



# Butikken som sosial arena

Erfaringer fra et prosjekt i Nordland og Trøndelag

Merkur-programmet  
2014

# Hva var målsettingen?

- Styrke lokalbutikkens funksjon, utover salg av dagligvarer
- Skape nye og utradisjonelle tilleggstjenester som kan gi butikkene bedre økonomi og gi folk bedre tjenester.
- Utvikle butikkens posisjon i bygda som samlingssted og sosial arena



# Bakgrunn for prosjektet

- I mange bygder øker andelen av eldre.
- De fleste ønsker å bo hjemme så lenge som mulig. Alternativet er ofte institusjon i kommunesenteret.
- Kommunen sparer store beløp om de eldre kan bo hjemme lenger.
- **Kan lokalbutikken spille en rolle når det gjelder livskvalitet og helse?**



# Fokus på folkehelse

- Sosiale møteplasser er viktig for den psykiske helsa
- Butikken er bygdas viktigste møteplass



Tilhørighet: Per Fugelli og butikkeier Marit Swensen hevder at en god nærbutikk er viktig både for legeme – og sjel.

FOTO: PER KJETIL JØRGENSEN

## Helsekost for sjelen

Nærbutikken til Marit Swensen på Bolga i Nordland har det meste, men kan i tillegg by kundene noe som ikke er til salg. Hyggelig atmosfære og god trivsel.

**BOLGA.**– Du vet at når kundene er ferdig å handle, men likevel kommer innom for å slå av en prat med både meg og andre som er i butikken, er det et godt tegn på god trivsel og at folk ønsker kontakt, sier Swensen.

Hun er opprinnelig lærer, men bestemte seg for noen år siden å overta den allsidige landhandelen på Bolga. Det har den driftige kjøpmannen ikke angret på. Nylig deltok hun på et seminar på Værnes i regi av Merkur-programmet. Det satte søkelyset på hvor viktig det er for det enkelte lokalsamfunn å ha en butikk i bygda.

### Gir trivsel

– Jeg kan skrive under på at vår butikk, og sikkert mange andre

tilsvarende butikker i distriktene er svært avgjørende både for bo-setting og trivsel, sier Swensen.

Hun får full støtte av professor i sosialmedisin, Per Fugelli, som var en av hovedforedragsholderne på konferansen om butikken som sosial arena.

### Helsekost for sjelen

Ifølge kommunikasjonsrådgiver i Merkur-programmet, Per Kjetil

### STYRKER HELSA

«Nærbutikken er helsekost for sjelen»

PER FUGELLI  
SOSIALMEDISINER

Jørgensen er det liten tvil om at mange oppfatter nærbutikkene som den rene helsekost for sjelen. Han viser til at professor Fugelli i sitt foredrag nettopp tok tak i denne virkeligheten.

Her la sosialmedisineren stor vekt på at de små butikkene er viktig for folkehelsa fordi de ikke bare selger nødvendige varer og tjenester, men også kan by kundene og lokalbefolkningen på nærhet og trygghet. Ja, nærbutikken er som helsekost for sjelen, framholder professoren. Norges mest kjente sosialmedisiner mener det er viktig å se på helse i et større perspektiv.

### Et vennlig blikk

Fugelli fastslår at nærbutikken er



viktig for den psykososiale helsa til folk flest enten de bor på bygda eller i en stor by.

I sitt foredrag trakk han fram et eksempel fra Majorstuen i Oslo der en ensom mann daglig tok turen til sin nærbutikk for å få et vennlig smil fra jenta som satt i kassa. Denne blikkontakten fungerte som medisin for mannen.

