest stolt över är att vi finns fortfarande. Att det finns en lanthandel här! Det har ju varit många som lagt mycket ideell tid", sammanfattar hon.

- Stor sommarfest, loppis och midsommarfirande är andra stående inslag som byns ideella engagemang ger.

- I uppstarten gjorde vi enkäter för att lära känna våra kunder och se vad de önskar från just lanthandeln, men det viktigaste är alla personliga samtal. Någon kan komma och säga "Jag vill att du ska köpa in rostad lök". Det behöver inte vara svårare än så, tycker Cecilia.

Att ha paketutlämning och vara ombud för Systembolaget och Apoteket är några sätt att skapa fler anledningar att komma till butiken utöver det vanliga sortimentet.

- När vi sålde lokalt odlad potatis för 10 kronor kilot spreds ordet snabbt och många nya ansikten kom till butiken, minns Cecilia.

Samarbetet kring potatisen kom till efter att en bonde i närområdet kom in och frågade om han kunde sälja den direkt till dem. På så sätt fick han mer betalt och butiken fick samma marginal som de brukar ta för lokala varor, medan kunderna fick billig lokalodlad potatis.

Cecilia betonar att det är ett jätteproblem att livsmedelshandeln annars är beroende av tre stora aktörer:

- Som liten lanthandel får vi dyrare inköpspriser. Det är billigare för oss att ta bilen och köra till Willys som har lägre utpriser än vad vi har inpriser.

Ett sätt att försöka göra sig fri från det, är att fortsätta utveckla sortimentet av lokala varor. Utmaningen då är att det lätt blir varor som sätter guldkant på vardagen som till exempel honung, kolor och cider, förklarar Cecilia:

- Vi vill kunna erbjuda även basvaror som potatisen, ägg och mjölk, men för många av de produkterna finns det ofta hårda miljö- och hälsoskyddsregler. Vi har inte möjlighet att sälja ägg till exempel för det är mycket krav kring det. Så de säljer från sin gård, men inte från vår butik.

- Vad det gäller mjölken drömmer de om att ha en liten pastöriseringmaskin.
- Då skulle det bli lanthandel på riktigt! Vi skulle kunna sälja mjölken utan att gå omvägen via Skånemejeriet, som ägs av Lactalis group i Frankrike, utvecklar Cecilia. De skissar också på att ta fram ett livsmedelsgodkänt kök. De vill laga mat av det svinn som uppstår i butiken och skulle också vilja dela ost där, som de då skulle kunna köpa in i större bitar. En annan idé är att hyra ut köket till odlare som vill förädla sina varor.
 - Det är viktigt för oss att arbeta aktivt för att ha en bredd i utbudet av varor. Vi vill ha något för alla, både för dagsturisterna och för de pensionärer som bor i byn, resonerar hon.
- På så sätt blir lanthandeln en mötesplats, men också ett praktiskt sätt att arbeta för självförsörjning.
- Prepping är på tapeten. Vi ska öka självförsörjningsgraden i samhället men vi är inte självförsörjande alls - vi måste ha diesel till allt. Om transportsystemet slutar fungera står butikerna tomma, konstaterar hon.
- Både Önnköps lanthandel och Cecilia verkar ha tagit sig an utmaningen att gräva där de står och en sak är säker - det är ett långsiktigt arbete.
- Jag trivs så bra här! Nu vill jag aldrig flytta härifrån, säger Cecilia.
- Tack vare en dialog med Region Skåne har Önnköps Lanthandel kunnat söka Tillväxtverkets glesbygdsstöd under 2023 och 2024, något som har skapat ökad trygghet och lite arbetsro.
- Det har gjort jättestor skillnad! Det är en stor anledning till att det kan kännas lite lugnare i arbetet med att driva verksamheten vidare nu, avslutar hon.

BAKGRUND: LEVANDE ÖNNEKÖP

Genom initiativ från lanthandelns förra ägare blev leaderprojektet Marknadsplatsen Önnköping startpunkt för resan till ett gemensamt ägande av Önnköps lanthandel. En lokal kärngrupp bildades och 2018 konstituerades föreningen Levande Önnköping, för hållbar landsbygdsutveckling, vilken är det nuvarande juridiska paraplyet för projektet.

Många eldsjälar och volontärer är grunden i arbetet och Leader MittSkåneUtveck-

ling och Röstånga tillsammans har varit viktiga möjliggörare och inspirationskällor liksom Coompanion och Holma folkhögskola (kurs i sociokrati), lanthandlare i Skåne, olika studiebesök och möten med lokala grupper både i Sverige och utomlands.

