

”Jag brinner ju för byn”

- Lanthandlares roll i dagens landsbygdssamhälle samt vilken syn de har på de vanligaste stöden

“I am passionate about the village”

- The role of the rural store keepers in the countryside and their view of the most common types of support

Maria Asplund



”Jag brinner ju för byn”

- Lanthandlares roll i dagens landsbygdssamhälle samt vilken syn de har på de vanligaste stöden

“I am passionate about the village”

– The role of the rural shop keepers in the countryside and their view of the most common types of support

Maria Asplund

Handledare: Kjell Hansen, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för stad och land

Examinator: Malin Beckman, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för stad och land

Omfattning: 30 hp

Nivå: Avancerad nivå, A1E

Kurstitel: Självständigt arbete i landsbygdsutveckling

Kurskod: EX0797

Kursansvarig institution: Institutionen för stad och land

Program/Utbildning: Agronomprogrammet - landsbygdsutveckling

Utgivningsort: Uppsala

Publiceringsår: 2020

Omslagsbild: Solnedgång i glesbygd. Fotograf: Maria Asplund

Upphovsrätt: Samtliga bilder i arbetet publiceras med tillstånd från upphovsrättsinnehavaren

Elektronisk publicering: <https://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: lanthandlare, livsmedelsbutik, landsbygd, kommersiell service, governance

Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap
Institutionen för stad och land

Sammanfattning

I denna uppsats undersöks lanthandlares uppfattningar och förutsättningar för att kunna bedriva en lanthandel i gles- eller landsbygd. Genom kvalitativa intervjuer och observationer med sex stycken butiksföreståndare eller butiksbiträden, från Dalarna, Kronoberg samt Hallands län, har information inhämtats för att kunna svara på uppsatsens frågeställningar. Dessa frågeställningar berör lanthandels sociala roll, vad lanthandlarna bedriver för olika typer av verksamheter i sin regi samt hur de ser på subventionerade bidragen från staten. Idag finns olika typer av stödpengar för lanthandlare att söka så länge de upprätthåller fastställda riktlinjer med sin service så som öppettider och antal artiklar.

Empirin behandlas i tematisk ordning där lanthandlarnas berättelser har analyserats utifrån en diskursanalys. I slutdiskussionen sätts de olika temaområdena i förhållande till de valda begreppen – governance och government. Med avstamp i Deans redogörelse utifrån Foucault, visar begreppen på hur en verksamhet kan styras på olika sätt. Teorin nyanserar och framställer materialet utifrån hur staten kan styra lanthandlarna i en bestämd riktning genom erkännande och ekonomiska medel.

Studien visar att dagens lanthandlare ofta har en eller flera kompletterande verksamheter till själva livsmedelsbutiken och tenderar ibland att överta verksamheter som annars riskerar att försvinna från bygden. Genom att vara en relevant aktör lokalt skapas ofta naturliga mötesplats i och kring affären. Detta bidrar till en social funktion som bäddar för delaktighet och gemenskap. I många fall känner butiksföreståndarna sina kunder väldigt väl och längre samtal utspelar sig i butikerna.

När det gäller de statliga stöden som finns att söka uttrycker lanthandlarna sin tacksamhet över dessa. Driftsbidraget är ett bra stöd på det sättet att det inte är öronmärkt och ger varje lanthandlare rätten att styra vad pengarna ska gå till. Investeringsbidraget anser lanthandlarna också är ett bra hjälpmedel för att kunna satsa och utveckla butikerna, dock betalas stödet oftast ut i efterhand och ställer omfattande krav på redovisning vilket gör det mer omständligt då man som handlare måste ligga ute med stora pengar. Slutligen visar denna studie på att dagens lanthandlare har potential att utvecklas åt flera håll framöver. Genom att bredda sin verksamhet kan lanthandeln gynnas ekonomiskt medan byn gynnas med upprätthållen service.