WERNER WILH. DALLAWARA  
werner.dallawara@nationen.no



# Samarbeid med kommunene

- Tett kontakt med ordfører, rådmann eller næringssjef i alle kommunene
- Kommunen skal kunne betale for kommunale tjenester som butikken utfører
- Folkemøte med deltakelse fra kommunen og invitasjon til både fastboende og hyttefolk
- Felles idedugnad for utvikling av butikken som bygdas møteplass



# Viktig å engasjere bygda

- Folkemøtene skapte engasjement, forventning og eierforhold til prosjektet
- Stor dugnadsinnsats og nye samarbeidsformer
- Lag, foreninger og lokalpolitikere engasjerte seg sterkere for butikken
- Disse er også blitt mer bevisst på butikkens betydning for distrikt og kommune.





# Nasjonalt prøveprosjekt

- 14 butikker i 13 kommuner deltok
- Namdalen/Trøndelag og Helgeland/Nordland
- Ledet av Merkur-konsulent Line Tellemann



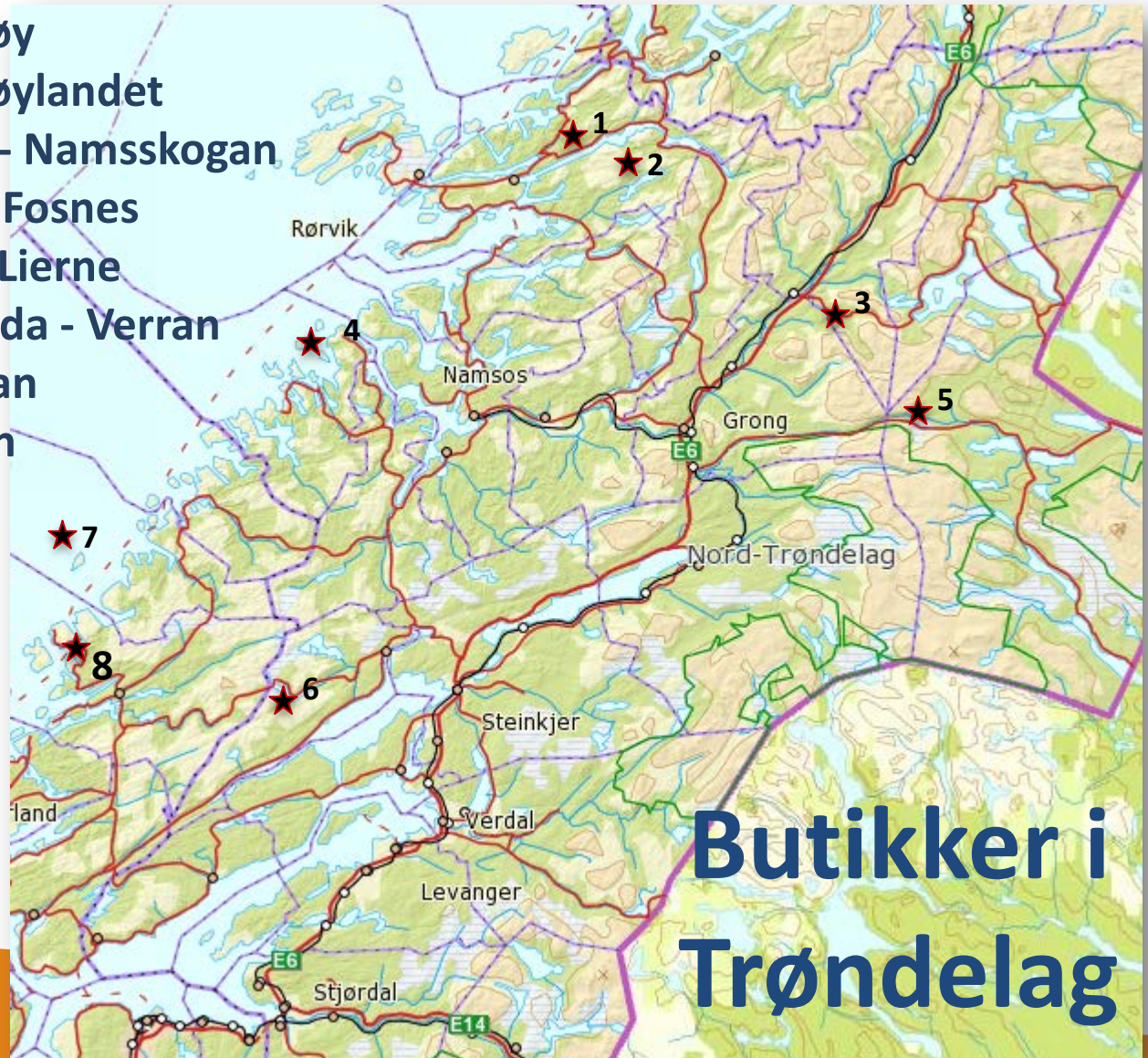
# Butikker i Nordland

- 1 Tor A. Swensen eftf - Meløy
- 2 Vika Handel - Nesna
- 3 Løkta Handel - Dønna
- 4 Drevvatn Nærbutikk - Vefsen
- 5 Brasøy Handel - Herøy
- 6 Fiplingdal Landhandel - Grane





- 1 Joker Foldereid - Nærøy
- 2 Coop Kongsmoen - Høylandet
- 3 Skorovas samvirkelag - Namsskogan