2020 började föreningen Levande Önnköping sälja andelar för att kunna starta ett bygdebolag. En andel kostar 500 kr varav 499 kr är investeringsbidrag. Då föreningen 2021 fått ihop tillräcklig

summa av andelsförsäljning och olika lokala evenemang skapades Önnköps bygdebolag AB. Föreningen Levande Önnköping står som ägare till mer än hälften av andelarna (kallat Röstångamodellen).

Bygdebolaget beviljades lån från Ekobanken, för att köpa inte bara lanthandeln utan också den intilliggande fastigheten som sedan 2020 fungerar som kulturhus och drivs av föreningen Levande Önnköping.

HUARÖDS LANTHANDEL

“Att driva lanthandel är snarare en livsstil än ett arbete”

Eldsjälarna bakom Huaröds lanthandel har bestämt sig. Det ska gå att driva en fullsortimentsbutik som är bärkraftig i byn.

- Vår tanke är att det ska finnas allt som man behöver, livsmedel och kolonial. De som drev butiken sist hade inte fullsortiment och det fungerade inte, men vi räknade på det och konstaterade att vi borde kunna få en omsättning som är bärkraftig, berättar Ola Bengtsson, ordförande i den ekonomiska förening som driver handeln.

Det var år 2009 som Ola Bengtsson och Sven Anderberg, tillsammans med andra engagerade i Huaröd, bestämde sig för att rädda byns lanthandel. Den hade drivits i privat regi och bytt ägare några gånger. Nu bestämde de sig för att istället starta en ekonomisk förening och sälja andelar, där en andel kostade 2 500 kr.

- Det var ju en chansning om det skulle fungera, men det var ju inte några jättestora pengar vi gick in med. Det vi gick in med var tid, förklarar Ola.

Grundidén var att ha anställda för att driva lanthandeln, men att bistå med ideella timmar. En butiksansvarig sköter drift och schemaläggning och 3-4 personer är timanställda.

- Det behövs en grupp på ungefär fem personer som kan stå där, för att klara sjukdomar och semester och så vidare. Förra veckan fick jag hoppa in när det var kris, men för det mesta snurrar det på bra, tycker Ola.

I styrelsen sitter fem personer för tillfället, som väljs på ett eller två år. Ola har nu rollen som ordförande.

- Vi skiftar folk i styrelsen lite successivt och försöker hitta en blandning mellan kontinuitet och lite nytt blod. Sven, som är vår fastighetsägare, står för en stor del av kontinuiteten, säger Ola.

Under åren har Sven bollat frågan med många om hur butiken kan utvecklas. En Din-X-mack drar folk till butiken och tvärs om. I samband med 10-årsjubileumet 2019 invigdes även en tillbyggnad som gjorde butiksytan dubbelt så stor med mjölk- och grönsaksskylar, ett beredningskök samt en ny ljus cafédel. Lanthandeln blev även handikappanpassad.

- Den satsningen blev av efter samtal med kommunens landsbygdssamordnare och Länsstyrelsen Skåne, som kunde ge ett ekonomiskt stöd till investeringen, beskriver Sven.

I köket jobbar nu en person en dag i veckan med att laga mat av det i butikens sortiment som riskerar att bli svinn. Det går att göra beställningar av catering och ibland anordnas after work och andra arrangemang.





För femton år sedan startade Ola Bengtsson och Sven Anderberg, tillsammans med andra engagerade, Huaröds lanthandel. "Det var inte några jättestora pengar vi gick in med. Det vi gick in med var tid", berättar Ola som nu är ordförande för den ekonomiska förening som driver handeln.

► - Det som hamnar i soptunnan är dyrt och det bästa sättet vi har hittat för att undvika svinn är att laga mat av det, säger Ola.

Han betonar samtidigt att arbetet med att driva lanthandel är vad det är. Det handlar om att sälja matvaror, även om en AW där man säljer räkmackor, en höstmarknad, förebyggande av svinn och andra satsningar kan ge en extra slant.

- Kan man inte sälja de ordinarie varorna, då blir det inget av det andra heller! menar han.

Vad det gäller viktiga milstolpar på vägen så är det just tillbyggnaden och köket det som utmärker sig mest. I övrigt anser de att det har varit ett långsiktigt, idogt arbete.

- När vi startade 2009 var det en omsättning på knappt en miljon. Nu är det cirka 5 miljoner. Så vi har ju lyckats öka omsättningen rätt så rejält, konstaterar Sven.

- Ja, men det är ingen guldgruva som liten aktör, betonar Ola. Det är en strid hela tiden för att kunna uppvisa ett nollresultat. Vi tillhör Axfood och de tycker så klart att det är enklare att köra 25 pallar till Willys än en mindre mängd till oss, även om vi önskar att det vore annorlunda.

