



Kommunen og nærbutikken

INNHALD

s. 3 Utan butikken stoppar bygda

s. 4 Butikken er hjartet i bygda

- s. 6 Bygdas viktigste møteplass
- s. 8 Selvbetjent butikk åpen hele døgnet
- s. 10 Lengre åpningstid har reddet butikken
- s. 12 Får bedre kvardag med handlebussen

s. 14 Kommunal service på nærbutikken

- s. 16 Kommunal serviceavtale med fem øybutikker
- s. 18 Service skal gi vekst i glesbygden

s. 20 Bygdeutvikling med butikken i sentrum

- s. 21 Snuoperasjon for bygda og butikken
- s. 24 Kjøpmann og bygdeutvikler
- s. 25 Her har kommunen bygd ny butikk

s. 27 Den moderne landsbyen

- s. 28 Bygger helt nytt kommunesenter
- s. 29 Butikk og eldreboliger

s. 31 Innbyggerinvolvering gir god samfunnsutvikling

- s. 32 Selvbetjent ungdomsklubb i butikken
- s. 34 Turistinfo og lokalt vertskap
- s. 36 Ordføreren har kontordag på butikken
- s. 38 Innbyggerpunkt på nærbutikken

s. 40 Innvandrere bidrar til vekst og utvikling i små lokalsamfunn

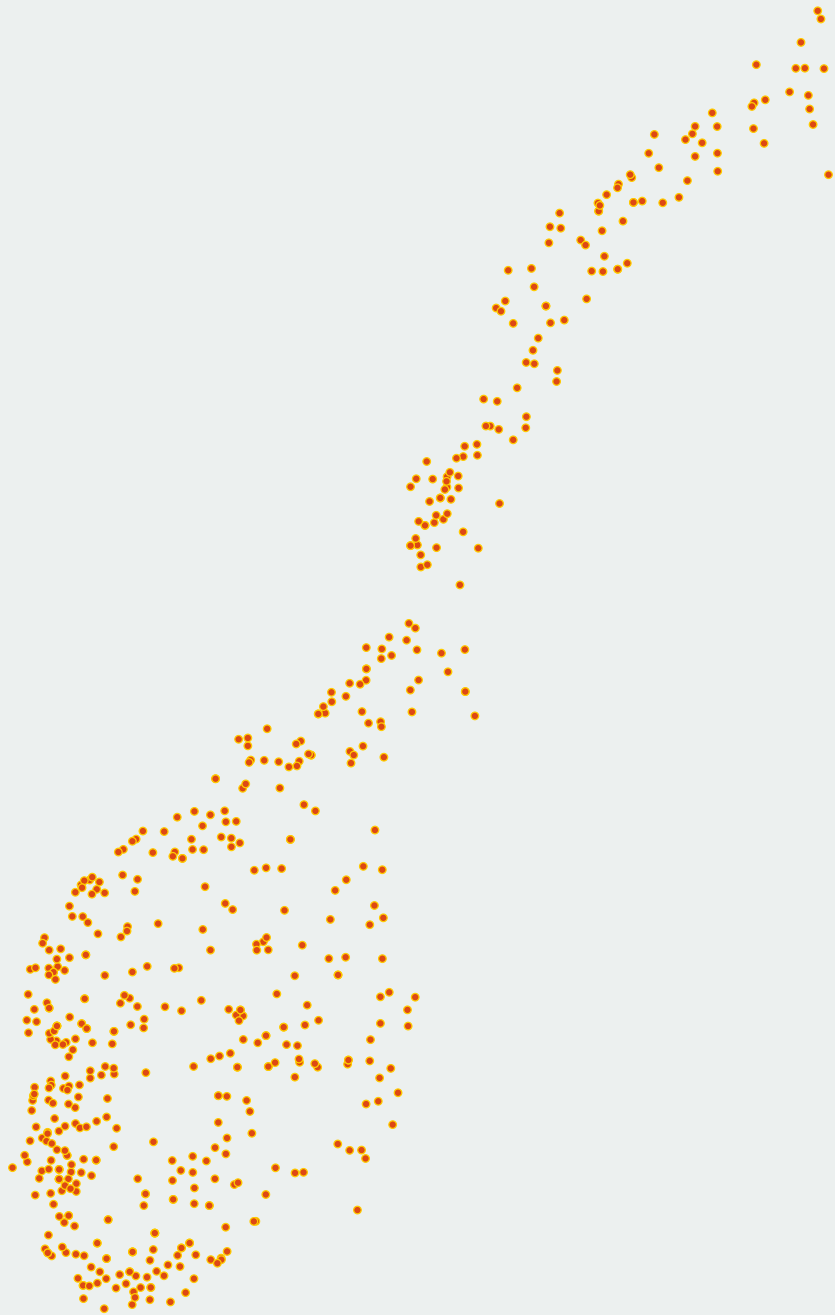
- s. 42 Språkpraksis en del av serviceavtalen med kommunen

s. 45 Samfunnsutvikling gjennom offentlige innkjøp

- s. 46 Suldal kommune handler på nærbutikkane
- s. 47 Legger til rette for lokale bedrifter

s. 48 Lokal handel er berekraftig

s. 51 Dette er Merkur-programmet



Over 580 butikkar er med i Merkur-programmet sitt nettverk.



Utan butikken stoppar bygda

Kva er det som gjer bygda levande og berekraftig? Så lenge det er liv i butikken er eit viktig basistilbod på plass – og utviklingsmoglegheitene mange.

Stadig fleire kommunar ser nytten av å ta i bruk lokalbutikken som ein forlenging arm for både tenestetilbodet og den lokale samfunnsutviklinga.

Etter Merkur-programmet blei ein del av Distriktssenteret i 2019 har også arbeidet der i endå større grad handla om den gjensidige nytten mellom kommunen og nærbutikken.

Dette temaheftet tek for seg samhandlinga mellom kommune, nærbutikk og lokalsamfunn. Det kom ut i 2020 og i denne reviderte utgåva frå 2022 er eksempel og faktaopplysningar oppdaterte. Heftet fortel om handlingsrommet kommunen har til å tilby tenester gjennom butikken og handle lokalt – og med det styrke både lokalsamfunnet og butikken. I tillegg fortel vi om kva butikkar og kommunar har lært av å få delvis sjølvbetente butikkar med fleksibel opningstid. Du kan og lese om korleis butikken er ein viktig del av eit berekraftig lokalsamfunn der folk trivst og vil bli verande.

Den gamle landhandelen har kome i ny utgåve som den multifunksjonelle nærbutikken. Ein ting er at butikken er

den einaste vi har å handle på. Ofte er den også postkontor, medisinsal, kafé og bensinstasjon. Nokre stader er den bibliotekfilial eller kommunalt servicepunkt. I tillegg fungerer den gjerne som turistinformasjon og held eit auge med bygdefolk som treng litt ekstra hjelp i kvardagen. Nokre av butikken sine funksjonar får den betalt for, andre gjer den berre fordi det fell naturleg for kjøpmannen. Ekstraservice? Det er nærbutikken!

Ei grend med butikk har eit naturleg samlingspunkt. Dette er noko kommunen med fordel kan utnytte. Dei siste åra har fleire kommunar formalisert samarbeidet med nærbutikkane. Slik sikrar dei betre og meir tilgjengelege tenester både til fastbuande og tilreisande. Dei sikrar og butikken eit ekstra bein å stå på. I retur får kommunen ein butikk som kan evne å ta meir aktivt del i den lokale samfunnsutviklinga. Ei utvikling som er meir berekraftig med butikken på laget.

At det er ein butikk i bygda, og at denne har eit breitt tilbod, kan forsterke anna næringsutvikling. Blir tilbodet utvida,

blir heile lokalsamfunnet meir attraktivt for både fastbuande, tilreisande og næringslivet. I tillegg er butikken viktig som arbeidsplass. Den også kan bidra til at varetilgangen til kommunale institusjonar som skular, barnehagar og omsorgssenter har stabil og fleksibel tilgang på varer.

Kommunen har stor nytte av å arbeide for å ta vare på nærbutikken. Kommunen har stort handlingsrom til å handle lokalt. Resultatet kan bli positivt både for kommuneøkonomien, bygda og miljøet.



Marit L. Mellingen,
direktør i Distriktssenteret

Butikken er hjartet i bygda

Nærbutikken er ein nøkkelinstitusjon i mange små lokalsamfunn. Butikken er ikkje berre bygdas einaste formidlar av varer og tenester. Den er også ein viktig møteplass og eit nav i lokalsamfunnet. Kommunen kan bidra til å sikre nærbutikken og samtidig betre eigne tenester.

Mange distriktsbutikker har klare utfordringar når det gjeld vidare drift. Butikkane ligg i område der befolkninga er aldrande og innbyggjarane blir færre samtidig som mobiliteten aukar blant dei yngste og mest kjøpesterke.

Utviklingsorienterte bygdebutikker kan møte denne utfordringa med å modernisere butikken slik at den blir meir attraktiv for lokalsamfunnet. Like viktig kan det vere å satse på tilleggs-tenester som gir butikken fleire bein å stå på, samtidig som både fastbuande og tilreisande får eit betre tilbod.

Kommunale tenester i butikk kan gi nærare og betre tenester til innbyggjarane. Kommunale avtalar vil også kunne vere med på å styrke butikken.

Medan store daglegvarebutikker i byar og kommunesenter berre tilbyr daglegvarer, er den moderne nærbutikken i stor grad bygdas servicesenter. Den gamle landhandelen har kome i ny utgåve som den multifunksjonelle nærbutikken.

Handelslekkasje kan vere ei stor utfordring for den moderne landhandelen. Å utvikle stadtilhøyrsla og ei «vi-kjenste» i bygda gir grunnlag for oppslutnad om butikken. Eigarskap til butikken, anten i form av folkeaksjeselskap eller som ei forståing av at butikken og bygda er ein del av fellesskapen, kan vere avgjerande for at butikken overlever.

Nærbutikk gjer eit lokalsamfunn meir attraktivt både for fastbuande, besø-

kande og bedrifter. Kommunar som ønskjer å satse på deltidsinnbyggjarar, bør sjå på butikken som viktig infrastruktur. Nærbutikk er avgjerande for at folk skal bu og trivast på bygda. Utan tilgang på ein nærliggande daglegvarebutikk med god kvalitet, er det vanskeleg å få ny busetting i Distrikts-Norge.

Nærbutikken har særleg stor betydning i dei aller minste lokalsamfunna, der det er få eller ingen andre felles institusjonar. Når skulen og barnehagen er nedlagt, framstår butikken som siste skanse i lokalsamfunnet. Butikken er heilt avgjerande for å sikre innbyggjarane tilgang på grunnleggande tenester.



Nærbutikken sikrer grunnleggende service

Nærbutikken har viktige fellesfunksjoner i mange lokalsamfunn. Butikken tilbyr ofte tjenester i tillegg til salg av dagligvarer, slik som postkontor, pakkeutlevering, bank, apotek, drivstoff, tipping, båt ekspedisjon mm. Noen har også etablert kafétilbud og pub, og stadig flere kan tilby servering av varm mat.

Flere kommuner samarbeider med nærbutikker om for eksempel informasjon fra kommunen, turistinformasjon, elevskyss, utlån av bøker, miljøstasjon for mottak av avfall, språktrening for innvandrere og samarbeid med hjemmetjeneste. Arbeid på butikken kan også fungere godt for integrering av innvandrere i arbeidsmarked og lokalsamfunn.

I distriktskommuner med mange eldre spiller butikken en viktig rolle som sosial møteplass. Noen distriktsbutikker har transport- og bringetjenester for eldre uten bil og førerkort.

Butikken gir også viktige arbeidsplasser i lokalsamfunnet. Butikken er ofte et nav i lokalsamfunnet, og kan være utgangspunkt for etablering av nye arbeidsplasser, særlig knyttet til reiseliv og turisme. Mange butikker spiller en aktiv rolle ved at den som driver butikken setter i gang ny næringsvirksomhet for å styrke inntektsgrunnlaget.

Butikktilbudet kan også gjøre bygda mer attraktiv for etablering av nye bedrifter. Butikktilbud kan være en forutsetning for salg av hyttetomter og satsing på reiseliv. Regjeringen legger til rette for at Merkur kan utvikle samarbeid mellom kommunene og butikkene, slik at servicetilbudet blir forbedret. Flere distriktskommuner etablerer serviceavtaler med lokale butikker, der butikken blir kommunens forlengede arm i lokalsamfunnet. Samarbeidet bidrar til at kommunen når ut til sine innbyggere med informasjon og tjenester, og gir den multifunksjonelle butikken et større inntektsgrunnlag.

*Stortingsmelding 5 (2019-20):
«Levende lokalsamfunn for fremtiden»*

Bygdas viktigste møteplass

Nærbutikken har blitt den mest brukte møteplassen for bygdefolket i Kvammen. Butikken inviterer til seniortreff kvar onsdag og laurdagskafé for unge og gamle, i samarbeid med lokale lag og organisasjonar. Ein gong i månaden er det middagsservering.