- 4 Seierstad Dagligvare - Fosnes
- 5 Matkroken Kvelibua - Lierne
- 6 Matkroken Verrastranda - Verran
- 7 E. Hopstads Enke - Roan
- 8 Joker Hongsund - Roan



**Butikker i  
Trøndelag**



# Hva kom ut av prosjektet?

- Bygdene har fått nye aktivitets-tilbud
- Butikker som har utviklet møteplass-funksjoner og nye tilleggstjenester, erfarer at det lønner seg å satse
- Større omsetning og mindre handels-lekkasje
- Bygdefolk har fått større engasjement for butikken



# Rapport med mange tips

- Les rapporten på Merkurs nettside
- [www.merkur-programmet.no](http://www.merkur-programmet.no)



## Butikken som sosial arena

Rapport fra et pilotprosjekt i Nordland og Trøndelag  
for utvikling av nærbutikken som bygdas møteplass

Merkur-programmet  
August 2014





# Her er noen eksempler



# Løkta, Dønna

- Utdannet kokk
- Har etablert kafé/pub
- Godkjent kjøkken for matproduksjon



Halvard Mikalsen





# Løkta - 2

- Lager mat til både kafe og butikk
- Baker brød og kaker, inkl. catering
- Arrangerer pub- og quiz-kvelder
- Har også etablert nytt drivstoffanlegg
- Store investeringer – økende handel
- Omsetning: 4,3 mill i 2012  
4,8 mill i 2014 inkl. drivstoff