Nyckelord: lanthandlare, livsmedelsbutik, landsbygd, kommersiell service, governance

Abstract

This paper examines the perceptions and preconditions of rural store keepers to be able to conduct a rural trade in sparsely populated or rural areas. Through qualitative interviews and observations with six store managers or shop assistants, from Dalarna, Kronoberg and Halland County, information has been obtained in order to answer the essay's questions. These issues concern the societal role of the rural store, what different types of business the store keepers conduct and how they view different types of subsidies and support from the state. Today, there are different types of support money for store keepers to apply for as long as they maintain established guidelines with their service such as opening hours and number of items.

The empirics is dealt with in a thematic order in which the stories of the farmers have been analysed based on a discourse analysis. In the final discussion, the different forms of support are compared to the chosen concepts - governance and government. With a start in Dean's account based on Foucault, the concepts show how a business can be managed in different ways. The theory helps to understand the empirical data, based on how the state can steer the countryside store keepers in a specific direction through recognition and financial means.

The study shows that today's countryside store keepers often have one or more supplementary activities for the grocery store itself, and sometimes tend to take over businesses that otherwise risk disappearing from the countryside. By being a relevant player locally, natural meeting places in and around the business are often created. This contributes to a social function that fosters participation and community. In many cases, the store managers know their customers very well and longer calls take place in the stores.

When it comes to the state aid that is available to apply for, the local store keepers express their gratitude for these. The operating grant is a good support in that it is not earmarked and gives every store keeper the right to control what the money should go to. The investment grant is considered by the store keeper to be a good tool for investing and developing the stores, however, the support is usually paid out in retrospect and makes extensive demands on accounting, which makes it more cumbersome when you as a store keeper have to spend big money. Finally, this study shows that today's countryside stores have the potential to develop in several directions in the future. By broadening its operations, the rural trade can benefit financially while the village benefits with maintained service.

Keywords: rural stores, grocery, countryside, commercial service, governance

Förord med tack

Jag vill rikta ett stort tack till min handledare Kjell Hansen som funnits vid min sida under resans gång denna höstterminen. Jag har mest uppskattat hans glada tillrop som motiverat mig i den berg-och-dal-bana som det innebär att skriva uppsats. Uppsatsen är på trettio högskolepoäng vilket skulle kunna jämföras med Vasaloppet på nio mil. Först står man där i startgroparna, nervös och undrar vad man egentligen har gett sig in på. När man ser de vältränade åkarna runt om sig tvivlar man på sin förmåga för att snabbt återgå till sitt fokus – det är ju faktiskt detta jag har blivit tränad och förberedd inför drygt fyra år på universitetet. Startskottet går och jag försöker hitta en väg fram, vilket uppsatsämne ska jag välja? Första backen närmar sig och där ser jag Kjell stå och klappa händerna bland den övriga publiken halvvägs upp i backen. Jag hittar en lucka mellan några åkare, spåret känns bra och vallan likaså. Helt plötsligt är jag uppe för backen och utförsåkningen börjar, informanterna tillika lanthandlarna är väldigt trevliga och tillmötesgående och jag får mängder av intressant material.

Det blir glesare mellan åkarna och vi närmar oss Risberg. Motivationen sjunker och även min hastighet. Att få ihop en uppsats med tillhörande delar och teoretiska perspektiv tar på krafterna. Framför mig tonar området upp och publiken blir mer påtaglig. Kjell kommer småjoggandes med blåbärssoppa till mig, frågar hur skidorna känns och ger mig några råd på vägen innan han säger att jag måste köra vidare. Efter några kilometer börjar det snöa och jag börjar småprata med åkarna runt omkring. Skönt med stöttning och vi åker ihop några mil. Vi blir tröttare medan vi sakta men säkert passerar både Oxberg och Hökberg. Kjell förser mig med vatten och blåbärssoppa. Han tittar på klockan och ser så vår plan håller innan han manar ut mig i spåret igen. Så nu är jag här, ser Eldris framför mig, sista milstolpen innan Mora. Hålla i och hålla ut för att klara slutspurten och få ex-jobbet godkänt och därmed också bli färdig agronom. Tack för all support Kjell!