På frågan vad de har för råd till andra som vill starta lanthandel är Ola snabb med sitt svar.

- Gör det inte för h-lvete! skojar han.

Sedan utvecklar han med att man visst kan starta, men att man ska vara beredd ►



"Många i Huaröd har ett engagemang och kan hjälpa till med det lilla. Och det är ofta det lilla som fordras", säger Ola Bengtsson som är en av krafterna bakom Huaröds lanthandel. Ett exempel på när små insatser tillsammans gjorde stor skillnad var under pandemin, då volontärer engagerade sig för att köra ut matvaror till kunder som var sjuka eller tillhörde riskgrupper. Nu när samhället har öppnat upp igen är lanthandelns fikahörna återigen en populär plats att samlas på.

- på att man snarare väljer en livsstil än ett arbete, där timlönen är svår att få hög:
 - Men alla brinner inte för timlönen, utan för hjärtat och byn. Då är det ett fantastiskt arbete! Det fordrar rätt människa och man ska nog vara från platsen för att det ska funka. I vårt fall är det kända figurer i byn som står bakom kassan och bakom initiativet med affären. Folk kommer ibland lika mycket hit för att prata ett par minuter som att handla. Är det opersonligt så kan de lika gärna åka till stan.

"Små insatser kan tillsammans göra stor skillnad!"

Att lanthandeln har en fortsatt viktig roll att spela de kommande åren, är både Ola och Sven överens om. Inte minst som en motkraft till de nedskärningar som gjorts.

- Skolan är nerlagd. Friluftsbadet står under nedläggningshot och drivs också av föreningsfolk. Men föreningarna finns! Och lanthandelns fikahörna finns! Hit kan man alltid komma för att sitta och prata och ha det trevligt en stund, sammanfattar Ola.



HANDLAR'N DÖSJEBRO

“Vi vill vara den lilla, gemytliga butiken där du har en bra kontakt med personalen”

- Idag är det Melle-fredag, säger Sofia Westin.

Tillsammans med sin man Magnus Westin driver hon Handlar'n Dösjebro som de beskriver som den klassiska lanthandeln i modern tappning. Här kan man tanka bilen, handla mat och mötas. På fredagar träffas exempelvis en grupp seniorer under namnet "Melle-gänget" för att umgås och äta korv.

Paret Sofia och Magnus Westin äger ett fastighetsbolag. De är vana att investera i mark och bygga fastigheter som skolor och LSS-boenden. När Magnus kom över en tomt där det tidigare legat en mack, blev han påmind om tiden då han som ung jobbade på BP i Landskrona.

- Han hade haft en dröm om att någon gång ha en egen mack. Nu aktualiserades de tankarna, för här fanns möjligheten att starta en tanka-självmack och driva butik i lokalen intill, berättar Sofia.

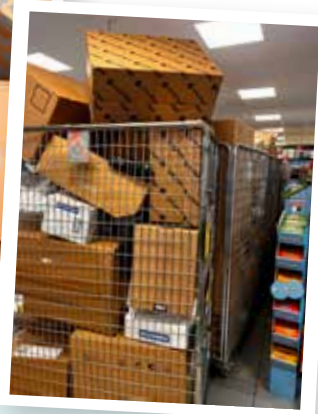
Att äga verksamheten själv var dock inte ursprungsplanen. Idén var att bygga en ny butikslokal, då den första var helt nedgången, och sedan hyra ut den.

- Flera var intresserade, men ingen ville gå in med kapital. Då tänkte vi att vi kan göra det själva och anställa personal. Vår butikschef Fredrik Stridsberg var med från start och är en ovärderlig nyckelspelare för oss och butiken, lovordar Sofia.

År 2017 öppnade macken och året därefter butiken.

- Vi vill vara den lilla, gemytliga butiken där du har en bra kontakt med personalen. Vi känner kunden och de känner oss. Vi tar gärna emot önskemål - "Det här och det här handlar jag alltid - kan ni ta in det?" - och vill erbjuda lokala leverantörer som gör oss unika. Den centrala punkten i byn, helt enkelt. Och är det någon kund som behöver hjälp ut i bilen så går vi ut och hjälper. Såna saker, beskriver hon.