I den vesle bygda Kvammen i Askvoll har butikken blitt limet i bygda. Her møtest små og store både til handel og til felles aktivitetar.

Vegg i vegg med den moderne butikken er det bygt opp eit fleksibelt forsamlingshus med storkjøkken. Kjøpmann Renate Berg er utdanna kokk og kan sjølv ta ansvar for serveringa.

Utanfor butikken er det leikeplass og fotballbane, i tillegg til drivstoffanlegg, Allaktivitetsbygget som kafélokalet er ein del av, inneheld også treningsstudio og lokale for fotterapi.

Bygda eig butikken og aktivitetsbygget gjennom etablering av eit folkeaksjeselskap. Stor dugnadsinnsats har vore ein føresetnad for å få på plass eit breitt servicetilbod.

Populært seniortreff

Kvar onsdag inviterer butikken til seniortreff, i samarbeid med frivillige lag og organisasjonar. Her får dei eldre treffe kvarandre og handle daglegvarer. Pensjonistar som har vanskeleg for å kome seg til butikken på eiga hand, blir henta med drosje. Transporten blir

sponsa av fylkeskommunen gjennom ordninga med serviceskyss.

No har eldrekaféen blitt så populær at pensjonistar frå kommunesenteret også tar turen til Kvammen.

Samarbeid med frivillige

Laurdag er den mest sosiale dagen på Joker-butikken. Då er det laurdagskafé for både små og store. Lokale lag og organisasjonar skiftar om å ha ansvar for opplegget og får inntekt på sal av mat og kaffi. Ofte blir det lagt opp til praktiske aktivitetar, som for eksempel førstehjelpskurs.

Laurdagskafeen vart etablert for å demme opp for handelslekkasjen mot regionsenteret Førde i nabokommunen.

Nokre dagar i månaden er det tilbod om middagsservering. «Har du lyst å sleppe å lage middag?», spør butikken og ber interesserte om å melde seg på.

Kafélokalet blir også brukt som pub og arena for julemesse. Lokalet blir leigd ut til konfirmasjonar og andre selskap. I påska blir Førdefjorddagen markert i samarbeid med Førdefjorden Vel.

Kommunal service

Kvammen Handel har godt samarbeid med Askvoll kommune og er kommunalt servicepunkt. Butikken leverer daglegvarer til skule og barnehage og pakkar varer for eldre som får leveransar gjennom heimetenesta.

Etter at serviceavtalen med kommunen kom på plass, har Joker-butikken har fått status som turistinformasjon og har fått opp ein stor infoskjerm der kommunen kan legge ut meldingar. Butikken har også starta utlån av bøker, i samarbeid med det kommunale biblioteket. Butikken tilbyr elles gratis internett, pc-utlån og hjelp til ulike praktiske gjeremål.

Serviceavtalen gir kommunen ein fin sjanse til å kome nærare innbyggjarane. Det er viktig at folk opplever tenestene våre som nære og mogleg å få tak i.

Ole André Klausen, ordførar i Askvoll

KVAMMEN I ASKVOLL



2950 innbyggjarar i Askvoll kommune 30.6.2022
6 Merkur-butikkar
400 innbyggjarar i Kvammen



Bygd ved Førdefjorden med skule, barnehage og kapell
34 km avstand til kommunesenteret Askvoll
31 km avstand til regionsenteret Førde

GODE GREP



Kvammen Handel trekkjer sjølv fram seks suksesskriterium for ein distriktsbutikk:

- Trivelege lokale og personar som byr på seg sjølve
- Godt samarbeid med lokale frivillige organisasjonar
- Godt samarbeid med kommunen
- Rådgjeving og støtte frå Merkur-programmet
- Folk som «tar eit tak»
- Lojale kundar

Dette betyr nærbutikken

- Folk i bygda kan handle daglegvarer lokalt
- Tilbod om posttenester
- Eldre kan bu lenger heime
- Sosiale møteplassar på tvers av aldersgrenser
- Trivsel
- Tilflytting



Selvbetjent butikk - åpen hele døgnet

Ny teknologi gjør det mulig for kundene å handle på nærbutikken hele døgnet. Mange distriktsbutikker investerer nå i avansert utstyr for adgangskontroll og selvskanning, slik at butikken er tilgjengelig for kundene også når kjøpmannen har gått hjem for dagen.

Konseptet med delvis selvbetjente og døgnapne butikker har skapt optimisme hos bygdebutikker som tidligere har slitt med stor handelslekkasje og dårlig økonomi.

Erfaringene viser at langt flere kunder handler på butikken, når butikken utvider åpningstidene. Butikkene som deltok i Merkur-programmets pilot-prosjekt med selvbetjente butikker, fikk en omsetningsvekst på over 30 prosent – og større lønnsomhet.

Fornøyde kunder

Kundene er begeistret over utvidede åpningstider. De opplever det som enkelt og trygt å handle i en butikk med selvbetjente kasser, og anbefaler gjerne butikken til andre. Eldre kunder har tatt godt imot nye og digitale løsninger.

Digitaliseringen har både gitt et bedre

tilbud til kundene, gjort hverdagen for kjøpmannen bedre – og sikret butikktilbudet i bygder der butikken stod i fare for å forsvinne på grunn av liten omsetning og dårlig lønnsomhet.

Merkur-programmet gir økonomisk støtte til butikker som ønsker å satse på selvbetjening og døgnapen drift.

Avansert teknologi

De selvbetjente butikkene har et system for adgangskontroll der kunden identifiserer seg ved hjelp av bankkort eller en app på mobiltelefonen. Videokamera følger med på hva du gjør i butikklokalet. Når du har betalt for varene, får du åpnet døren ved å holde kvitteringen mot en strekkodeleser. Dersom kunden får problemer med skanning eller andre ting, kan han kommunisere med kjøpmannen via høyttaler og et kamera ved kassen. Kjøpmannen kan også fjerne styre kassen

via nettet, dersom det skulle være behov for det.

Kunder som ønsker å kjøpe såkalt aldersbestemte varer som øl og sigaretter, må først registrere seg med fingeravtrykk. Når de så kommer til kassen og skal betale, må de legge fingeren på fingeravtrykklleseren for å bli godkjent.

Har tilsatt flere

Ingen av butikkene har sagt opp tilsatte etter å ha gått over til delvis selvbetjening. Noen butikker har tvert imot tilsatt flere medarbeidere på grunn økt omsetning.

Kjøpmannen er fortsatt til stede i butikk-lokalet i den tradisjonelle åpningstiden. Men de får frigjort tid til andre oppgaver, når de ikke lenger trenger å sitte i kassen.



Foto: Privat



Hegna landhandel i Telemark ble Norges første høyteknologiske dagligvarebutikk.

Data-gründer Hans Olav Bakås fikk idéen om å etablere en moderne, selvbetjent og døgnåpen landhandel ved å kombinere flere eksisterende teknologiske løsninger og sette dem sammen på en helt ny måte.

Butikken i Seljord ble etablert i 2018, med investeringsstøtte fra Merkur-programmet. Konseptet med selvbetjent og døgnåpen drift ble så vellykket at styret for Merkur-programmet satte i gang med et nasjonalt pilotprosjekt for å prøve ut teknologien i åtte forskjellige distriktsbutikker i tre ulike kjeder.

Pilotprosjektet i 2020-21 viste at lenger åpningstider gav butikkene flere kunder, større omsetning og bedre lønnsomhet.

Distriktsbutikker over hele landet står nå nærmest i kø for å investere i teknologi som gjør det mulig å tilby døgnåpen drift.

Merkur-programmet gir økonomisk støtte til investeringer i teknologi til butikker med lav omsetning og lang avstand til neste butikk-tilbud.



Lengre åpningstid har reddet butikken

Døgnåpen drift har sikret butikktilbudet i Tufsingdalen. Omsetningen har økt så mye at kjøpmann Stian Slemdal har måttet tilsette flere medarbeidere.

Nærbutikken i Tufsingdalen i Os i Østerdalen har hatt travle dager etter at den høsten 2020 ble en døgnåpen dagligvarebutikk. Første året økte omsetningen med nesten 40 prosent.

Butikken er betjent på vanlig måte fra klokken 10 til 17. Resten av døgnet kan kundene bruke kortet sitt og handle når det passer dem.

For nærbutikken i Tufsingdalen var utvidet åpningstid det som skulle bidra til at butikken overlever.

Store fordeler

Tidligere var det vanskelig for de 100 innbyggerne og de 300 hytteeierne å rekke matbutikken før den

stengte. Mange av hytteeierne har en lang kjøretur før de er i Tufsingdalen og underveis passerer de flere lavpris-butikker med lang åpningstid.

Både fastboende, gjennomreisende og hyttekunder har tatt imot tilbudet om handel døgnet rundt med åpne armer.

– Det er store fordeler med å ha åpent døgnet rundt. Om noen har glemt rømmeboksen til lørdag kveld, drar de innom og kjøper den, pluss at de tar gjerne med seg to sjokoladeplater og en potetgullpose. Det skaper mersalg, sier Stian Slemdal.

Mer fritid

Å være kjøpmann på en liten bygdebutikk er både en jobb og en livsstil. Stian

Slemdal har måtte jobbe mange timer både før og etter vanlig åpningstid for å få butikken til å gå rundt.

Døgnåpen drift har gitt kjøpmannen litt mer fritid. Men når butikken selger mer varer, så må det fylles i hyller, bakes brød og boller og noen må ha bakvakt som kundene kan ringe på kvelden og natta hvis de trenger hjelp. Derfor har han måttet ansette flere medarbeidere.

Butikken i Tufsingdalen har ikke opplevd noe særlig svin, sjøl om kunden kan handle når ingen andre er der.

– Du skal være ganske kald hvis du stjeler i en butikk med over 20 overvåkingskameraer, sier Stian Slemdal.



1 862 innbyggere i Os kommune 30.6.2022
2 Merkur-butikker



Viktig for kommunen

Tufsingdalen var uten nærbutikk i tre år, etter at den gamle butikken brant ned. Engasjerte bygdefolk og hyttefolk etablerte da et eiendomsselskap for å få på plass en ny butikk. Os kommune gav en hjelpende hånd i form av tilskudd fra næringsfondet.

Kommunen stilte også opp med økonomisk støtte da butikken ønsket å satse på utvidede åpningstider ved hjelp av ny teknologi. I tillegg var kommunen positiv til søknaden om salgsløyve for alkohol.

– Butikken er en viktig del av lokalsamfunnet. Vi ønsker å legge til rette for butikkdrifta ved å gi gode rammevilkår, sier varaordfører Per Ousten.

Merkur-programmet har gitt store økonomiske tilskudd til Nærbutikken Tufsingdal, både til opprusting av butikken og til teknologi for selvbetjening og døgnåpen drift.

– Det hadde ikke vært butikk i Tufsingdalen i dag, om det ikke hadde vært for støtten fra Merkur, sier Bjørn Inge Bakken, styreleder i eiendomsselskapet.

HANDLETUR: Ruth Vølstad (fremst) og Berit Bjelland på handletur til Joker Vikebygd.



Får betre kvardag med handlebussen

Eldre i Vindafjord får kommunal skysst til nærbutikken kvar fredag. Kommunen ser tilbodet som eit helseførebyggande tiltak.

Tilbodet om handlebuss kom i stand gjennom det kommunale prosjektet «Vakre Vindafjord», etter innspel frå Joker Vikebygd. Seinare kom også Matkroken Imsland på Kvaløyna med. Kommunen har hatt nær kontakt med Merkur-programmet i arbeidet med å utvikle skysstilbodet.

Det nye busstilbodet har blitt godt motteke av dei eldre. Kommunal-sjef Anne Sofie Sandvik i Vindafjord kommune oppsummerer tiltaket som ein suksess. Bussen som transporterer eldre til Vikebygd, har hatt 8-15 passasjerar kvar gong. Bussen som transporterer kundar til Kvaløyna har hatt 5-7 passasjerar kvar veke.

Når dei eldre kjem til butikken, blir det lagt opp til at dei både får handle daglegvarer og får tid til ein prat over ein kaffikopp. Sjøføren køyrer heim til kvar enkelt og hjelper gjerne til med å få varene heilt inn på kjøkkenet.

Helseførebyggande

Vindafjord kommune ser på handle-

bussen som eit helseførebyggande tiltak. Rogalands-kommunen har mange bygder der eldre kan trenge assistanse for å klare seg heime. Transport til butikken kan vere til stor hjelp for mange. - Særleg i grisgrendte strøk er ernæring svært viktig for kor lenge det er mogleg å bli buande heime. Dess lenger heimen ligg frå kommunesenter og omsorgssentera, dess vanskelegare er det for heimetenesta å transportere hjelp og mat, seier kommunalsjef Anne Sofie Sandvik.