Innehållsförteckning

1	Inledning	7
1.1	Service på landsbygden – en het potatis	8
2	Syfte och frågeställning	10
3	Vad är en lanthandel?	11
3.1	Den typiska lanthandeln	12
4	Metod	14
4.1	Informanterna och urvalet	14
4.2	Insamlingen och det praktiska genomförandet	15
4.3	Analysmetod	16
4.4	Etik och tolkning	16
5	Analytiska perspektiv	18
5.1	Governance	18
5.2	Government	19
6	”Jag trodde att det bara var en liten matbutik”	21
6.1	Ombudsfunktioner	22
6.2	Turister och stugägare	23
6.3	Uthyrningsverksamheter	24
6.4	Bensin	26
7	Annorlunda verksamheter för branschen	27
7.1	Digitala butiker	27
7.2	Kylbil och hemkörning	28
7.3	Banktjänster	28
8	Statliga medel och intressanta finansiella lösningar	31
8.1	Drifts- och investeringsbidrag	32
8.2	Pengar, planer och projekt	34
8.3	Samarbeten med utomstående aktörer	36
9	”Ska du ha en mazarin idag också?”	37
10	Slutdiskussion	40
10.1	Branschens fortsatta utveckling	43
11	Referenser	45

11.1 Litteratur	45
11.2 Muntliga källor	46
11.3 Webbplatser	46

Inledning

Bilen rullar längst oljegrusvägen genom landskapet där tallarna aldrig tyckts ta slut. Dagen har varit lång men väldigt innehållsrik. Vilka drivna och påhittiga lanthandlare det finns runt om i landet, hinner jag tänka innan jag ser bromsljusna på bilen framför reflekteras mot den våta vägbanan. Bilen bromsar hastigt in och jag slänger mig på bromsen i samma sekund som jag kastar en blick i backspegeln på bilen bakom. Jag avbryts i mina tankar när en utspridd flock med renar lunkar i bekväm takt över vägen. Vackra djur som delar sin vardag med människorna i och kring byn. Människor som är beroende av grundläggande service inom rimligt avstånd för att kunna äta, bo och leva på landsbygden.

Uppsatsen är en empirisk studie baserad på intervjuer och observationer i mötet med sex stycken lanthandlare från Dalarna, Kronoberg och Hallands län. Informanterna, lanthandlarna, som medverkat i denna uppsats har genom våra samtal berättat hur det är att vara och bedriva en lanthandel idag. Samhället är föränderligt vilket både skapar utmaningar som möjligheter för de yrkesverksamma i branschen. Hur tar lanthandlarna sig genom utmaningarna som de ställs inför och hur tänker de att de kan ta tillvara på möjligheterna? Liksom hur de tänker kring den roll som de har i samhället i stort? Ibland kan det tyckas att staten drar sig undan i glesbefolkade områden, vilket kanske gör lanthandelns roll ännu viktigare i sammanhanget den verkar i. Att från början enbart sälja livsmedel till att växla upp och bedriva diversifierade tjänster som serverar bygden och dess invånare.

Dagens lanthandlare kan även omfattas av olika typer av bidrag från staten, så länge den verksamma uppfyller de krav och riktlinjer för att få tillgodogöra sig den ekonomiska ersättningen. Denna uppsats föddes inte minst ur den nyfikenhet kring de bidrag som staten delar ut till lanthandlarna. Att undersöka lanthandlarnas uppfattning kring bidragen ansåg jag högst relevant vilket också öppnade upp för detta uppsatsämne.