Många nya besökare blir ofta förvånade över att platsen är så mycket mer än en mack. "Nämen, detta är ju en jättefin butik!" är en vanlig kommentar. ►



SATSA PÅ PAKET-UTLÄMNING FÖR ATT LOCKA KUNDER TILL BUTIKEN

Det är många paket som ska lämnas ut hos Handlar'n i Dösjebro som har paketutlämning från PostNord, DB Schenker, DHL och Bring. Med glimten i ögat påminner de ofta på sina sociala medier om att hämta paketen snabbt, till exempel så här: "Vill du vara vår superhjälte? Så fort du får en avisering om paket från oss, tveka inte, hoppa upp från stolen, på med skorna och spring det snabbaste du kan hit! Du kommer vara vår egen pakethjälte".



LÄR KÄNNA VÅRA LANTHANDLARE



Handlar'n i Dösjebro beskriver sig själva som den klassiska lanthandeln i modern tappning. 2020 blev de årets Handlar'n-butik i konkurrens med cirka 240 andra butiker och nu satsar de på en utbyggnad med en cafédél som också har plats för blommor, inredning och presentartiklar. Verksamheten är familjeägd och drivs av Sofia och Magnus Westin. Butikschef är Fredrik Stridsberg (till vänster i bild).

- - Nu har det regnat, men i nästa vecka hoppas vi på bättre väder så att vi kan gjuta grunden till en utbyggnad som vi har på gång, förklarar Sofia. Det kommer bli en cafédél som också har plats för blommor, inredning och presentartiklar. Då hoppas vi att det också blir synligt på utsidan att här finns så mycket mer!
Caféet kommer att ge möjligheten att slå sig ner en stund inomhus, istället för att sitta vid borden utomhus eller kaka en baguette i bilen, som många gör nu.
- Vi är anslutna till Dagab som säger att man alltid ska ha något som man är särskilt bra på, återger Sofia. Vi tänker att blommor och inredning ska vara en sådan bit för oss. Man kanske kommer in för att hämta ett paket - och så köper man en blomma eller något mer.
Mat och livsmedel, drivmedel, släputhyrning, ATG och Svenska spel, handplockad inredning och blommor, AGA gasolautomat samt GDS-biltvätt skapar flera ben för verksamheten att stå på. Via sociala medier följer många vad som är på gång härnäst, då Sofia med personal uppdaterar sociala medier en till två gånger i veckan. Utbyggnaden skapar nyfikenhet, inlägg om att det exempelvis är dags att boka bord till julmarknaden brukar också delas och generellt går det bra när människor är med i bild:
- Vi själva vill inte synas och fronta hela tiden, men kanske vill en kund vara med. Då är det fler som tittar och kommenterar!
På frågan vad som genererar nya idéer betonar Sofia vikten av att se på de resurser som finns och undersöka hur de kan möta nya behov:
- Idén om biltvätten fick vi eftersom vi ser att elbilarna ökar och därmed räknar vi med att efterfrågan på drivmedel går ner. Men tvätta bilen behöver vi alla göra och det ska man helst inte göra på sin egen uppfart med tanke på miljön. Lokalerna vi använder till det har varit bilverkstad innan, så där fanns saker vi kunde återanvända i bygget av det nya.



Hösten 2021 höjdes elpriset rekordhögt, vilket drabbade lanthandlarna hårt. Handlar'n i Dösjebro har mött krisen genom att investera i solceller på taket.

- Ett annat råd som Sofia ger för att skapa ett innovativt team, är att försöka hitta personal i olika åldrar som kompletterar varandra. Det är viktigt för att exempelvis kunna förutspå vilka produkter och satsningar som kommer att gå hem hos olika kunder och målgrupper:

- Jag har blick för exempelvis vilken blomma vår äldre generation gärna väljer att ta med till kyrkogården, men om jag vill veta vilka trender som är på gång inom ett annat område eller kanske i en viss åldersgrupp, så är det bra att kunna fråga fler kollegor om det.

Fredagarna då kunderna bjuds in för att äta Melle-korv tillsammans, är ett koncept som Sofia och Magnus har hämtat inspiration från i samtalen med Linas & Evas lanthandel:

- I vår uppstart var Magnus ute jättemycket för att få kunskap och idéer. Vi var ju grönköpingar och hade aldrig drivit butik tidigare. Eva och Lina är några av de handlare som vi tycker gör ett jättebra jobb och som vi gärna lyfter luren till för att fråga "Hur gör ni?"

Efter sex års verksamhet är det nu ofta Handlar'n Dösjebro som blir kontaktade, för att lyftas som ett inspirerande exempel. 2020 blev de årets Handlar'n-butik i konkurrens med cirka 240 andra butiker och allt fler hör också av sig för att lägga arrangemang hos dem. Det kan vara allt ifrån "byasnack" med politiker till att återvinningsbilen vill vara uppställd för besök utanför.