Handlebussen er eit helseførebyggande tiltak som har gitt kvar kunde ein heilt ny møteplass, matglede og gode matvarer heim til eige hus.

Anne Sofie Sandvik, kommunalsjef i Vindafjord kommune

Prosjektet med Handlebussen starta opp i 2019. Kommunen tok tidleg kontakt med den fylkeskommunale kollektivselskapet Kolumbus for å sjå på moglegheita av eit fast tilbod finan-

siert gjennom dei. Dette kom på plass i 2022, samtidig som kommunen starta opp ei tredje bussrute til Joker Vats på Knapphus.

Svært mange innbyggjarar i Vindafjord har no moglegheit til å bruke Handlebussen for å handle daglegvarer.

Kommunen må jobbe vidare for å sikre finansieringa i åra som kjem, og kommunen må også delfinansiere rutetilbodet.

Kommunalt servicepunkt

Kommunen er opptatt av å utvikle konseptet med handlebuss og distriktsbutikken som knutepunkt og møteplass. Det kan vere aktuelt å knytte tilbodet opp mot budsjettet for helse og omsorg som ein del av oppfølginga av «Leve heile livet». Det er bygder som ligg langt vekk frå kommunesenter og institusjonar, som vil ha best effekt av å få tenester nærare heimen.

Vindafjord kommune ønskjer å samarbeide med butikkane om eit tilbod

VINDAFJORD



8845 innbyggjarar 30.6.2022
5 Merkur-butikkar

med middags-servering kvar fredag, både for handlebuss-kundar og for andre som har behov for det. Dette kan redusere mat-ombringinga som kommunen har i dag.

- Kommunen ønskjer samtidig å utvide desse butikkane til kommunale servicepunkt som kan gjere det mogleg for fleire å heime lenger og samtidig bygge opp under ein svært viktig møteplass i bygdesamfunnet, opplyser kommunalsjef Anne Sofie Sandvik, som også er samfunnsutviklar i kommunen.

- Vi har tru på og ønskjer å få til eit fast rutetilbod for dei tre handlebuss-rutene i Vindafjord. Samtidig vil vi sjå på korleis vi kan nytte dette vidare til å betre og effektivisere våre tenester, særleg innafor helse og omsorg i desse bygdene, seier Anne Sofie Sandvik.



Nærbutikkane er uvurderlege for oss. Vi får mykje igjen for den støtte som kommunen gir. Vi ønskjer å utvikle samarbeidet mellom kommunen og butikkane vidare.

Dag Arne Johannessen,
næringsrådgjevar, Alta kommune

Kommunal service på nærbutikken

Fleire kommunar tilbyr betre og meir tilgjengelege tenester, både til fastbuande og tilreisande, etter at dei har etablert servicepunkt på nærbutikken.

Kommunane ser at nærbutikken kan vere ein nyttig samarbeidspartnar i arbeidet med å utvikle gode tenester for innbyggjarane i utkantane. Ved å utvikle og formalisere samarbeid mellom kommune og butikk, kan butikkane bli kommunens forlengte arm i lokalsamfunnet.

Bygdebutikkane er ofte eit nav i den lokale samfunnsutviklinga og kan såleis vere ein verdifull samarbeidspartnar for kommunen.

Dette kan vere ein vinn-vinn situasjon både for kommune og butikk. Ved å satse på heimlevering av varer, handlebuss, sosial møteplass og andre

butikktenester, kan kommunen gjere det mogleg for eldre å bu lenger heime før flytting til omsorgsbustad eller institusjon. Dette kan gi innsparing i kommunens utgifter til helse og sosial. Samtidig kan butikken få betre driftsgrunnlag ved å ta på seg kommunale tenester. Slik kan samarbeidet vere til nytte for lokalsamfunnet og vere med på sikre busetting i utkantane.

Avtale om samarbeid

Ved å skrive under på ein samarbeidsavtale med kommunen, forpliktar butikkane seg til å yte konkrete tenester til faste innbyggjarar, hyttefolk og turistar. Nokre av butikkane har hatt mange tenester også før det vart

etablert ein formell avtale. Ein skriftleg avtale gir både lokalsamfunn og kommune større tryggleik for at tenestene blir levert.

Avtalen med kommunen er også ein aksept for den rolla som lokalbutikken spelar som lokalt servicesenter, med sal av daglegvarer, mange tilleggstenester og funksjon som bygdas møteplass. Fleire kommunar er opptatt av at ein avtale med lokalbutikken kan vere med å sikre butikk-tilbodet i små og utsette lokalsamfunn. Ein lokalt eigd butikk gir også arbeidsplassar og økonomisk verdiskaping som kjem kommunen til gode, mellom anna i form av skatteinntekter.



Desse kommunane har etablert service-avtalar

Alta
Kvæangen
Namsos
Surnadal
Kinn(Flora)
Askvoll
Stryn
Fjaler
Aurland
Lærdal
Austevoll

Seks av kommunane deltok i 2017-19 i pilotprosjektet Kommunen og nærbutikken i samarbeid med KS, der målsettinga var å få til tettare samarbeid mellom distriktskommunar og nærbutikker.

Etablering av serviceavtalar har gjort kommunane meir merksame på kva rolle utkantbutikkane kan spele som utviklingsaktør. Butikken har også blitt ein tydelegare aktør i lokalsamfunnet.

Ei rekkje kommunar har i mange år hatt munnlege avtalar om formidling av kommunal informasjon og turistinformasjon mm. utan at det er etablert formelle samarbeidsavtalar mellom partane.

Merkur-programmet arbeider for å etablere fleire formelle avtalar mellom kommunar og butikkar, enten som serviceavtalar eller som avtalar med litt mindre omfang.

Kommunal serviceavtale med fem øybutikkar

Fem utkantbutikkar i tidlegare Flora kommune har avtale med kommunen om å ytre ekstra service og gi kommunale tenester i butikken. Som kommunalt servicepunkt blir butikkane kommunen sin forlenga arm gjennom å vere møteplass, informasjonspunkt, tenesteytar og ein del av beredskapen.

Kommunens mål er å behalde eit velfungerande butikktilbod, og utvikle gode og funksjonelle tenester der folk bur. På denne måten ønskjer kommunen å skape grunnlag for trivsel, bulyst og vekstkraft på øyane og i bygdene. Ei anna målsetting for kommunen, er at eldre og brukarar med spesielle behov skal få bu lenger heime ved at dei får utført tenester nær der dei bur.

Butikkane får 50 000 kr årleg for å tilby betre tenester for folket som bur på Svanøy, Askrova, Fanøy, Rognaldsvåg og Stavang.

Treffpunkt

I avtalen mellom kommunen og nærbutikkane står det at nærbutikken skal vere bygdas sosiale møteplass. Butikken skal tilby trådløst internett, kaffikrok, og ein berbar PC som brukarane kan låne. Dei som jobbar i butikken, skal kunne tilby hjelp til å finne fram og gjere bruk av offentlege

tenester på internett. Butikken skal også tilby hjelp til tekniske ting, som til dømes mobiltelefonar, nettbrett, pc og DAB-radioar. Kundane skal og få hjelp med nettbank, post, og å fylle ut søknadar og andre skjema på internett.

Kaffikroken skal ha kundetoalett, og butikken skal ta på seg å lage til sosiale arrangement. Dei skal også halde ein oversikt over behovet for å hente pensjonistar og andre brukarar til butikken for handling og sosialt samvær i kaffikroken.

Butikken informerer bygda om viktige hendingar, gjennom oppslag og i sosiale media, og har offentleg informasjon tilgjengeleg. Kjøpmannen har vertskapsrolla i møte med turistar og butikken skal vere eit turistkontor i miniatyr. Der informerer dei om lokale tilbod, tilbyr brosjyrar og hjelp slik at turistane får eit best mogleg utbyte av besøket - og blir verande lenger i området.

Samarbeid med kommunen

Når det gjeld beredskap, skal butikken også spele ein viktig rolle. Kommunen skal sørge for at butikkane har naudaggregat. Slik kan butikken fungere som ein enkel operasjonssentral ved kriser og naturkatastrofar. Hjartestartar skal vere tilgjengeleg heile døgnet på, eller i nærleiken av, butikken. Personalet skal ha opplæring i korleis den skal brukast.

Butikkane skal også kunne samarbeide med kommunens heimetenester. Avtalen seier at det skal opprettast medisindepot der butikkane kan utlevere medisinar etter bestemte reglar på vegner av heimesjukepleia. Butikkane skal ha utkøyring av varer til kundane minst ein gong i veka. Kjøpmannen skal kunne sende melding til heimetenesta dersom det oppstår behov for ekstra hjelp eller tilsyn.

KINN



17 242 innbyggjarar i Kinn kommune 30.6.2022
Flora og Vågsøy kommune vart samanslått til
Kinn kommune i 2020.

17 500 innbyggjarar i Kinn kommune.



5 Merkur-butikkar i Flora kommune,
dei fleste ligg på øyer.

Båtruter knyter øyene saman med Florø by.

GODE GREP



Slik kan kommunen komme i gang med arbeidet med å lage avtale om kommunale tenester i nærbutikken.

- Inviter nærbutikkane til eit dialogmøte for å drøfte korleis kommune og butikk kan samarbeide.
- Hald kontakt med den lokale Merkur-konsulenten og bruk han som bindeledd mot butikane.
- Ta kontakt med Merkur/Distriktssenteret for å få meir informasjon om ulike former for samarbeid mellom kommune og nærbutikk.



Det er viktig for Flora kommune å utvikle grendene. Busettinga på øyane er ein føresetnad for oppdrettsnæringa og anna næringsaktivitet. Derfor er det tverrpolitisk einigheit i bystyret om å satse vidare på distriktet. Når grendeskular blir nedlagt, misser kommunen eit viktig kontaktpunkt i lokalsamfunnet. Vår erfaring er at butikken kan fylle denne rolla på ein god måte.

Ordførar Ola Teigen,
Flora kommune/Kinn kommune

Service skal gi vekst i glesbygden

Svenske distriktskommunar har i fleire år samarbeidd aktivt med lokale butikkar. Kommunane meiner at kopling av offentleg og kommersiell service er ein føresetnad for å få til vekst og utvikling på «glesbygden».

Mange kommunar på den svenske landsbygda har opplevd kraftig nedgang i folketallet dei siste tiåra. Butikkar og bensinstasjonar har stengt dørene på grunn av sviktande omsetning. Kommunane har fått store problem med å halde oppe eit tilfredsstillande servicenivå for dei som framleis bur der.

I 2013 kom regjeringa med eit pålegg til fylka om å utarbeide regionale serviceprogram. I 2015 vart det lagt fram eit statleg program for offentlege støtte til kommersiell service. I kjølvatnet av dette har fleire distriktskommunar utarbeidd serviceplanar som legg opp til tett samarbeid med lokale daglegvarebutikkar og bensinstasjonar. Kommunane understrekar at det er nødvendig med både kommersiell service som butikkane kan gi og offentleg service som kommunane tilbyr, dersom ein skal få til vekst og utvikling på landsbygda. Service er viktig både for å skape attraktive bumiljø og nye jobbar. God infrastruktur i form av vegar, breiband og mobildekning er også viktig, både for dei fastbuande og for næringslivet.

Kommunal serviceplan

Krokom kommune i Jämtland er ei av kommunane som har utarbeidd plan for kommersiell service. Her blir det slått fast at alle som bur i kommunen, skal ha likeverdig tilgang til daglegvarer og drivstoff, innan rimeleg avstand. Målsettinga med eit godt servicenivå er at fleire personar skal bu og arbeide i kommunen, ved at det blir skapt attraktive bumiljø og attraktive næringslivsmiljø. Vidare er det ei målsetting å få fleire besøkande og fleire tilflyttarar.

Serviceplanen definerer fem service-stader (bygder) der det skal vere skule, butikk, bensinstasjon, forsamlingshus og fleire kommunale tenester. I tillegg blir det peika ut fire lokale servicepunkt med meir avgrensa service. Dette er daglegvarebutikkar som har drivstoffsal i tillegg til tenester som kommunal informasjon, turistinformasjon, nettilgang, varelevering og møteplass i form av ein kaffekrok.

Satsar på turisme

Torsby kommune i Värmland har gjennomført fleire pilotprosjekt for utvikling

av nye serviceløysingar i samarbeid med små butikkar på bygda. Butikkane har fått status som servicepunkt og har blitt oppgradert i samarbeid med kommunen. Butikkane etablerte tenester som turistinformasjon, bokkasse for tilbakelevering av bibliotekbøker, bossdunk til bruk for turistar, kunde-pc med skrivar, offentlege toalett og liknande. Butikkane har også tilbod om heimkøyring av varer til eldre og andre som ikkje kjem seg til butikken med eiga hjelp.