1.1 Servicen på landsbygden – en het potatis

Gleshet och stora avstånd påverkar förutsättningarna för kommersiell service. Detta avspeglar sig i bristande kundunderlag, låga omsättningssiffror och sämre tillgänglighet till service för människor och företag. (SOU, 2015:35 s.39)

I Sverige bor vi i ett avlångt och relativt glesbefolkat land. Det har sina för- och nackdelar. Vi har mycket yta att röra oss på samtidigt som tillgängligheten på service och livsnödvändiga förnödenheter kan bli ”en het potatis” när den uteblir. Ofta uppstår det ett engagemang i frågor kring service, oavsett om vi diskuterar förstföderskor i bilar, skolnedläggningar eller utebliven tillgång på livsmedel inom rimligt avstånd. Efter drygt fyra års studier inom landsbygdsutveckling vid Sveriges Lantbruksuniversitet har jag successivt byggt upp ett intresse av att undersöka motpolen - nämligen där service finns tillgänglig trots färre invånare i bygden.

I den ovan nämnda utredningen, SOU 2015:35, sätts siffrorna i perspektiv. Älvdalens kommun, belägen i norra Dalarna, har en invånare per kvadratkilometer. Samtidigt har kommunen i sin helhet en landareal som är större än hela Stockholms län (ibid). När staten genomförde sin utredning kallad *Service i glesbygd* fanns det 5000 invånare per kvadratkilometer i Stockholms kommun (SOU, 2015:35). Genom att redogöra siffror och underlag blir den kommersiella servicens utmaningar tydligare. Det är dessa utmaningar som är utgångspunkten för detta arbete. I den kommande processen skall vi inte heller stirra oss blinda på utmaningar den kommersiella servicen och dagens lanthandlare har eller står inför. Men med hjälp av denna bakgrundsinformation kan nya möjligheter skapas, vilket är ett område jag kommer att lägga stor vikt vid i uppsatsen.

Just engagemanget och önskan om en levande bygd skriver Forsberg (2001) är den starkaste motorn för invånarna att utöva ett utvecklingsarbete. I undersökningen, som jag genomfört, blir det märkbart att utvecklingsarbete bland annat resulterar i kringliggande verksamheter för bygden med hjälp av livsmedelsbutikens förlängda arm. Begreppet bygd som Gunnarsdotter (2005, 28f) beskriver som ”en föreställning om en manifestation av gemenskap mellan människor på en plats över tiden” inkluderar fyra relevanta delar: kulturell, social, rumslig och tidsmässig. Detta sättet att se på bygden kan vara klokt att ha med sig i vidare läsning för att kunna sätta uppsatsen i perspektiv och kunna bygga en djupare förståelse för varför utvecklingen kring dagens lanthandlare ser ut som den gör.

2 Syfte och frågeställning

Lanthandlare runt om i landet tillgodoser landsbygdsbor med en rad olika tjänster, i första hand livsmedel men ofta även med en rad olika ombuds-funktioner som underlättar vardagen för de lokala byborna. De senaste åren har mitt intresse för lanthandlare växt, inte minst då de som företagare kan visa på praktisk landsbygdsutveckling genom att agera och möta en efterfrågan från olika områden i samhället. Dessa områden, där service upprätthålls genom lanthandelns förlängda arm, ansåg jag väldigt intressanta och inte minst relevanta att undersöka. Men för att kunna agera, utveckla och upprätthålla en verksamhet behövs ekonomi och långsiktig lönsamhet, vilket ger bidragen till kommersiell service en betydande roll i sammanhanget. Dagens lanthandlare konkurrerar mot de större varuhusen. Ofta kan de varken konkurrera med priserna eller själva utbudet, utan deras starkaste vapen är service och närhet. En fysisk butik fungerar dessutom också som en mötesplats för de som bor i bygden och som uppträder som kunder. En poäng med uppsatsen blir därför att undersöka hur det sociala samspelet kan fungera, då det i vissa fall kan vara den enda naturliga mötesplatsen i den lokala bygden där människor möts i vardagen.