# Bolga, Meløy

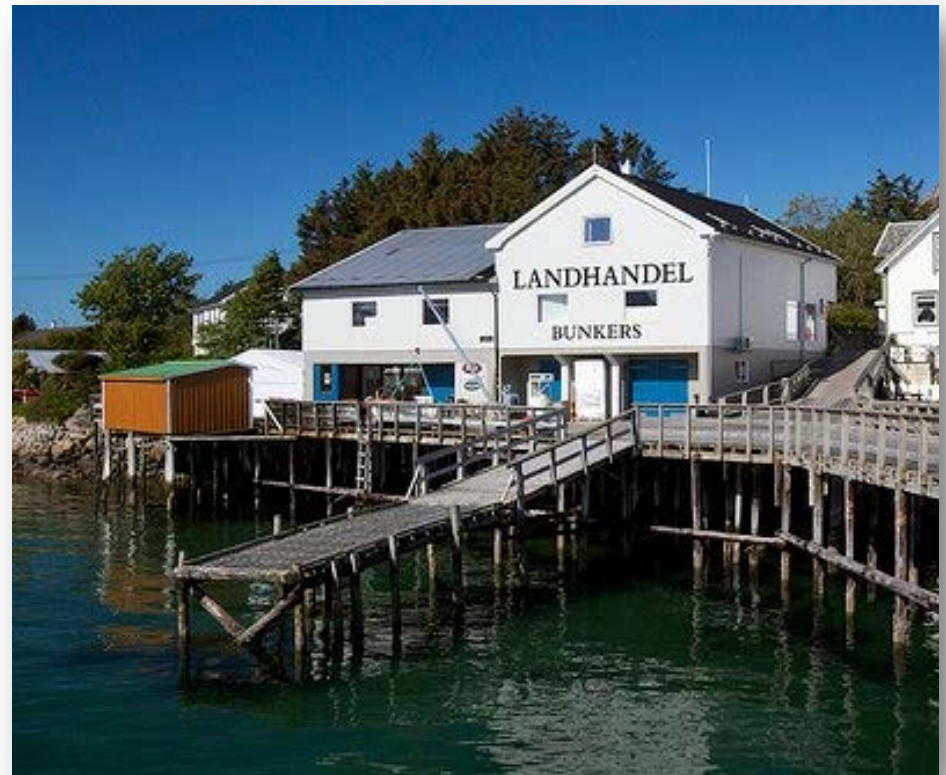


- Traktorgarasje ble treningsrom med flatskjerm



# Bolga - 2

- Lørdagskafe
- Kurs i kajakk-padling
- Sommer-konsert i samarbeid med kommunen



# Drevvatn, Vefsn

- Større kaffikrok med minikjøkken
- Flatskjerm, Ipad og trådløst nett
- Bålpanne for grill
- Sommer-paviljong



# Drevvatn - 2

- Fikk etablert «Kaffi-krokens Venner»
- Sjakk og andre aktiviteter på kveldstid
- Elektronisk dart
- Butikken er utg.punkt for trening og turer





# Brasøy, Herøy

- Kaffikrok ble kafé med kjøkken/pub
- Faste dager for middag og pub
- Utleie av lokale
- Omsetning:
  - 2012: 3,2 mill kr
  - 2014: 3,8 mill.kr



# Brasøy -2

- Uteservering
- Inkluderer hyttefolk og turister
- Treningsstudio i to brakker i samarbeid med ungdomslaget



# Kongsmoen, Høylandet

- Tilbygg med kjøkken-krok
- Egen inngang
- Utleie til møter
- «Kaffikrokens venner»
- Facebook-side



# Kongsmoen - 2



- Asfaltet og rustet opp uteområdet
- Butikken har blitt bygdas samlingsplass
- Omsetning: 2012: 2,5 mill. 2014: 2,8 mill.





# Hongsand, Roan

- Enkelt kafe-tilbud
- Samarbeid med ny campingplass
- Flytekai for båtturister





# Hongsand - 2

- Strikkeklubb hver uke
- Solgte garn for 100.000 kr
- Dagligvare økte med 200.000 kr i 2013



# Foldereid, Nerøy

- Nytt kafé-bygg ved butikken
- Middags-tilbud
- Kjerring-treff
- Quiz-kvelder
- Samarbeid med lag og foreninger



# Foldereid - 2

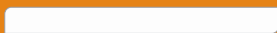


- Rasteplass fungerer som stopp-punkt
- Krambua Kafé har gitt god ekstra-inntekt
- Omsetning: 2012: 8,2 mill. 2014: 9,1 mill



# Eksempel på andre tiltak

- Flatskjerm, lesebrett og gratis trådløst nett
- Elektronisk dartspill
- Kaffimaskin med variert meny
- Utleie av møtelokale til små arrangement
- Helårs skjenkebevilling
- Lagerkafé på lørdager
- Kulturinnslag med lokale ungdommer lørdag



# Sesong-baserte tiltak

- Bålkaffi utenfor butikken 1 g. pr. mnd.
- Sommer-marked/aktiviteter utendørs i samarbeid med lag og foreninger
- Påske: grilling, rebusløp for barn
- Advent: gløgg, julelotteri, jule-verksted, julegran-tenning
- Valgkamp: invitere politikere til butikken