Torsby har i dag service-avtalar med 10 forskjellige butikkar eller bensinstasjonar. Målet for kommunen er å sikre tilgang til grunnleggande service for både fastbuande, bedrifter og tilreisande på landbygda.

Kommunen er opptatt av å kople butikkane tettare til turistnæringa og la butikken få ei rolle som kommunale tryggleikspunkt, i tilfelle langvarig straumbrot eller naturkatastrofar.

TORSBY KOMMUNE I VÄRMLAND



11 472 innbyggjarar 31.12.2021
Nedgang i folketalet dei siste åra.
Skogbruk, treindustri og turisme.

KROKOM KOMMUNE I JÄMTLAND



15 350 innbyggjarar 31.12.2021
Vekst i folketalet dei siste åra.
Jord- og skogbrukskommune.

«Utan service ingen företag.
Utan företag ingen service.»

Dette er slagordet for det svenske Tilväxtverkets satsing på service på landsbygda.

Tilväxtverket understrekar at kommersiell og offentleg service er nødvendig for å skape miljø der det er attraktivt å bu, arbeide og drive verksemder. Idéen er å forsterke kommersiell service i form av daglegvarer og drivstoff og plusse på med tilleggstenester som post, pakkar, apotekvarer og betalingstenester.

Tilväxtverket jobbar gjennom fylke, regionar og kommunar og tilbyr prosjektmidlar til utvikling av lokale serviceløysingar.

Kjelde: www.tilvaxtverket.se



Höjjes lanthandel er en av distriktsbutikkane i Torsby kommune som fungerer som kommunalt servicepunkt.

Bygdeutvikling med butikken i sentrum

Butikken i et lite lokalsamfunn kan være utgangspunkt for mye lokal samfunnsutvikling.

Lokalsamfunnet og nærbutikken må utvikle seg i takt. Nærbutikken er arbeidsplass, tilbyder av varer og tjenester og sosial møteplass. Når butikken utvider vareutvalget og får flere tilleggstjenester, blir hele lokalsamfunnet mer attraktivt – både for fastboende, tilreisende og næringsliv.

Nærbutikken er mange steder navet for aktiviteter i bygda. For å få dette til må butikken, innbyggere, næringsliv, organisasjonsliv og kommunen samarbeide. Kommunen spiller en viktig rolle for å skape bygder der folk ønsker å bo, besøke og drive næring.

Kommunene som lykkes best, har tatt butikken inn i strategisk næringsplan og ser på butikken som utviklingsaktør.

Mange distriktsbutikker har en klar entreprenøriell profil. Kjøpmannen er opptatt av å utvikle nye tilleggstjenester, både innenfor butikkens lokaler og ellers i lokalsamfunnet. Butikken kan også være en møteplass for lokale ildsjeler som utvikler lokalsamfunnet.

Lokalsenter med flere funksjoner

Nærbutikkene kan styrke sin rolle som knutepunkt ved å legge til rette for kultur og opplevelser i tilknytning til

butikken. Lokalsenter som inneholder butikk, sosiale møteplasser, boliger, tjenester og kulturaktiviteter, skaper mer liv der folk er. Dette er viktig for at folk skal trives, ikke minst for unge og tilflyttere fra inn- og utland. Uterom i tilknytning til nærbutikken kan utføres for å brukes til ulike aktiviteter og arrangement.

Sambruk og samhandling ivaretar både klima og folkehelseperspektivet. For å få dette til trengs det samarbeid mellom ulike kommunale etater, innbyggere og private aktører som nærbutikken.

Handel i endring gir muligheter

Norske undersøkelser og tall fra SSB viser at husholdningers forbruk av tjenester som servering, kultur og opplevelser har passert forbruket av varer. Kundene og særlig de unge er travel og vil optimalisere tidsbruk på handel. Trenden at de fysiske butikkene blir stedet for opplevelser og sosialt samvær. Dette gir muligheter for nærbutikker som har en viktig funksjon som sosial møteplass for folk i bygda .



– Det er inspirerende å tenke på at vi har vært med og påvirket hvordan det ble. Gerd og Leif Verstad, som begge har vært en del av innbyggergruppa og som flytter inn i ny leilighet. Her studerer de tegningene sammen med utbygger Jørgen Binde, kjøpmann Johnny Lynum, Astrid Skogseth og Grete Waaseth fra Steinkjer kommune.

Snuoperasjon for bygda og butikken

Innbyggermobilisering og helhetlig arbeid med stedsutvikling har gitt økt omsetning for butikken og nye leiligheter i sentrum. Bygda Stod preges nå av optimisme, og innbyggerne har blitt mer bevisste på stedskvalitetene og muligheten til å påvirke utviklingen i egen bygd.

Nærbutikken i Stod hadde omsetningsnedgang og mange var redde for at den skulle bli nedlagt. Det var lenge siden det var bygd nye boliger i bygda. Noe måtte gjøres. Frivilligsentralen tok kontakt med Steinkjer kommune sin plan- og utviklingsstab, som skreddersydde et bolyststeam med fagfolk som rykket ut for å hjelpe lokalsamfunnet i arbeidet.

Det gir så mye energi å ha et lokalt team rundt seg

Johnny Lynum, daglig leder Coop Marked i Stod

Arbeidet med å styrke nærbutikken som stedsutvikler har blitt mindre sårbart ved at Frivilligsentralen har hatt stillingsressurs å bidra med. Etter drøyt

to år med systematisk jobbing har butikken fått et løft, og det er bygd nye leiligheter.

Ei lokal innbyggergruppe har jobbet sammen med kjøpmannen og bidratt med kompetanse, nettverk og konkrete planer for utbygging. Virkemidlene i Merkur-programmet har gjort det mulig å gjøre investeringer og å ta tak

i etterslep på vedlikehold i butikken. Innbyggerne og bolystteamet har gitt innspill til arbeidet og sammen har de lagt en plan for nytt inngangsparti og kaffekrok. For kjøpmannen, som er mye alene i hverdagen, har det vært godt å ha en innbyggergruppe med fagkompetanse å diskutere med.

Får kunnskap og inspirasjon

- Det har vært uvurderlig å ha Steinkjer kommune sitt bolystteam med på laget. Vi har opplevd å jobbe i et likeverdig partnerskap med fagpersonene i kommunen, og sammen har vi tatt tak for å løse oppgavene. Vi har fått inspirasjon til å stå på videre med noe som vi tross alt gjør på fritida, sier Anne-Brit Finanger, nestleder i Frivilligsentralen sitt styre.

Fagpersonene i kommunen har tilført kunnskap fra tilsvarende arbeid i Norge og informert om hvordan arbeidet henger sammen med samfunnsplanen og andre satsinger i kommunen. Innbyggergruppa har også fått kunnskap om politiske prosesser som kan påvirke arbeidet og informasjon om mulige støtteordninger å søke på.

En trygg nærbutikk var vesentlig for at denne satsingen kunne skje. Nå er Stod stolte over å ha bygd framtidrettede og flotte leiligheter, det gir fremtidstro.

Leif Verstad, innbyggerrepresentant

Bygda planla leiligheter

Å utvikle nærbutikken var ikke det eneste på agendaen. Bolystprosjektet ville utvikle Stod som sted, og det var utgangspunktet for ønsket om bolig-

utvikling En lokal entreprenør tok tak i utfordringen, og inviterte innbyggere, nærbutikken og næringslivet til samarbeid.

Kommunen sitt bolystteam har bidratt med fagkompetanse og god møteledelse i folkemøter om de nye leilighetene. Planløsningene, oppvarming

og garasjekjeller er direkte resultat av disse møtene.

- Om vi skal vi lykkes med denne fremtidsrettede leilighetsutbyggingen i Stod, er vi avhengig av en oppegående nærbutikk som er med på å sikre et levende sentrum, sier Jørgen Binde, daglig leder i Binde Eiendom.

Dette leilighetsprosjektet svarer på mange av framtidens utfordringer, leilighetene er universelt utformet, det er nærhet til servicefunksjoner og prosjektet oser av bærekraft. Vi har sett at prosjektet har blitt formet og utviklet i god kontakt med innbyggerne og potensielle kjøpere i lokalsamfunnet, som ofte er nødvendig på mindre plasser.

Birger Jensen, Seniorrådgiver Husbanken Midt-Norge



Bolystteam-metoden skaper utvikling

Steinkjer kommune bruker bolystteam som metode for å skape utvikling i hele kommunen. Et fagteam skreddersys til lokalsamfunnets behov. Teamet koordinerer og bidrar med prosessledelse.

- Bolystteam som arbeidsmetode for å sikre god innbyggerdialog har vært en suksess, forteller tidligere ordfører Bjørn Arild Gram i Steinkjer kommune. - Det har også gjort at kommunen har fått god kunnskap om lokalsamfunnene. Fagfolkene i kommunen og de folkevalgte som reiser ut opplever å bli inspirert av engasjementet og viljen som innbyggere og næringsliv har til å utvikle eget bosted. I Stod ser vi at nærbutikken i dette arbeidet har fått forsterket sin rolle som en viktig samfunns- og stedsutvikler.

STEINKJER



23 918 innbyggere i Steinkjer kommune
30.6.2022

Bygda Stod:
1226 innbyggere i 2015
1168 innbyggere i 2019



Slått sammen med Verran kommune fra 2020
4 Merkur-butikker

RESULTATER OG GODE GREP



Steinkjer kommune sitt Bolyststeam ble skreddersydd for Stod sin snuoperasjon for nærbutikken og lokalsamfunnet.

Den lokale Merkur-butikken har sammen med innbyggergruppe, frivilligsentralen og lokal entreprenørskapsgruppe blitt et lokomotiv i utviklingsarbeidet. De har sammen klart å snu en negativ utvikling for butikken og bygda.



Coop Midt-Norge har støttet kjøpmann og daglig leder for butikken i at nærbutikken har en tydelig og viktig samfunnsutviklerrolle.



Frivilligsentralen tok på seg ansvaret med å være koordinator og prosjektleder for det lokale bolystprosjektet i Stod. De ble dermed kontaktpunkt og forlenget arm for kommuneadministrasjonen. De fungerte også som kobler mellom de ulike satsingene i det lokale bolystarbeidet.



Innbyggergruppe, byggmester og arkitekt utviklet leilighetsprosjektet sammen. Det ble valgt en sterk miljøprofil på leilighetene, og alle parter var aktive i salgsprosessen.

Informasjon om de nye leilighetene ble gitt i Bolystmøter der hele bygda var invitert. Mer enn 100 personer i alle aldre deltok på møtene. Det sikret bred forankring og entusiasme for prosjektet.

Kjøpmann og byggdeutvikler

Bjørg Masternes brenner for lokalsamfunnet på Kunes. Hun har blåst liv i lokalbutikken, etablert campingplass og vært engasjert i en rekke aktiviteter i den sjøsamiske bygda i Finnmark.

Kjøpmannen som driver Kunes Handel og Opplevelse i Lebesby kommune har fått Finnmark fylkes bolystpris for sitt engasjement for hjembygda. Bolystprisen tildeles med bakgrunn i tiltak og aktiviteter som har bidratt og stimulert til økt bolyst, et godt omdømme og gjort steder og kommuner i Finnmark mer attraktive.

Næringsutvikling

Nærbutikken på Kunes stod fare for å bli nedlagt, da Bjørg Masternes valgte å bli nedlagt, da Bjørg Masternes valgte å kjøpe butikken. Det gikk ikke lenge før hun måtte innse at grunnlaget ble for spinkelt. I sommersesongen og påska var det fullt kjørt, men det var ikke nok til å unngå underskudd på driften for året under ett.

Løsningen ble å satse på campingplass i tillegg. Sammen med ektemannen Kjetil Hanssen har de fått opp servicebygg og fått på plass nødvendig utstyr. Nå tilbyr de overnatting for 10 personer

og utleie av campingvogner. Flere av de tilreisende har vognene sine stående på Kunes året rundt. Campingplassen har gitt butikken mange ekstra kunder. Uten disse tilleggssinntektene ville det ikke ha vært økonomisk grunnlag for en helårsbutikk i den lille bygda.

Stort engasjement

De idealistiske driverne på Kunes er aktive i lokalsamfunnet og har ansvar for mange aktiviteter og tilstelninger for sine kunder. Det er lagt til rette for ski-, tur- og skuterløyper, samt bygget gapahuk tilknyttet skiløype. Årets høydepunkt er den fire dager lange festivalen «Kunesdagan». Da blomstrer bygda og tiltrekker til seg mange besøkende.

Selv bor Bjørg Masternes i Lakselv, ni mil unna. Hun må med andre ord pendle på jobb for å kunne gi lokalsamfunnet på Kunes et butikk-tilbud.



I tillegg til butikken er hun engasjert i politikk og har hatt plass i Finnmark fylkesting, som representant for Arbeiderpartiet.

Aktiv Merkur-butikk

Matkroken-butikken på Kunes har vært aktivt med i Merkur-programmet og har fått økonomisk støtte til noen av investeringene. I 2016 ble butikken kåret til beste nærbutikk i Troms og Finnmark.