Syftet med denna uppsats är därför att undersöka vilken roll lanthandlare har i dagens landsbygdssamhälle, samt vilken syn de har på de vanligaste stöden som lanthandlare kan söka. För att uppnå syftet har jag utgått från följande frågeställningar:

1. Vilken social funktion har lanthandlare i dagens landsbygdssamhälle?
2. Vilka olika typer av verksamheter bedriver dagens lanthandlare?
3. Hur ser dagens lanthandlare på sin relation till subventionerade medel från staten?

3 Vad är en lanthandel?

I dokument och tidningsartiklar framställs lanthandlar, detaljhandelsbutiker, handelsbodas och glesbygdsbutiker som samma typ av verksamhet. Begreppet lanthandel, som används i denna uppsats, har ingen tydlig och klar definition, vilket har försvårat sökprocessen i uppsatsarbetet. Istället är begreppet lanthandel generellt sett baserat på avstånd till närmaste livsmedelsbutik och att den maximala omsättningen får vara 11 miljoner per år (Björklund, 2020). Antalet lanthandlar i Sverige grundas på antalet utbetalade driftsbidrag, som 2019 beräknades till totalt 276 stycken. De flesta av dessa butiker ligger under grossisterna Axfood, ICA, Menigo med flera (ibid).

Särskilt driftsstöd, eller driftsbidrag som det brukar kallas är samma sak som i folkmun kallas glesbygdsbidrag. Politiken har gett ansvaret för anslaget till Tillväxtverket. Dock är det genom Länsstyrelser eller regioner som bidraget betalas ut till lanthandlaren. Länsstyrelser och regioner är även kontrollmyndigheterna som besöker lanthandlarna och ser till att dessa uppfyller ställda krav för att få driftsbidraget. Beroende på hur den lokala samordningen ser ut, bestämmer hur vida ansvaret för bidraget ligger på Länsstyrelsen eller regionens bord (Björklund, 2020). Innan 2018 var kravet för bidraget att lanthandeln låg 15 km ifrån närmaste livsmedelsbutik, sedan ändrades riktlinjerna istället till 10 km. Detta möjliggjorde att fler kunde tillgodogöra sig bidraget, och även räknas in i statistiken. Anslaget har under åren även ökat från 35 miljoner till 70 miljoner kronor årligen (ibid).

3.1 Den typiska lanthandeln

Lanthandlare är väldigt utsatt verksamhet på det sättet att man är väldigt beroende av sina kunder, och i det konkurrensfält man finns så kan man varken konkurrera med sortiment eller pris. Det vi kan konkurrera med är service och närhet, berättar en ledamot som sitter i lanthandelns styrelse

Den typiska lanthandeln i dagens landsbygdssamhälle uppfyller en rad olika funktioner i bygden som den verkar i. Butikerna som är med i denna undersökning har vissa kännetecken som skulle kunna ses som typiska för en lanthandel. Geografin och den fysiska platsen där butiken är placerad är ofta några mil från ett större samhälle med mer puls och turism. Det kan exempelvis vara några mil utanför en attraktiv skidort eller en annan rikskänd besöksplats som drar besökare under hela eller delar av året. När jag har kommit in i de mindre samhällena ligger husen ofta längs med vägen och i mitten av samhället är butiken, centralt belägen i förhållande till själva byn. Butiken är storleksmässigt inte större än att man i de flesta fall relativt enkelt kan överblicka kunderna från entrén eller kassan. Sortimentet är i första hand livsmedel blandat med andra viktiga förnödenheter så som pulkor, kläder eller grillkol. Många har en mängd olika ombudsfunktioner med allt ifrån apotek, Svenska spel, Systembolaget och postombud. Ombudsfunktionerna kan skilja sig en del mellan butikerna men de ovan nämnda är de vanligast förekommande.

När den vanliga kunden till lanthandeln kliver in igenom entrén säger denna en hälsningsfras till butiksföreståndaren och nickar artigt. Ibland blir kunden hälsad på vid namn och någon ytlig fras:

Hallå Sven! Dags att handla igen? Inne i själva affären drar kunden sig inte för att be om hjälp att hitta eller ställa en eller flera frågor om en specifik vara. När kunden har arbetat sig genom affären och närmar sig kassan utbyts ofta en längre konversation om mer eller mindre personliga reflektioner. Som åskådare av detta syns det att det är en väl etablerad relation på ett ytligt plan mellan kund och butiksföreståndare.