- Vi är en tydlig samlingspunkt i byn tillsammans med Dösjebro IF och Dösjebro församling som också samlar och engagerar byinvånarna. Vi vill vara en knutpunkt, så vi uppskattar när någon kontaktar oss för att komma ut och prata med alla som bor här, understryker Sofia.

MATBODEN I STEHAG

“Snart kan vi erbjuda obemannade öppettider”

Stehag har blivit en mycket populär bostadsort för framför allt barnfamiljer, men samtidigt som Malin Olsson flyttade närmare byn med sin familj så gick lanthandeln i konkurs.

- Jag hade planerat att göra mina inköp där och när ingen ville ta tag i en nyöppning så bestämde jag mig för att göra det, konstaterar Malin som numera är butikschef med flera utvecklingsprojekt på gång.

Lanthandeln stod stängd i 1,5 år innan Malin Olsson tog över och öppnade upp Matboden i Stehag:

- Det var år 2010 och jag startade upp medan jag var föräldraledig. Det passade bra, eftersom jag brukar vara lite rastlös.

Efter föräldraledigheten hade hon en bra arbetsgivare, som gav henne tjänstledigt medan hon fortsatte att få verksamheten i rullning.

- I början tänkte jag mest “Det kan nog vara trevligt att driva lanthandel”. Jag hade bilden att det är en leverantör som man beställer allting av och så är det inte så mycket mer med det. Jag ångrar ingenting, men det var ju mycket svårare och mer tidskrävande än vad jag först trodde, sammanfattar hon.

Malin förklarar att hon har lärt sig efter vägen och använt sig av “trial and error”:

- Jag är inte rädd för att försöka. Ett steg fram och två tillbaka blir tillslut två steg fram och ett tillbaka. Det viktiga är att det går framåt!

Samtidigt önskar hon att exempelvis kommunen kunde erbjuda bättre rådgivning och lathundar kring hantering av tobak, mediciner med mera.

- Det är mycket att sätta sig in i vad gäller myndigheter och avtal. Som lanthandlare behöver jag vara allt ifrån personalchef till att kunna hantera ett fryshaveri. Ibland önskar jag att jag vore utbildad kyltekniker, för det hade besparat mig mycket pengar, menar hon.

Istället är Malin utbildad kock i botten. En utbildning som också kommer väl till pass, då butiken erbjuder luncher som är hemlagade från grunden.

- Det är sorgligt så mycket mat som slängs i butiker idag, betonar hon. En av mina anställda är jätteduktig i köket, så vi hjälps åt att ta tillvara på svinnet. Jag har kunskapen med mig där om vad man kan göra och hur länge man kan använda en vara efter bäst-före-datum. Företag hämtar varm mat här varje dag.

GÖR ENERGI-BESPARINGAR I BUTIKEN

Ett projekt som Malin Olsson driver i butiken är att göra energibesparingar. Hon har investerat i solpaneler och batterier, bytt ut armaturer i belysningen och kopplat om en del kompressorer. “Förr köpte man gärna större än vad man behövde, för att möta ett eventuellt framtida behov. Nu är det viktigare med energibesparingen och att kunna stänga av vissa helt och hållet”, argumenterar hon.



Malin Olsson beskriver Matboden i Stehag som en liten stormarknad på landet. Här möts kunden av proffsig och personlig service och brett sortiment på liten yta. I utbudet finns färdiga smörgåsar, catering och släpvagnsuthyrning. Dessutom är butiken ombud för Postnord, Schenker, Svenska spel och Bring.

- I butiken jobbar tre ordinarie och ett gäng ungdomar som stöttar upp under helger och kvällstid. Genom projektet Skånska lanthandlare har de även påbörjat en satsning med obemannade öppettider.
 - Jag tror att det är framtiden! Jag var i Spanien i somras och många butiker har inte bemannade kassor ens. Istället har de en i butiken som sköter upplockning och så vidare. Det blir nog vanligare och vanligare, gissar Malin.
 - Samtidigt är det ofta det personliga mötet som uppskattas som kund vid en lanthandel. Hur går det ihop?
 - Möten med alla människor och deras livsöden är det bästa med att driva lanthandel. Man följer individer under en lång tid i deras liv och det är fantastiskt roligt. Många, inte minst en äldre målgrupp, vill vara sociala. Men det finns också kunder som kommer in för att handla något litet bara och då passar det bra att kunna handla snabbt på egen hand, tycker hon.
 - Ännu har butiken inte kört igång med de obemannade öppettiderna, men själv-scanningskassan används redan och har blivit uppskattad av många.
 - Men det har varit mycket jobb med att få allt på plats, beskriver Malin. Allt ska synkas med den vanliga kassan och så behöver man lägga till bilder, så att kunden ser och förstår hur de ska göra när de köper sina varor.
 - För att snart kunna erbjuda även obemannade öppettider har ett säkerhetssystem med kameror installerats. Runt kassan görs en avspärrning av de varor som bara kan köpas under bemannade öppettider från personal.
 - Snart är vi klara för att öppna, säger Malin. Sedan får vi justera allt efterhand när vi ser hur det används och vad som behöver förbättras. Jag vill öka omsättningen till nästa år, så att vi kan fortsätta jobba mot nya mål!