Butikken har tilleggstjenester som post i butikk, tipping, medisinsalg, utleie, kommunal informasjon og kaffekrok med vaffeljern og grill.

KUNES I LEBESBY KOMMUNE



1223 Innbyggere i Lebesby kommune 30.6.2022
3 Merkur-butikker



25 fastboende på Kunes
Tradisjonell sjøsamisk bygd i Finnmark

Våre små lokalbutikker er med på å holde liv i lokalsamfunnet. De skaper bolyst, trivsel og er naturlige møteplasser i sine bygder. De er også viktige faktorer til næringsutvikling og vekst i sine samfunn.

Sigurd Kvammen Rafaelsen
Ordfører i Lebesby kommune

RENNEBU



2432 innbyggere i Rennebu kommune
20.6.2022

2 Merkur-butikker



Nerskogen ligger ca 720 moh.,
har ca. 140 fastboende
og er et svært populært hytteområde.

STOLTE PARTNERE: Ordfører Ola Øie, kjøpmann Torill Dullum Lund og Merkur-konsulent Stig Olsson har grunn til å være fornøyd med samarbeidet for ny butikk på Nerskogen.



Her har kommunen bygd ny butikk

Når kommunen, kjøpmannen og Merkur samarbeider til bygdas beste, blir resultatet bra. På Nerskogen i Trøndelag har bygdefolk og hyttefolk fått en helt ny og topp moderne dagligvarebutikk.

Rennebu kommune satser på hyttebygging og flere deltidsinnbyggere. Men du kan ikke bygge ut store hytteområder uten å gi hyttefolket tilbud om grunnleggende tjenester i form av en moderne dagligvarebutikk.

Dette var bakgrunnen for at Rennebu tok opp et lån på 9,8 millioner kroner for å sette opp et kommunalt næringsbygg på Nerskogen. I 2016 kunne Nerskogen landhandel flytte fra trange og nedslitte lokaler i et eldre bygg til

nye og tidsriktige lokaler i det kommunale næringsbygget. Samtidig startet nærbutikken med kafétilbud.

- Rennebu har satset på å bli en hyttekommune siden år 2000. Da er det vesentlig at hyttefolket har tilgang til en butikk, sa ordfører Ola Øie da han åpnet næringsbygget.

Nærbutikken betaler nå husleie til kommunen. Det er en målsetting at butikken skal overta hele bygget når

lånet er nedbetalt. Butikken fikk også 800 000 kr i investeringsstøtte fra Merkur, fordelt på to år. Det var en forutsetning for at kjøpmann Torill Dullum Lund turte å satse på en helt ny butikk. Den nye butikken har gitt et helt annet servicetilbud, både for fastboende og hyttegjester.

- Vi ønsker å bidra til å utvikle Nerskogen og være en møteplass for alle, sier kjøpmann Torill Dullum Lund.



Den moderne landsbyen

Kommunen kan ivareta både landlege og urbane bukvalitetar ved å bygge opp lokalsenter der fleire funksjonar er samla på ein stad. I ein slik strategi vil butikken ofte ha ei sentral rolle.

Stadig fleire menneske bur i byar eller kommunesenter. Samtidig er det mange som ønskjer å flytte tilbake til den bygda eller grenda der dei vaks opp. Småsamfunnskvalitetar og nærleik til naturen er attraktivt for mange. Kort avstand til jobb og kvardagsfunksjonar, sosiale nettverk og levande møtestader er også viktige føresetnader for å velje bygda.

Korleis kan kommunar planlegge og legge til rette for at grenda og bygda er gode stader å bu og flytte til? Eit råd er å legge til rette for nærleik, bygge på eksisterande aktivitet og sjå moglegheiter i samlokalisering.

10-minuttsbygda

Distriktskommunar bør ivareta både landlege og urbane bukvalitetar, med samlokalisering av kvardagsfunksjonar og nærleik til buområde som gode grep. For bygda som buplass er den sosiale berekrafta spesielt viktig. Nærbutikken og andre sosiale møtestader er sjølve limen i lokalsamfunnet på mindre stader. Derfor er det viktig å legge til rette for bustader som ligg nær slike møtestader.

Einebustader, dels knytt til eksisterande gardsbruk, har vore det mest vanlege butilbodet i bygdene. Samstundes har fleire lokale kartleggingar

vist behov eller ønskje om mindre bueiningar, nær sentrale tilbod og funksjonar. Det kan gjelde for unge vaksne med tilknytning til bygda, folk som kjem til bygda for å jobbe, eller eldre som allereie bur i bygda. Kommunar som ønskjer å styrke busettinga i bygder og grender, bør difor sette bustadtilbodet under lupa. Svarer det til dagens behov og ønskje?

Utfordrande

Å lukkast med bustadutvikling og eit meir variert bustadtilbod på bygda kan vere utfordrande. Risikoen er høg, både for den som skal bygge og den som vil bu. Distriktsenteret ser likevel fleire døme på vellukka prosjekt for stadutvikling, der butikken spelar ei nøkkelrolle. Ofte er slik bustadutvikling blitt realisert etter initiativ frå den lokale kjøpmannen. Å bygge på eksisterande aktivitet har vist seg å vere eit viktig vilkår for å lukkast med ny aktivitet.

Ein slik lokalsenterstrategi er vinnvinn av fleire årsaker. Bustadutvikling styrkar potensialet for tilflytting, og for å halde på innbyggjarar, noko som er positivt både for bygda og butikken. Driftsgrunnlaget for butikken aukar, det er også med å forsterke bygdas sosiale institusjonar og møteplassar. Ei slik bustad- og lokalsenterutvikling har også stor betydning for den einskilde,

særleg for folk med sterk tilknytning til bygda, som elles ikkje vil ha butilbod som gjer at dei kan bli buande der.

Lokalt samarbeid

Fleire døme på slike lokalsenterutviklingsprosjekt viser betydninga av godt samarbeid mellom kommune, lokalsamfunn og lokalt næringsliv. Det set krav til at samarbeidet er formelt avklart, og forpliktande over tid. I fleire samanhengar har kommunar stimulert til bustad- og lokalsenterutvikling gjennom dialogbaserte og tilrettelagde planprosessar. Kommune og utbyggar utviklar prosjektet saman, ut frå avklart rolle- og ansvarsfordeling. Det vil kunne vere ein fordel både for kvaliteten i utviklinga, og for ein kostnadseffektiv prosess.

Kommunar kan også bidra til bustad- og senterutviklinga gjennom økonomiske virkemidlar og tiltak. Dersom kommune ser at slike utviklingsprosjekt vil løyse ut kommunale bustadbehov og støtte oppunder kommunens mål i samfunnsutviklinga, kan kommunen eksempelvis samarbeide gjennom langsiktige leigeavtaler eller kjøp av bueining i eit evt. nybygg. Eit slikt samarbeid vil også kunne løyse ut midlar frå Husbanken, om prosjektet følgjer Husbankens byggekrav.



1336 innbyggere i Iveland kommune 30.6.2022

2 Merkur-butikker



Bygger helt nytt kommunesenter

Iveland kommune er i ferd med å bygge et helt nytt kommunesenter. Landsby-prosjektet Åkle er et kombinert bolig- og næringsområde, der dagligvarebutikken spiller en viktig rolle for servicetilbudet.

Sørlands-kommunen hadde i utgangspunktet ikke noe markert kommunesenter. I perioden 2007-2010 gjennomførte kommunen et stedutviklingsprosjekt for Birketveit, der det var kommunehus, skole og kirke. Målsettingen var å redusere fraflyttingen gjennom å utvikle bygdesamfunnet og styrke lokal identitet. Det skulle også utvikles en stedsutviklingsplan for området.

Kommunen gjorde flere trivselsfremmende tiltak. Området rundt Birketveittjønna ble ryddet for skog og kratt, og det ble tilrettelagt for universelt utformet fiskeplass/badeplass. Gjennom deltaking i Husbankens

stedsutviklingsprogram BLEST (BoLyst og engasjement i småbyer og tettsteder) fikk kommunen god hjelp til å planlegge videre utvikling av den vesle grenda. Prosjektet gav også støtet til en lokal idédugnad. En samlet konklusjon var at innbyggerne ønsket seg et tydeligere sentrum og møteplasser.

Resultatet ble "Åkle - fremtidens landsby". Her er det prosjektert opptil 38 leiligheter, i tillegg til nærbutikk og sosiale møteplasser både innendørs og utendørs.

I dag er det meste av utbyggingen på Birketveit gjennomført. I 2022

består landsbyen av 26 leiligheter, en moderne dagligvarebutikk med sosial møteplass, bibliotek med selvbetjening, kulturarena samlokalisert med biblioteket, mineralsamling (museum) – og et trivelig uteområde med badeplass og turstier.

Iveland kommune har fått stor oppmerksomhet for Åkle-prosjektet og jobber videre med å utvikle konseptet.



435 innbyggere i Røyrvik kommune
30.6.2022
1 Merkur-butikk
Eneste dagligvarebutikk i kommunen



Butikk og eldreboliger

Fjellkommunen Røyrvik i Trøndelag har samarbeidet med nærbutikken om et nybygg som inneholder nytt butikklokale og fire leiligheter som er godt egnet for eldre som ønsker å flytte fra hus til mindre bolig.

Nybygget er et løft for både butikken og lokalsamfunnet, og realiseringen skaper stor optimisme i det lille kommunesenteret i Røyrvik. Satsingen er en del av et helhetlig arbeid med utvikling av et kompakt sentrum og kommunen ser på butikken som kritisk infrastruktur i Røyrviksamfunnet.

I forbindelse med evaluering av boligpolitisk plan gjennomførte kommunen en forstudie som viste stort behov for lettstelte leiligheter, spesielt for personer i aldersgruppen 60 og oppover. Unge som har planer om å flytte heim har også vist interesse. De fire boligene organiseres som borettslag, slik at kjøperne slipper å ta opp store lån. Butikken holdt til i et utslitt nærings-

bygg fra 60-tallet og det var stort behov for oppgradering. Dersom butikken skulle forsvinne, vil innbyggerne få opptil 40 minutters kjøretid til næmeste butikk. Butikken spiller også en viktig rolle som sosialt samlingspunkt i bygda.

Banklån, samt lån, garantier og kr. 500 000 i tilskudd fra kommunen bidrar til realisering av bygget. Butikken har fått tilskudd på kr. 600 000 fra Merkur-programmet til butikkinventar i nybygget. – Det hadde ikke blitt noen ny butikk i bygda vår uten at kommunen hadde vært med på laget. Så enkelt er det, sier kjøpmann Roger Hanssen ved Joker Røyrvik.



- Røyrvik Mat er en av få lokale forhandlere og eneste nærbutikk i Røyrvik kommune. Bedriften er en avgjørende aktør i næringslivet og i samfunnet for øvrig. For bosetting og bolyst er bedriften en helt essensiell og kritisk faktor. For Røyrvik som reisemål er nærbutikken en sentral tilbyder. For alle målgrupper er nærbutikken en viktig møteplass og servicetilbyder som oppleves som lokalsamfunnets puls og det som gjør at samfunnet holdes levende.

Hans Oskar Devik, ordfører i Røyrvik kommune



Innbyggerinvolvering gir god samfunnsutvikling

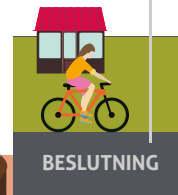
En kommune som er opptatt av lokal samfunnsutvikling, må involvere innbyggerne der de bor. Samfunnsutvikling og demokratiutvikling er to sider av samme sak.

Innbyggerne vil ha gode lokalsamfunn å bo og leve i. De vil ha trygge og gode liv, de vil ha gode vekstvilkår for bedriftene, butikkene og de frivillige lag og organisasjonene. Når kommunen i samarbeid med butikken og andre lokale aktører legger til rette for dialog med innbyggere, blir denne møteplassen også en del av lokaldemokratiutviklingen.

I kommuneplanens samfunnsdel forteller kommunen hvordan de vil gjennomføre samfunnsutviklingsarbeidet. Butikken som møteplass og sentral aktør i et lokalsamfunn bør være en del av lokalt utviklingsarbeid, og ha en plass i kommunens planverk. Når kommunen klarer å koble aktører og deres ressurser, gir det gjennomføringskraft og resultater av planer.

Å involvere innbyggere i alle aldre og med ulik bakgrunn og ståsted i lokalsamfunnet gir:

- Kunnskap og treffsikre beslutninger
- Lettere iverksetting av politiske vedtak
- Medansvar, mobilisering og frivillighet
- Tilhørighet, identitet og fellesskap
- Politisk rekruttering



BESLUTNING

TRINN 5 BESLUTNING: Nærbutikken tilrettelegger møtearena for dialog mellom kommunen og innbyggere. Den er lyttepost til, og formidler innbyggerne sin kunnskap om lokalsamfunnet til kommunen. Dette bidrar til god kvalitet og treffsikre beslutninger på kommunale vedtak.