Ofta kan det upplevas som att befolkningsstrukturen är skev, många äldre och pensionärer besöker butiken. De yngre på bygden, i arbetsför ålder tenderar i stora drag att pendla in till den större, närliggande tätorten för att arbeta. I gles- och landsbygd blir även drivmedel en förutsättning för att över huvud taget kunna ta sig till arbetet eller skjutsa barnen till fritidsaktiviteter.

Relationen till den större tätorten blir därför komplex när butiken i viss mån kan vara beroende av stadens drivmedelsstationer och besökare samtidigt som besökarna många gånger vill vara ”där det händer”- det vill säga, ofta i staden. Denna dragning mellan den större och mindre tätorten upplevde jag på flera av platserna som jag besökte. Det finns både för- och nackdelar kopplat till att vara belägen några mil utanför pulsen, köpcentrum, arbetstillfällena, fritidsaktiviteterna och after-skin. Beroende på vad som anses saknas på bygden kan olika dragningar mellan stad och land ske.

Lanthandeln drivs i många fall av en eldsjäl som tenderar att vara involverad i många av bygdens konstellationer och verksamheter. Denna eldsjäl är ofta en drivkraft i bygden som drivs av bygdeutveckling snarare än av önskan om en stor vinst på sista raden vid bokslutet. Givetvis varierar graden av engagemang från butiksföreståndarna att engagera sig i bygden.

4 Metod

I detta kapitel beskrivs hur jag har gått tillväga när jag valt ut informanter, samlat in samt analyserat och tolkat mitt material. Det redogörs även för avgränsningar, tillförlitlighet och forskningsetik.

4.1 Informanterna och urvalet

Butikerna som är med i studien är fördelade på de tre länen: Dalarna, Kronoberg och Halland. Ambitionen var även att intervjua lanthandlare i norra Sverige men då tiden och resurserna är knappa har jag valt att göra denna avgränsning. Jag letade efter mindre butiker med geografisk spridning och sedan valde jag slumpmässigt ut några butiker. Butikerna som är med i studien har drivits av både kvinnor och män, par och föreningar. Vissa har funnits i många år medan andra är relativt nystartade. Ägarförhållandena mellan butikerna skiljer sig åt. Vissa av butikerna ägs av butiksföreståndaren, som också driver butiken, medan andra butiker styrs av en förening med valda styrelseledamöter.

Samtliga lanthandlare som har intervjuats och observerats omsätter under 11 miljoner kronor per år. Det är ett av kriterierna för att kunna ansöka om driftsbidrag. Kriteriet kring en maximal omsättning skapade jag för att butikerna inte skulle skilja för mycket i varken ekonomi eller organisation. För mig har huvudsaken varit att butikerna inte får vara för stora eller omsätta för mycket i förhållande till de andra butikerna.