TORNA HÄLLESTADS LANTHANDEL

“Vi vill göra något som känns genuint och drivs av glädje”

Sommaren 2024 firade Torna Hällestad Lanthandel tio år. Handeln som år 2014 bestod av livsmedelsbutik och bageri erbjuder nu en bredd av verksamhetsdelar som alla syftar till att utveckla livet på landsbygden.

– Idag driver vi restaurang, konferens, konsert, catering, konditori och väldigt mycket mer. Det är synergier mellan de olika delarna som skapar ett vinnande koncept, menar Erik Jönsson, ekonomichefen som också jobbar i butiken och i köket.

År 2012 gick Villes Varumarknad i Torna Hällestad i konkurs. I flera decennier hade familjen Wilhelmsson drivit lanthandeln, men nu blev konkurrensen från stormarknaderna för tuff. Butikslokalen låg öde i ett år innan några bybor bildade ett bolag för att köpa upp fastigheten. 130 familjer blev delägare och sköt till kapital. Därefter kunde två bybor hyra lokalen för att driva bageri och dagligvaruhandel. Bolaget har vuxit med cirka 20 procent årligen och drivs sedan juni 2022 av Erik Jönsson, ekonomichef, och Oliver Hjort, verksamhetschef.

– Oliver är en av mina bästa vänner, berättar Erik. Vi har studerat i Grythyttan och har ett mat-fokuserat driv, vilket syns i verksamheten på olika sätt. Här kan vi driva företag ihop och samtidigt påverka hur människor ser på livsmedel och handel.

Genom att ha lokala och ekologiska produkter som en självklar del i den dagliga driften och som viktiga frågor hos personalen, sprider sig engagemanget också ut till kunden, hoppas Erik. Under sommaren har grönsaksrummet varit välfyllt med många lokala råvaror och han argumenterar för att det spelar roll vart konsumenten väljer att göra sina inköp:

– Sättet vi handlar på idag är väldigt skevt. Som konsumenter går vi ofta på kvantitet istället för kvalité och gynnar de stora producenterna som kan pressa priserna. Köper man istället fänkål hos oss får man hållbart producerade råvaror och en levande landsbygd. Vi måste lära oss att uppskatta det framför den fänkål som endast har ett lågt pris som säljargument.

Ambitionen för lanthandeln var tidigt att bredda verksamheten, då de såg att det inte var ekonomiskt hållbart att enbart driva livsmedelsbutik och bageri.

– Från start har vi testat så mycket som möjligt. Vad är det som funkar? Vad är det vår målgrupp och publik vill ha? Det gäller att ha någon slags magkänsla, men också att våga testa, vara beredd på att jobba hårt och inte vara rädd för att misslyckas. Utifrån det har vi fått en känsla för vad som går hem, förklarar Erik.

Lättast är det att locka kunder under sommaren och helger. En stor del av ut-



Torna Hällestads Lanthandel har fyllt tio år och drivs sedan juni 2022 av Erik Jönsson, ekonomichef, och Oliver Hjort, verksamhetschef. "Vi är nöjda med verksamheten nu, men strävar alltid vidare och högre", säger Erik. "Vi vill förvalta det som vi redan har och göra det ännu bättre – knyta ihop säcken på ett ännu bättre sätt!"