MEDBESTEMMELSE

TRINN 4 MEDBESTEMMELSE: Nærbutikken er møteplassen for grenselag, utviklingslag, nærmiljøutvalg, og kommunale råd og utvalg. Grunnlaget for livskraftige lokalsamfunn legges mest gjennom aktiviteter for medbestemmelse.



SAMARBEID

TRINN 3 SAMARBEID: Nærbutikken er møteplassen og koblingspunktet i lokale utviklingsprosjekter. Kjøpmannen kan for eksempel mobilisere arbeidskraft fra bygda når kommunen kommer med et lass grus.



DIALOG

TRINN 2 DIALOG: Nærbutikken tilbyr lokaler for mindre grupper, og for ordføreren sin «åpne kontordag». Kommunens saksbehandlere møter innbyggerne for å drøfte en byggesak, søknad om næringsstøtte eller andre innbyggerrettede aktiviteter.



INFORMASJON

TRINN 1 INFORMASJON:

Kommunen samarbeider med nærbutikken om informasjon til innbyggerne. Det kan være oppslagstavle for digital informasjon, brosjyrer, informasjonsskriv og aviser.



Selvbetjent ungdomsklubb i butikken

I Gamvik har ungdommene egen nøkkel til butikken. De får bruke butikklokalene med kafé som ungdomsklubb utenom åpningstidene.

Ungdomsklubben har også selvbetjening ved at flere har fått opplæring i bruk av kassen. Eierne Synøve og Torfinn Vassvik har gjort et valg som har stor betydning for ungdommene – og for stedet.

En god møteplass for ungdommen er viktig for ungdommen selv, og familier som vurderer å flytte dit. Vi vet også at barndoms opplevelse kan være et

viktig tilflyttingsmotiv. Ungdommen som får denne møteplassen midt i «godteri-himmelen» vokser på det og får sterke og unike minner. Viktigst er den store tilliten de er vist. Den vil de ta med seg videre i livet.

- Med seg i minneboken er også friheten ved å vokse opp i Gamvik. Litt av den friheten foreldregenerasjonen hadde til å gjøre hva de ville, har

ungene fortsatt. Her kan de springe ut om morgenen og komme hjem om kvelden, sier Torfinn Vassvik.

Positiv fortelling

Slike minner kan bidrar til at de ønsker å flytte tilbake. Det gir dem i alle fall en ekstra positiv omdømmefortelling de kan dele med andre de møter. Ungdommen i Gamvik ser også at butikken er en møteplass for alle generasjoner.

GAMVIK



1051 innbyggere i Gamvik kommune 30.6.2022
230 innbyggere i fiskeværet og tettstedet
Gamvik
2 Merkur-butikker



Kommunen har opplevd vekst i folketallet de siste årene, etter at fiskebruket kom i full drift.



Gamvik kommune har svært høy attraktivitet både når det gjelder næring og bosted, ifølge rapporten «Suksessrike distriktskommuner anno 2018»

Kommune og næringsliv er heldige som har offensive eiere som utvikler både butikk og møteplass. De bidrar til at kommunen får økt etablerings- og bostedsattraktivitet. Butikken var helt avgjørende for at nye eiere startet opp fiskebruket igjen.

Trond Einar Olaussen, tidl. ordfører

Det gir dem positive fremtidsbilder. Kanskje tar dagens ungdom de samme valg som Synøve og Torfinn og flytter selv hjem til et trygt og godt sted. Eller tar med seg en partner utenfra.

Satsing på tilbakeflytting er populært mange steder. Men dersom lokalsamfunnet skal få en positiv folketallsutvikling, er det også nødvendig med andre tilflyttere.

Synøve og Torfinn kjøpte butikken da den var konkurs. Synnøve ble daglig

leder og Torfinn havnesjef og god hjelper. Begge hadde stor tro på behovet for en butikk, og mulighetene som lå på stedet. Kanskje var det gründerne sin teft, eller litt flaks. Det lokale fiskebruket, som også var konkurs, ble kjøpt opp litt senere, og både folketallet og butikkens omsetning fordobla seg.

Samlingssted for alle

Men Synøve og Torfinn Vassvik ville mer. De ønsket å at bygda også skulle ha et forsamlingshus, et møtested. Kafeen som er etablert i butikken, er

det eneste samlingssted som åpent for alle i Gamvik, både lokalbefolkning og fiskere. Der arrangeres blant annet konserter, utstillinger, barnebursdager, temakvelder og julebord for pensjonister.

Tilflyttingsstudier viser at det er viktig at lokalsamfunn klarer å knytte folk sammen i gode nettverk, og skape møteplasser. Gamvik kommune støtter butikken, blant annet ved å handle varer til den lokale skolen og barnehagen.

Turistinfo og lokalt vertskap

Senja kommune tilbyr turistinformasjon gjennom nærbutikkene. Seks Merkur-butikker har fått status som kommunale informasjonspunkt, med formidling av informasjon til turister både digitalt og gjennom kart og magasin.

Hver butikk får 10 000 kroner i betaling for å ta på seg oppgaven med å ta ansvar for lokal informasjon til de mange turistene som besøker øya.

Kommunalt initiativ

Storkommunen Senja i Troms er med sine 14 nærbutikker Norges største Merkur-kommune. Kommunen ser på nærbutikkene som en grunnleggende del av samfunnsstrukturen og registrerer at butikkene i mange år har fungert som en uformell turistinformasjon for besøkende.

Dette er bakgrunnen for at kommunen valgte å gå et steg videre og invitere alle butikkene til å gjøre avtale om å etablere kommunale informasjonspunkt. Seks av butikkene deltok i prosjektet sommeren 2022.

Den kommunale satsingen på lokal turistinformasjon henger nøye sammen med ønsket om å utvikle turismen i Senja-regionen, gjennom planen «Senja by invitation».

Vertskap er viktig

– Vertsapsrollen er avgjørende. Selv om den overordnede vertsapsrollen ligger på Visit Senja Region og Senja kommune, ligger den viktigste vertsapsfunksjonen hos nærbutikkene, bedriftene og lokalsamfunnet som skal sikre gode opplevelser, sier rådmann Hogne Eidissen.

Kjøpmann Morten Eriksen ved Joker Skaland på yttersida av Senja sier at lokalbutikken er første besøkspunkt for mange turister. Derfor må butikkene være bevisst på den rollen de har som lokalt vertskap. Eriksen ser på familiens butikk som en reiselivsvirksomhet og har meldt seg inn i det lokale destinasjonsselskapet.

– Et godt vertskap stiller opp for turistene og skaper gode historier. Det betyr mye for den opplevelsen som turistene sitter igjen med, sier Morten Eriksen.

Senja kommune tror at samarbeidet med nærbutikkene både vil styrke butikkene og gi bedre informasjon til

turistene der de ferdes. Målsettingen er å få større lokal verdiskaping, ved å få flere besøkende over flere dager.

Kommunalt servicepunkt

Rådmannen ønsker å utrede videre samarbeid med nærbutikkene ved å etablere kommunale servicepunkt og samarbeidsavtaler, der turistinformasjon blir en av flere kommunale tjenester som butikkene tilbyr.

– For Senja kommune er det svært viktig å opprettholde dagligvarebutikkene i distriktene. Butikkene er en grunnleggende del av samfunnsstrukturen, en viktig sosial arena og en forutsetning for bygdens bosettings- og næringsstruktur, skriver rådmann Hogne Eidissen i sin saksutredning til kommunestyret.

– Ved å kombinere butikkenes tilgjengelighet med kommunens behov, kan man sammen utvikle et godt service-tilbud, og turistinformasjon er et steg i retning av et formalisert samarbeid, legger han til.



14 799 innbyggere i Senja kommune 30.6.2022

Storkommunen Senja ble etablert i 2020 og består av de tidligere kommunene Lenvik, Tranøy, Torsken og Berg.

14 Merkur-butikker



TURISTVERT: Ass. butikksjef Tina Grande ved Joker Skaland tok på seg oppgaven med å formidle turistinfo etter avtale med kommunen.

Ordføreren har kontordag på butikken

Én gang i måneden tar ordføreren i Midt-Telemark kommune med seg kontoret ut av kommunehuset. Første dag med utekontor ble lagt til nærbutikken på Nordagutu.

Flere ordførere har gode erfaringer med å flytte kontoret til nærbutikken eller andre steder der de kan møte velgerne på en uformell måte:

- Gunhild Berge Stang etablerte utekontor på fire nærbutikker da hun ble valgt til ordfører i Fjaler kommune.
- Anette Mudalslien har hatt ut kontor på Nærbutikken Svatum og flere andre steder i Gausdal kommune.

– Det blir lettere for folk å slenge innom, sier ordfører Siri Blichfeldt Dyrland i Midt-Telemark kommune. Ordføreren hadde sin første dag med utekontor på Joker-butikken på Nordagutu i Sauherad like etter at hun ble valgt. Allerede i løpet av to timer hadde en rekke folk tatt turen innom for å snakke med ordføreren.

– Å ringe for å avtale et møte føles kanskje litt formelt. Når jeg er ute er jeg lettere tilgjengelig, folk kan slenge innom og det er lettere å slå av en prat og komme med innspill, sier Blichfeldt Dyrland

Mange innspill

Midt-Telemark kommune ble til etter sammenslåing av tidligere Bø og Sauherad kommuner. Målet med utekontoret er å få tips og innspill fra innbyggere i hele kommunen.

– Vi er en ny kommune med ulike deler, og jeg har hørt fra noen at de føler det er litt stille. Så dette handler også om at alle skal føle seg sett og at vi skal være en hel kommune, sier Blichfeldt Dyrland.

– Jeg synes det er veldig positivt å få innspill om hva som er bra og hva som kan bli bedre. Tema vi har snakka om dreier seg både om lokal og nasjonal politikk, for eksempel behov for flere gang- og sykkelveier, landbrukspolitikk, jernbanedrift, frivillighet, idrett, ivaretagelse av flyktninger fra Ukraina, helsehjelp til eldre og hva som skal til for at unge vil bo i bygda, forteller ordføreren.

Én gang i måneden

Ordføreren har i utgangspunktet satt

av en onsdag i måneden hele året til å ha kontor ute. I tillegg til lokalbutikken på Nordagutu besøker hun Kjernehuset på Gvarv, det gamle kommunehuset på Akkerhaugen og kulturhuset Gullbring i Bø.

– Folk setter pris på det, og jeg ser at det er veldig lærerikt. Så derfor har jeg nå dette som en fast ordning.

Siden jeg som ordfører representerer hele kommunestyret, så er jeg obs på å bringe videre til andre politikere verdifull informasjon knyttet til lokalpolitikk. Det hender også at jeg får spørsmål som jeg må undersøke med administrasjonen.

Jeg synes utekontor knytter lokalpolitikken tettere til de vi skal være der for: folka i kommunen, sier Siri Blichfeldt Dyrland.

MIDT-TELEMARK



10 536 innbyggere i Midt-Telemark kommune 30.6.2022
Storkommunen ble etablert i 2020 etter sammenslåing
av de tidligere kommunene Bø og Sauherad.
2 Merkur-butikker
Kommunen har deltatt i Merkur-prosjektet
«Kommunen og nærbutikken»



NÆR: Med kontor på nærbutikken ønsker ordfører i Midt-Telemark kommune, Siri Blichfeldt Dyrland, å få innspill fra innbyggerne.



14 935 innbyggere i Namsos kommune 30.6.2022

Storkommunen ble etablert i 2020 etter sammenslåing av de tidligere kommunene

Namsos, Fosnes og Namdalseid

6 Merkur-butikker

Innbyggerpunkt på nærbutikken

Når kommunen blir større, blir det behov for nye kontaktpunkt mot innbyggerne. Nye Namsos kommune har opprettet «innbyggerpunkt» nærmere der folk bor. Møteplassene er lagt til nærbutikker.

Innbyggerpunktene skal være en inngang for innbyggere i distriktene til Namsos kommune. Det skal gjøre det enklere for den som bor i en ytterkant av kommunen, å få informasjon og å komme i kontakt med personer i Namsos kommune.

Kommunene Fosnes, Namdalseid og Namsos ble slått sammen til Namsos kommune 1. januar 2020. Kommunen skal styres etter visjonen Sammen skaper vi muligheter. En av hovedmålsettingene var å bygge en ny, helhetlig kommune med større vekst og utviklingskraft enn de gamle kommunene hadde hver for seg.

De nye **innbyggerpunktene** er lagt til nærbutikkene på Statland og Bangsund og til storkiosken/kaféen på Lund. Innbyggerpunktene tilbyr kaffekrok, trådløst internett, digital hjelp, lokal turistinformasjon, minibibliotek,

kommunal informasjon via infoskjerm og hjelp til å finne fram på kommunale nettsider. Butikkene blir med dette det komplette servicesenteret i bygda.