# Enda flere tiltak

- Hyttefolk kan bestille varer via e-post
- Bok i butikk: Egen bytte-bokhylle
- Klatrestativ, huske og hoppeslott
- Salg av reklameplass for lokale bedrifter
- Lage kalender med bilder fra lokalmiljøet
- Starte turistinformasjon



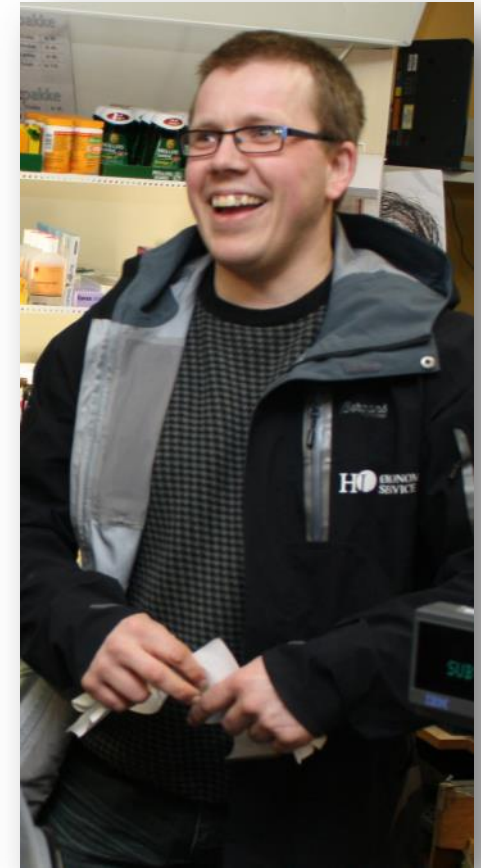
# ... og enda flere tiltak

- Handlebuss som henter hjemmeboende eldre
- Temadager med info fra kommunale etater
- Faste besøk av fotterapeut
- Samling for utflyttere/hyttefolk
- Etablere Facebook-side for bygda/butikken
- Internasjonal matkveld med innvandrere



# Kjøpmannen fikk ny glød

- Kjøpmannens rolle har blitt synliggjort for bygda
- Større respekt og forståelse både i kommunen og i lokalsamfunnet
- Har blitt mer stolt av jobben
- Positive tilbakemeldinger gir inspirasjon



# Sterk vekst i omsetningen

Økonomisk resultat av prosjektet		2012 - 2014
		Totalt i %
Tor A Swensen eeff.	Meløy	2,33 %
Løkta kolonial AS	Dønna	11,63 %
Vika Handel SA	Nesna	- 0,92 %
Brasøy Handel SA	Herøy	21,83 %
Drevvatn Nærbutikk SA	Vefsn	10,74 %
Fiplingdal Landhandel SA	Grane	10,64 %
Joker Foldereid	Nærøy	10,78 %
Skorovas S-lag AS	Namsskogan	13,24 %
Matkroken Kvelibua	Lierne	41,09 %
Seierstad Dagligvare AS	Fosnes	3,60 %
Coop Kongsmoen	Høylandet	10,20 %
Matkroken Verrastranda	Verran	4,97%
E. Hopstads enke AS	Roan	20,07 %
Joker Hongsand AS	Roan	14,60 %





# Hva kan du gjøre?

- Fungerer butikken som bygdas møteplass?
- Kan du utvide kaffikroken?
- Hvilke behov har lokalsamfunnet?
  
- Samarbeid med andre krefter i bygda
- Viktig med forankring i kommunen



# Ta bygda med på diskusjon



- Inviter til folkemøte - ikke glem hyttefolket!
- La bygda få være med på dugnad
- Dette skaper et eier-forhold til butikken



# Bruk Merkur-programmet

- Få gode ideer ved å lese rapporten fra prosjektet i Trøndelag/Nordland
- Diskuter muligheter med Merkur-konsulentene
- Søk om støtte til investeringene



# Lykke til med butikken som sosial arena