SÅ ORGANISERADES UPPSTARTEN FÖR TORNA HÄLLESTADS LANTHANDEL

- I flera decennier drev familjen Wilhelmsson lanthandeln Villes Varumarknad i Torna Hällestad. Men 2012 hade konkurrensen från stormarknader blivit för svår och Villes lade ner. Butiken låg tom och öde i ett år.
- För byborna blev det uppenbart hur mycket en lanthandel betyder. Några bybor bildade därför ett fastighetsbolag där 130 familjer blev delägare och sköt till kapital. Bolagsmötena genomfördes i byns kyrka. Den enda lokal som var stor nog. Fastighetsbolaget lyckades där efter köpa fastigheten med målet att en ny lanthandel skulle öppna igen.
- Efter att köpet gått igenom bestämde sig två bybor för att ta steget och hyra butikslokalen och bli lanthandlare. Anders Hammar, som drev Garagebageriet, och Jens Formare, med erfarenhet av att driva vandrарhem, öppnade i april 2014 byns nya lanthandel.
- 2016 anslöt sig Per-Anders Hjort, med lång erfarenhet av att leda och styra företag, som delägare i bolaget.
- 2018 anslöt sig Ola Liljeborg – med erfarenhet som krögare på restaurang Godset i Lund, kökschef på Skanörs Gästis och souschef på Grand i Lund – för att driva och utveckla restaurangen.
- Sedan juni 2022 har Oliver Hjort rollen som verksamhetschef och Erik Jönsson rollen som ekonomichef. De 130 familjerna är fortsatt delägare i fastigheten och hyr ut denna till Torna Hällestad Lanthandel AB.



LÄR KÄNNA VÅRA LANTHANDLARE

- ▶ vecklingsarbetet handlar om att satsa fullt på sommaren och sedan hitta vägar att gå runt hela året.

- Sedan ett år tillbaka driver vi konferensverksamhet. Vi lockar med att komma ut på landet, samtidigt som det inte är alltför långt från storstan. Vi sticker ut med vår lanthandel, att vi har naturen nära och är en mysig by. Det ger konferensen ytterligare värde, beskriver Erik.

”Det bästa med att driva lanthandel är att träffa så många människor”

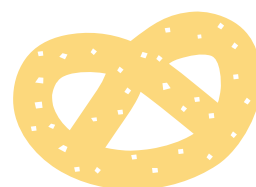
En välfylld evenemangskalender lockar också besökare. I september är det dags för Weeping Willows i listan över årets spelningar. Exempelvis författarsamtal, elbilsexpo och sportkvällar dyker också upp bland stående inslag som oktoberfest,

deltagande i Torna Hällestads kulturkväll samt julmarknad.

- Det bästa med att driva lanthandel är att träffa så många människor och se dem uppskatta det vi gör. Att vi får påverka och jobba för det större - jobba för landsbygden, betonar Erik.

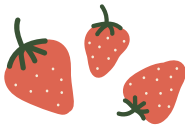
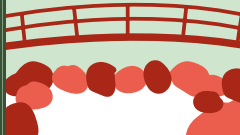
Vad det gäller samarbetet med de andra lanthandlarna i Skåne uppskattar han att utbyta idéer, men också att göra konkreta satsningar ihop som kampanjen Lant-handlarbingot.

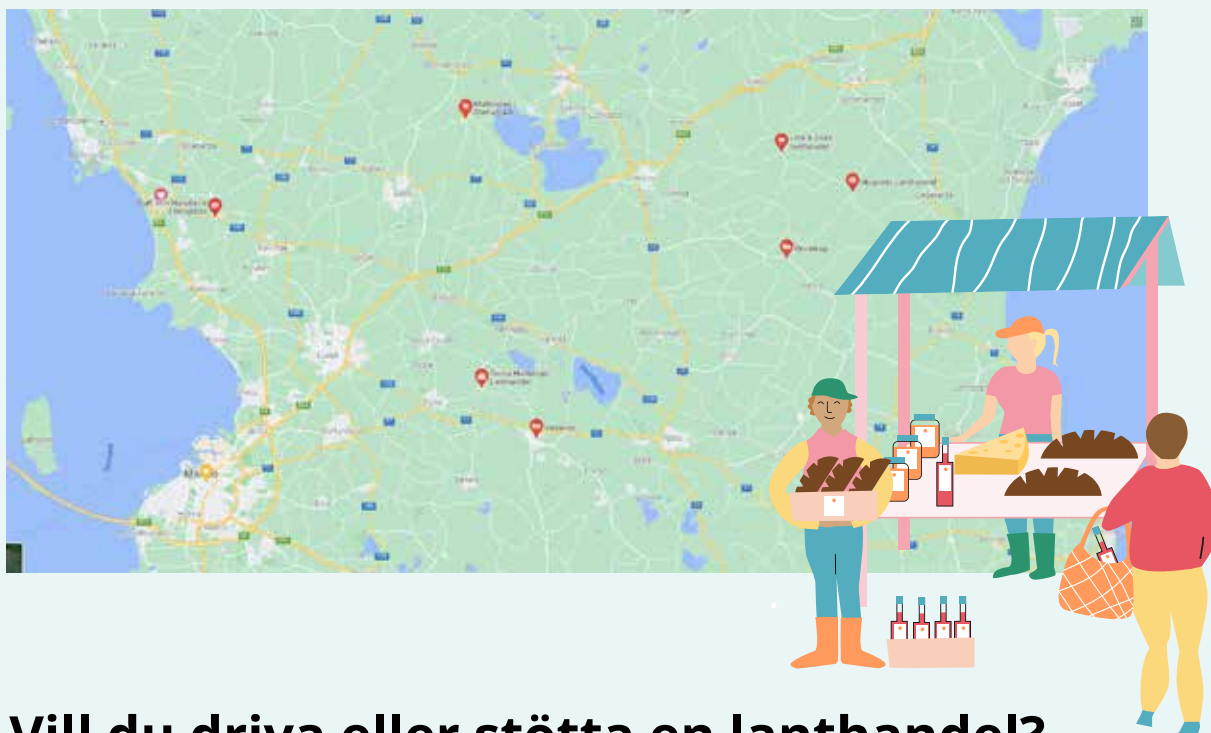
- Bingot gjorde så att nya personer hittade hit och det var många som upptäckte att det finns fler lanthandlare än den närmaste. Det blev ett resande till landsbygden istället för storstäderna när man skulle uppleva någonting, sammanfattar han.