I tillegg til innbyggerpunktene er det åpnet tre **innbyggertorg**. De er i det tidligere kommunehuset på Namdalseid, Fyret flerbrukshus på Fosnes og Namsos folkebibliotek.

Innbyggertorgene er innbyggernes sentrale kontaktpunkt med kommunen og den viktigste arenaen for ekstern informasjon og kommunikasjon med innbyggerne. Her skal innbyggerne blant annet få svar på kommunale spørsmål, bistand til å fylle ut søknader og hjelp til å få kontakt med en saksbehandler. Ut over dette skal innbyggertorgene blant annet inneholde bibliotek, åpne møteplasser og arenaer for å arrangere kurs, informasjonskvelder.

Butikken er godt egnet som demokratisk arena. I kaffekroken kan formelle og uformelle saker drøftes både for den enkelte bygda og for kommunen som helhet. Innbyggerpunkt på butikken gjør at butikken blir enda viktigere for innbyggerne. Det vil også føre til mer aktivitet i butikken og kjøpmannen vil kunne få tilleggsinntekt.

Inge Ryan, tidligere kommunalsjef Namsos kommune





Innvandrere bidrar til vekst og utvikling i små lokalsamfunn

Vellykket inkludering gir god samfunnsutvikling, og kan ha særlig stor betydning for mindre steder som er preget av fraflytting og forgubbing.

Innvandrere (arbeidsinnvandrere, flyktninger og familiegjenforente) har i mange år bidratt til å stabilisere og øke befolkningen i mange distriktskommuner, og gitt tilgang på arbeidskraft. På mindre steder kan det gi grunnlag for å opprettholde skoler, barnehager, nærbutikk og andre viktige tjenestetilbud. Dette er goder som kommer hele befolkningen til gode. Selv om arbeidsinnvandrere drar og det kommer færre flyktninger, kommer det fortsatt flere innvandrere enn som reiser. De samfunnsmessige endringene med aldrende befolkning og fødselsunderskudd gjør det ekstra viktig å jobbe med forhold som fører til at innvandrere velger å bli boende. Om kommune, innbyggere og næringsliv ønsker at innvandrere skal bli boende trengs det innsats for at innvandrere skal komme i jobb og bli en del av lokalsamfunnet. Slik blir de også en ressurs for samfunns- og næringsliv.

Nærbutikken er en god arena for inkludering

Butikken kan ta en viktig samfunnsutviklingsrolle gjennom å åpne opp for innvandrere som har behov for språk-/ arbeidspraksis. Praksis i den lokale butikken gir muligheter for å praktisere norsk og bli kjent med lokalbefolkningen. Innvandrere som har nettverk og norske venner får lettere jobb og butikken er mange steder en av de viktigste møteplassene mellom de som bor i bygda. I kommuners arbeid med inkludering og sysselsetting er det viktig å samarbeide med aktører i lokalsamfunnet som kan bidra til god inkludering. Butikken sin rolle som inkluderingsarena kan styrkes gjennom formalisert og forpliktende samarbeid med kommunen og lokalt NAV kontor.

En ressurs butikken har nytte av

Innvandrerens stedstilhørighet er ofte svak. Om innbyggere, frivillighet og

næringsliv ønsker at innvandrere skal få den samme vi-følelsen som de som bor i kommunen fra før, bør det samarbeides om tiltak som gjør at de blir en del av lokalsamfunnet. Sterk tilknytning og opplevelsen av å høre til kan gjøre det lettere å handle på nærbutikken i stedet for kjøpesenteret utenfor bygda.

På lik linje med kjøpmenn med innvandrerbakgrunn kan også ansatte med flerkulturell bakgrunn bidra til et mer spennende utvalg av matvarer. Og kanskje også trekke til seg nye kundegrupper som igjen vil inspirere til et mer mangfoldig vareutvalg. Dette kan komme alle innbyggere til gode og bidra til å utvikle lokalsamfunnet. I og med at en stadig større andel av befolkningen i distriktene har utenlandsk bakgrunn, vil det være viktig for den lokale butikken å tiltrekke seg denne kundegruppen.



Tar over der andre gir opp

Et økende antall innvandrere starter egen virksomhet, også i distriktene. De bidrar til utvikling av lokalsamfunn, optimisme og fremtidshåp.

Mange innvandrere har stort ønske om å sysselsette seg gjennom egen arbeidsplass og bidra i lokalsamfunnet. De kommer gjerne fra en kultur med lang tradisjon for handel- og butikkvirksomhet, og har lav terskel for å starte egen virksomhet. En del Merkur-butikker drives i dag av kjøp-

menn med innvandrerbakgrunn. Noen har tatt over der nordmenn har gitt opp og ikke ser mulighetene. Å drive butikk i et lite lokalsamfunn er selvfølgelig ikke enkelt for noen. For innvandrere kan det være ekstra vanskelig fordi de ikke kjenner til lover, regler og norsk butikkvirksomhet, og de har ofte ikke det nettverket som trengs. For kjøpmenn uten kjedetilknypning kan det være ekstra vanskelig om de mangler kunnskap om grunnleggende butikkdrift fra før.

En del kommuner og virkemiddelaktører har ikke tatt inn over seg at det er behov for å justere arbeidsmåter og virkemidler, slik at innvandrere med egne virksomheter/etableringsplaner får den hjelpen de trenger. Kommunens næringsapparat kan for eksempel bidra med tilbud om tilpasset etablerkurs, mentorordning og tett oppfølging over tid. Å få hjelp til å koble på nettverk og kompetanse, og bli tatt på alvor og møtt med respekt kan ha avgjørende betydning.



Butikken er ein god arena for språkpraksis, har Nafez Samman og Karoline Lunde erfart.

Språkpraksis en del av serviceavtalen med kommunen

Språkpraksis i nærbutikken resulterte i fast jobb og god kontakt med lokalbefolkningen. Bygda har fått enda en ressurs, og butikken den aller beste kandidaten da den trengte ny betjening.

Hos Coop Marked Fjelli i Stryn fikk Nafez Samman praktisert mye norsk og han ble kjent med kundene. Da butikken trengte ny betjening, fikk Samman jobben.

- Vi kunne ikke finne en bedre kan-

didat. Vi driver språktrening fortsatt, mest på grammatikk. Hos oss får flyktninger god jobb- og språktrening og de blir inkludert i samfunnet. De får også lønn. Bygda får bedre kjennskap til, og kunnskap om, flyktninger. Jeg tror at vi alle tjener på dette samarbeidet, og vil

derfor kalle det et vinn-vinn-prosjekt, sier Karoline Lunde, kjøpmann

Den syriske flyktningen har nå bygt hus og slått seg ned i bygda, sammen med familien. Kommunen har garantert for lån, samtidig som bygdefolket

STRYN



7251 innbyggere i Stryn kommune 30.6.2022
 3 Merkur-butikker
 425 personer med innvandrerbakgrunn, den største gruppen kommer fra Polen.
 Kommunen har deltatt i Merkur-prosjektet «Kommunen og nærbutikken».



GODE GREP



Gode rammer og skriftlige avtaler gir forutsigbarhet for den som er i praksis, butikken og kommunen. Serviceavtalen mellom kommune og nærbutikk kan inneholde et eget punkt om inkludering og praksisplass for innvandrere.



Tett dialog mellom kontaktperson i kommunen og den lokale kjøpmannen i rekrutteringsfasen gjør det lettere å finne den rette kandidateten.



Arbeidsoppgaver i butikken som gir praksiseleven mulighet til naturlige samtaler med kunder, gir god språktraining og nettverk. Kaffekroken i butikken og aktiviteter der også lag og foreninger er involvert, er gode arenaer.

I serviceavtalen i avtalen står det: Butikken er positiv til å gi flytninger arbeidspraksis i butikken, i samarbeid med flyktningkonsulenten i kommunen. Butikken ønsker å skape en arena for praktisk trening i språk, arbeid og norsk kultur for våre nye landsmenn.

Coop marked Fjelli har en årlig godtgjørelse på 50 000 kr eks. mva. for tjenester i serviceavtalen.

har hjulpet Nafez gjennom byggeprosessen. Stryn kommune har inngått serviceavtale med Merkur-butikken Coop Marked Fjelli. Butikken forplikter seg til å yte konkrete tjenester til innbyggere, hyttefolk og turister. Språkpraksis for flyktninger en del av avtalen. Dette gir muligheter og skaper forutsigbarhet for den som er i praksis, kjøpmannen og kommunen.

Flyktningetjenesten i kommunen er butikken sin samarbeidspart. Etter samtaler og god kontakt med både kjøpmann og aktuelle kandidater finner kommunekontakten riktig person for butikken. NAV bidrar med oppfølging underveis.

Gjennom samarbeidet med nærbutikken får den enkelte innvandrер mulighet til å praktisere norsk. Nærbutikken er en sosial arena - kunden har gjerne tid til en kopp kaffe og prat, og den som har praksis, kommer derfor nærmere på lokalbefolkningen. Det er lettere på mindre steder enn i storbyen. Vi opplever at innbyggerne, nærbutikken og kommunen er fornøye, og at den som har praksis, lærer mye gjennom denne type samarbeid.

Jorge Hidalgo, leder Flyktningetjenesten i Stryn kommune.



Samfunnsutvikling gjennom offentlege innkjøp

Kommunen har stort handlingsrom til å handle lokalt. Resultatet kan bli positivt både for kommuneøkonomien, bygda og miljøet.

Det kan vere god lokal samfunnsutvikling å velje å handle lokalt. Kommunen har stort handlingsrom til å legge til rette for at lokale bedrifter kan delta i anbodskonkurransar. Resultatet kan bli positivt både for kommuneøkonomien, bygda og miljøet.

Lokal handel styrker det lokale næringslivet og skaper lokale arbeidsplassar. Det kan igjen gje positive effektar for kommunen sine inntekter. På toppen av dette kan kommunen som innkjøpar redusere miljøpåverknadene, mellom anna gjennom å unngå dobbel transport til ei grend der ein kommunal institusjon treng varer.

Kommunen kan støtte opp om lokale butikkar ved å handle lokalt. Sal av daglegvarer til kommunen kan utgjere mellom 5 og 10 prosent av årsomsætninga for ein nærbutikk.

Lov om offentlege anskaffelser gir kommunen stort handlingsrom til å legge opp anbodskonkurransar slik at lokale bedrifter får høve til å delta. Fleire kommunar har gode erfaringar med å utnytte dette handlingsrommet og gjere innkjøp til skule og barnehage frå nærbutikkar.

Kommunen har lov til å inngå kontrakt direkte med ein lokal leverandør der kjøpet har ein total verdi på under 100 000 kroner eks. mva.

For leveransar på mellom 100 000 og 1,3 millionar kroner kan kommunen velje anten open eller avgrensa anbodskonkurranse. I ein avgrensa konkurranse kan kommunen hente inn pris frå minst tre leverandørar som dei sjølv peikar ut utan offentleg utlysing.

Kommunen følgjer vanlege anbudsprosedyrar og kan såleis tildele leveransen til den (evt. lokale) leverandøren som best tilfredsstillar tildelingskriteriene. Kommunen kan spare pengar på delta i innkjøpssamarbeid. Store innkjøp vil favorisere store leverandørar som kan levere til eit stort geografisk område. Resultatet kan bli nedbygging av lokalt næringsliv og nedlegging av lokale arbeidsplassar. Då vil innkjøpspolitikken vere i direkte konflikt med kommunens rolle som samfunnsutviklar. Det gjer at kommunen bør vurdere kva innkjøp som passar inn i innkjøpssamarbeidet og ikkje.

Gode grunnar til å handle lokalt

- Lokal handel er god kommuneøkonomi fordi det styrker det lokale næringslivet og skaper lokale arbeidsplassar.
- Lokal handel gir mindre køyring, noko som er positivt for miljø og tidsbruk.
- Lokal handel gir meir fleksibilitet gjennom sjansen til små- og tilleggskjøp og kort leveringstid.
- Lokal handel sikrar varetilgang ved dårleg vær og føre.

Korleis handlar vi lovleg lokalt?

- Dele opp store anbud, for eksempel i mindre leveringsområde.
- Oppfordre større leverandørar til å bruke lokale underleverandørar.
- Vektlegge andre vurderingskriterium enn pris, for eksempel service og miljø.
- Kommunen kan lyse ut anbud sjølv, utan å delta i innkjøpssamarbeid.
- Kommunar som deltar i innkjøpssamarbeid, kan gjere unntak for mindre innkjøp, til dømes daglegvarer til grendaskular.
- Kommunen kan gi ein skule eller barnehage eige budsjett og la dei sjølv få lov til å bestille.



3770 innbyggjarar i Suldal kommune 30.6.2022
6 Merkur-butikkar



Suldal kommune handlar på nærbutikkane

Suldal kommune i Rogaland har avtale med fem nærbutikkar om offentlege innkjøp til skular og barnehagar. Kommunen har valt å legge til rette for lokal handel, sjølv om dei også deltek i interkommunalt innkjøpssamarbeid.

- Vi har lagt vekt på service og nærleik til butikken, seier økonomirådgivar Ronny Mehus Rugland i Suldal kommune.

Pris, service og miljø

Suldal kommune er opptatt av å følgje lov om offentlege innkjøp. Då dei skulle kjøpe inn daglegvarer til skular og barnehagar i utkantane av kommunen, vart kommunen delt opp i fem konkurranseområde tilpassa skulekretsane. Butikkar som ville delta i anbuds konkurransen, kunne så velje kva for område dei ville levere tilbod på.

Tilboda som kom inn frå butikkane vart vurdert på bakgrunn av pris, service og miljø, der prisen talde 40 prosent, service og lokal tilknytning 50 prosent og miljø 10 prosent. Kommunen har valt å leggje vekt på nærleik til butikken, fordi det er viktig ved sporadiske og akutte behov.

- Det betyr mykje for barnehagane at lokalbutikken har utkøyring av mat på

morgonkvisten og lokalbutikken kan svinge innom med ekstra varer ved behov. Ekstra service, som oppkutting av brød, tel også positivt. Lokalbutikkane har også vore positive til å ta inn varer som vi ønsker, seier økonomirådgjevar Ronny Mehus Rugland i Suldal kommune.

Lære av Suldal

Merkur-programmet har jobba aktivt saman med butikkane i Suldal for at kommunen skulle gjennomføre offentlege innkjøp på ein slik måte at dei lokale butikkane fekk høve til å delta i konkurransen.

Suldal kommune har også lokale avtalar for kjøp av handverkar-tenester frå elektrikar og røyrleggar.

- Suldal kommune forstår kor viktig det er med lokal handel. Mange distriktskommunar har mykje å lære av Suldal når det gjeld offentlege innkjøp og vilje til å legge forholda til rette for lokale verksemdar,

seier Merkur-konsulent Lars Helgeland.

Interkommunalt samarbeid

Rogalands-kommunen deltek også i eit interkommunalt innkjøpssamarbeid på Haugalandet. Det kan vere ein fordel å vere med i eit større fellesskap fordi du slik kan få tilgang til både kompetanse og rimelege innkjøp.

- Men det er viktig for oss å stå fritt på kva slags konkurransar vi skal vere med på. Vi er godt nøgde med den ordninga vi har i dag, seier Ronny Mehus Rugland i Suldal kommune.

Avtalen med kommunen er viktig for dei fem bygdebutikkane i Suldal fordi leveransane til skule og barnehage står for om lag fem prosent av den totale årsomsætninga for butikkane.

Innkjøpsavtalen omfattar sal av daglegvarer til fire skular, fire barnehagar, to oppvekstsenter og eit introcenter.



13 315 innbyggere i Vefsn kommune 30.6.2022
Mosjøen er kommunesenter
1 Merkur-butikk

Legger til rette for lokale bedrifter

- Kommunen kan ikke favorisere lokale bedrifter da dette vil være i strid med anskaffelsesregelverket. Men vi ønsker å motivere lokale bedrifter til å delta aktivt i anbudskonkurranser ved å informere om de mulighetene som kommer, sier innkjøpsleder Ewa Rosting Enge i Vefsn kommune.

Vefsn kommune i Nordland jobber bevisst mot det lokale markedet for å legge til rette for at lokale bedrifter kan delta i anbudskonkurranser.

Vefsn annonserer lokalt og legger utlysningstekster ut på kommunens hjemmeside, i tillegg til å kunngjøre anbudskonkurranser på Merzell og Doffin.

Kommunen bruker også Facebook for å informere. Så langt som mulig blir utlysningstekster også sendt på epost til lokale bedrifter.

Kommunen arrangerer kurs for aktuelle leverandører i elektronisk tilbudslevering. I forkant av større utlysninger blir det arrangert dialogmøter med bransjen eller

leverandører. Her informerer kommunen om behov og får nyttige innspill fra markedet.

Det handlingsrommet som er tillatt ved bruk av dialogmøter, er gull verdt for både kommunen som oppdragsgiver og leverandørmarkedet.

GODE GREP



Kunngjør både små og store anbud fordi det er sunt med konkurranse. Slik kan flere i næringslivet få delta og kommunen kan få den beste prisen og beste løsningen i forhold til beskrevet krav om leveringstid og kvalitet, som ofte er de vanligste tildelingskriteriene for en avtale/kontrakt.

Det kan være fornuftig å dele opp store anbud i delkontrakter (spesielt bygg- og anleggskontrakter), slik at mindre og lokale bedrifter får mulighet til å delta.



Velg ikke nødvendigvis løsningen med totalentreprise eller generalentreprise slik at hovedleverandør bestemmer hvem som skal være underleverandører. Det kan gi høyere pris og færre oppdrag til lokale bedrifter.



Generelt bør man i planleggingsfasen av en konkurranse gjøre seg kjent med det lokale/regionale markedet og i god tid informere om kommende muligheter. En lokal forhandler er ofte tilknyttet en kjede eller en større ekstern leverandør og det er derfor viktig at man minner om muligheten for et samarbeid mellom kjede og forhandler. I tillegg oppfordrer vi leverandører til å samarbeide – om så med sin argeste konkurrent – som en mulighet for å kunne bli leverandør.

Lokal handel er berekraftig

Folk som bur i Distrikts-Noreg meiner at å handle lokalt er eit av bidraga dei og kommunane kan gjere i arbeidet for ei berekraftig utvikling. Levande nærbutikkar i distrikta er berekraft i praksis.

Verdien av berekraft vert i større og større grad teke med i både det offentlege og privatpersonar si vurdering av varer og tenester. Nærbutikken har potensiale for å kome godt ut i slike vurderingar. Butikkane treff godt innafleire av dei måla FN har sett for berekraft, sjølv om måla ikkje har vore brukt om butikken sin rolle.

Berekraftsmål 11 handlar om å gjere byar og lokalsamfunn inkluderande, trygge, robuste og berekraftige. Det inneber mellom anna å ta vare på naturen, engasjere seg i lokalsamfunnet, handle lokalt og vere ein god nabo, kan ein lese i FN-sambandet sin omtale av målet. Det passar godt saman med innbyggjarane i Distrikts-Norge sine tankar om korleis dei bidreg til berekraftig samfunnsutvikling.

Distriktssenteret har gjennomført ei innbyggjarundersøking i fleire distriktkommunar. Den viser mellom anna at folk vil bidra i berekraftsarbeidet, og at å handle lokalt er noko mange vil bidra med.

Berekraftsmål 12 handlar om å sikre

berekraftig forbruk- og produksjon. Det handlar mellom anna om lokal matproduksjon, reduksjon av matsvinn og avfallsmengder, gjenbruk og god bruk av naturressursane. Å handle lokalt og bruke det lokale næringslivet vert oppfatta som betre for miljøet. Folk slepp mellom anna å køyre langt for å handle. Folk er opptekne av å handle lokalt sjølv, og at kommunen handlar lokalt der dei kan.

Folk er også opptekne av at det er berekraftig å oppretthalde busetjingsmønsteret og ha livskraftige lokalsamfunn. Då trengs møteplassar for å skape samhold og fellesskap. Då trengs nærbutikken, som har eit tilbod som gjer kvardagen enklare og tryggare for folk.

Berekraftsmål 8 handlar om anstendig arbeid og økonomisk vekst. Nærbutikken gir arbeidsplassar i distriktkommunar. Dei kan også bidra til å skape fleire arbeidsplassar, mellom anna knytt til reiselivsnæring (tilby meir i butikklokalane). Arbeid på butikken kan også fungere godt for integrering

av innvandrarak i arbeidsmarknad og lokalsamfunn.

Berekraftsmål 3 handlar om god helse og livskvalitet. Når lokalsamfunnet er prega av tillit, tryggleik og gode nærmiljø kan vi seie at lokalsamfunnet er sosialt berekraftig. Kommunane sitt arbeid med folkehelse har mykje til felles med den sosiale dimensjonen i FNs berekraftsmål, og butikken har ei viktig rolle i dette arbeidet.

Mange eldre slit med einsemd og inaktivitet. Eldrereforma «Leve hele livet» seier at nærbutikkane kan få ei viktig rolle som møteplass og servicepunkt for eldre i Distrikts-Noreg. Kommunane blir oppfordra til å lære av kvarandre og samarbeide med frivillig sektor og andre aktører i lokalsamfunnet.

Samtidig kan butikken bidra til berekraftig utvikling ved å tilby varer og tenester som er etterspurde lokalt. Den kan bidra ved å ta vare på innbyggjarane i nærområdet og leggje til rette for å vere ein møteplass der fellesskapet får gode vilkår.

Fekk pris for å satse på norske varer

Kjøpmann Stian Slemdal ved nærbutikken i Tufsingdal har fått pris av det lokale bondelaget, fordi han satsar mest mogleg på norske varer. Han meiner at fleire lokalbutikkar bør vere opptatt av lokalprodusert mat.

– Når du er i ei lita bygd og i ein region som produserer mat, så er det viktig å velje lokale produkt og norsk mat, sa han i et stort oppslag i avisa Nationen i mai 2022.

Kjøpmannen set pris på at satsinga på norske varer blir lagt merke til.

- Det er en pris som tar tak i noko spesifikt ved drifta, og som vi har hatt veldig fokus på. Har vi moglegheit til å velje et norsk produkt framfor et produkt frå eit anna land, vel vi norsk, seier han.







MERKUR

FOR BUTIKKEN OG BYGDA

Dette er Merkur-programmet

Merkur-programmet er eit utviklingsprogram for butikkar i Distrikts-Norge. Formålet med Merkur er å sikre innbyggerane i distrikta tilgang til ein nærliggande daglegvarebutikk med god kvalitet.

Merkur tilbyr opplæring og rådgiving for kjøpmenn og arbeider for at butikkane skal få tilleggstenester som aukar lønsemda og gir innbyggerane i lokalsamfunnet betre tenester. Programmet er eigd av Kommunal- og moderniseringsdepartementet og er ein del av Distriktssenteret.

580 nærbutikkar over heile Norge deltar i Merkur-nettverket (2022). Butikkane deltar i forskjellige kjeder og profilerer seg gjerne som Nærbutikken, Joker, Coop Marked eller Snarkjøp.

Kjøpmennene får tilbod om eit kompetansehevande kurs som går over eit år, med oppfølging undervegs. Målet er at kjøpmannen skal utvikle butikken sin, i nært samspel med bygda. Merkur gir også oppfølging i form av bedriftsrådgiving, butikkbesøk, nettverksarbeid og konferansar.

Merkur har også eit tilbod til bokhandlar

i Distrikts-Norge. Rundt 65 bokhandlar i kommunesenter og småbyar deltar i Merkur bok (2022).

Merkur har 10 konsulentar fordelt utover landet. Konsulentane skal vere tilgjengeleg for kommunar som ønskjer å utvikle samarbeid med lokale butikkar.

Merkur forvaltar ei statleg investeringsstøtteordning for distriktsbutikkar på vegne av Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Kvart år får rundt 200 butikkar støtte til investeringar knytt til kjølfrys, butikkdata, kaffikrok, modernisering, påbygg eller liknande. Nokre butikkar får også støtte til drivstoffanlegg. Dei aller minste butikkane kan få servicestøtte, som betaling for den service dei yter til lokalsamfunnet i form av tilleggstenester.

Formålet med støtteordningane er å heve kvaliteten på butikkane og gjere

dei meir attraktive og robuste – slik at de kan gi eit enda betre tenestetilbod både til faste innbyggjarar, tilreisande og lokalt næringsliv. Mange av dei små butikkane har så dårleg økonomi at dei ikkje har råd til å gjennomføre investeringar utan statleg støtte.

Merkur har tverrpolitisk støtte i Stortinget og har blitt ein viktig del av norsk distriktspolitikk. Merkur skal oppfylle statsbudsjettets målsetting om å sikre tilgang til grunnleggjande private tenester i distrikta. Merkur har eit årleg budsjett på rundt 60 millionar kroner (2022)

Distriktssenteret overtok ansvaret for Merkur 1.1.2019. Distriktssenteret jobbar for å styrke attraktiviteten til kommunar og regionar. Distriktssenteret tilbyr kommunane gratis fagleg hjelp og kompetanse, og byggjer på erfaringar frå små og store prosjekt i distrikta.



Distriktssenteret
Kompetansesenter for distriktsutvikling



MERKUR
FOR BUTIKKEN OG BYGDA

Tlf.: 48 16 82 80
E-post: post@kdu.no
merkur-programmet.no
distriktssenteret.no
facebook.com/merkurprogrammet
facebook.com/distriktssenteret