Stötta skånsk lanthandel – vinn 500 kronor i Lanthandlarbingo!

Nu har du chansen att ha kul, kanske testa något nytt och dessutom uppleva Skåne från sin bästa sida. Och dessutom har du chansen att vinna ett presentkort till ett värde av 500 kronor på den lokala lanthandeln. Inte illa, va? Lanthandlarbingo är ett initiativ för att stötta den viktiga, lokala näringen som både fyller en stor samhällsfunktion på orten och bevarar det genuina Skåne. **Lycka till!**

Cykla mellan Huaröd och Öneköp 	Köp lokalodlade blommor från Brännestad Gård 	Plocka jordgubbar i Innestorp 	Köp ditt lördags-godis hos Roger på Nilssons livs 	Njut av en hemlagad tisdags-lunch på Huaröds lanthandel 	Ta ett dopp i Ringsjön 
Spana efter kräftor från bron i Åbjär 	Cykla i Sönnars-lövsbacken 	Besök konststrundan i Killhult 	Svalka dig med äppelmust från Östra Sönnarslöv 	Ta en selfie med någon i kassan och posta på sociala medier 	Ät en god lunch i kafé på Torna Hällestad lanthandel 
Fira Valborg bakom Svensköps-gården 	Ta en selfie med Roger framför Nilssons livs buss 	Plocka liljekonvaljer 	Införskaffa dig en flaska senap från Tollarp 	Ta en promenad i Degeberga backar 	Skäm bort dig själv med en bukett tulpaner 
Köp en kanelbulle 	Kom och klappa handlarens får vid matboden i Stehag 	Plocka ramslök i Sätaröd eller Gyaskogen 	Köp en Otto-glass 	Ta med en vän till Nilssons varubuss 	Köp med fika till stranden 
Besök körsbärs-dalen i Veberöd vid blomning 	Drick en lemonad från Solsken 	Köp färsk kyckling från Ebbatorps fågel på Lina & Evas lanthandel 	Köp lokal frukt och grönt på Öneköps lanthandel 	Vandra i Åbjärs naturreservat 	Köp lokala bönor eller lokalt kött på Öneköps Lanthandel 
Köp årets första färskpotatis hos Nilssons livs 	Upptäck naturen kring Romeleåsen 	Köp fikabröd hos Öneköps-lanthandel 	Köp en Nilssons Nolla på Nilssons-livs 	Ät en söndags-brunch på Torna Hällestad lanthandel 	Ät en grillkorv på Huaröds lanthandel 



Vill du driva eller stötta en lanthandel?

– Det är en tuff utmaning, men det går!

DRÖMMER DU OM att starta en lanthandel där du bor, eller är ni igång och vill hämta tips och inspiration från liknande initiativ? Kanske arbetar du med rådgivning eller landsbygdsutveckling och vill hålla dig uppdaterad om lanthandlarnas möjligheter och utmaningar. Då är detta en skrift för dig!

HÄR HAR VI SAMLAT:

- En sammanfattning av projektet Skånska lanthandlare (s. 2)
- Lanthandlarbingot - ett koncept som du är välkommen att låna! (s. 2-3, 27)
- Tips till dig som vill driva lanthandel (s. 4-7)
- Röster och erfarenheter från sju platser i Skåne, där lanthandeln både ger service och fungerar som en mötesplats (s. 8-26)

**Vill du ha ytterligare stöd är du alltid välkommen att kontakta
Coompanion för kostnadsfri rådgivning.**

www.coompanion.se