4.2 Insamlingen och det praktiska genomförandet

Denna uppsats bygger på fältarbete av etnologisk karaktär. Informationen har i huvudsak inhämtats genom intervjuer och observationer från sex stycken lanthandlar. Intervjuerna som genomförts var av semistrukturerad karaktär vilket innebär att en intervjuguide har legat till grund för själva intervjun (Kvale, Brinkmann, 2009). Om butiksföreståndaren efter att ha svarat på min fråga börjat att berätta om något annat relevant inom området, men som först uppkommer senare i intervjuguiden, har jag inte avbrutit vårt samtal. Intervjuguiden fungerar som en checklista som i slutet checkas av mot det inkommande materialet för att stämma av så att samtliga frågeområden har blivit berörda. Jag försökt att lägga stor vikt vid att butiksföreståndaren ska känna sig fri att tillägga relevant information som hon eller han vill dela med sig av. Fem av sex intervjuer spelades in med hjälp av min mobiltelefon, vilket informanterna gav samtycke till. Inspelningarna gjordes för att underlätta sammanställningen och analysen av materialet. Som komplement till mina intervjuer har jag gjort observationer i tre av butikerna, två i södra Sverige och en i Mellansverige. Jag har då fört anteckningar under tiden som jag befunnit mig i butiken. Genom detta har jag kunnat se relationen till kunderna, vilket kanske annars kan vara svårt att berätta eller sätta ord på under en intervju. Under dessa timmarna som materialet införskaffades fick jag förmånen att följa lanthandlarens vardag med tillhörande sysslor och rutiner. Observationerna som har gjorts kommer framförallt att synas i de beskrivande texterna i och kring butikerna samt i samspelet med butikernas kunder.

Under forskningsprocessen har jag ständigt återkommit till att fundera på min roll i arbetet. Mina egna erfarenheter och kunskap inom detta område var från början knappa. Det tror jag delvis kan vara till fördel då jag aktivt har intagit den rollen under kunskapsinhämtandet och i största möjliga mån låtit butiksföreståndaren styra vårt samtal. Gällande uppsatsens tillförlitlighet spelar det roll hur jag ser på min egen roll i intervjuerna. Oavsett tidigare erfarenhet har vi som individer ofta förutfattade meningar och värderingar som kan styra oss. Detta är viktigt att ta i beaktande i själva skrivprocessen och bearbetningen av materialet. Begreppet tillförlitlighet används för att uppskatta ett arbetes riktighet och kvalité, främst i kvalitativa studier – vilket intervjustudier som metodval är. Begreppet tillförlitlighet inkluderar fyra delar: trovärdigheten (hur trovärdigt forskaren presenterar den sociala verkligheten), överförbarheten (kan forskningen appliceras på andra likande fall?), pålitligheten (har processen redovisats på ett bra sätt?) och möjligheten att styrka och konfirmera (som forskare ej styras av personliga värderingar). (Bryman 2011, 354f)

4.3 Analysmetod

Som analysmetod har jag valt att titta på informanterna ur deras diskursiva fält men också som enskilda lanthandlare. Det diskursiva fältet syftar på handlarna som en enhet, hur pratar butiksägarna om lanthandlarna generellt som grupp samt hur de förväntas att vara. Diskursen – hur man pratar om något (i detta fallet handlarna), visar på en ”sanning” om verkligheten. Benämningar blir därför betydelsefulla eftersom de definierar hur verkligheten bör uppfattas. Diskursen skapar sociala positioner som pekar på maktförhållanden och vilken roll en viss grupp förväntas att ta i samhället i stort. Samtliga informanter är butiksägare eller butiksanställda vilket gör att informanterna sätter benämningar på sig själva i sitt diskursiva fält samt vilka sociala positioner lanthandlare tar eller förväntas att ta. Diskursen tar därför avstamp i hur lanthandlarna själva pratar och benämner sitt diskursiva fält och pratar om branschen samt omvärlden denne verkar i. (Dean, 2010, Foucault, 1982)

4.4 Etik och tolkning

Uppsatsen är ingen jämförelsestudie utan de resultat som presenteras skall istället ses som komplement till varandra. Lanthandlarna i detta arbete kommer inte presenteras med varken namn eller ort. Studien värnar om att informanterna får vara anonyma för att skydda dem som företagare så väl som privatpersoner. Inom forskaretiken med tillhörande principer ingår detta under *respekten* för själva forskningsdeltagaren (Vetenskapsrådet, 2019), i detta fallet informanterna. Informationen från butikerna kommer i obestämd ordning och i olika stor omfattning. Jag vill förtydliga att sex butiker inte kan utgöra ett representativt resultat för branschen i stort. Detta arbete kan istället ge en fingervisning och vidare inspiration till utveckling och synsättet på statligt finansierade medel.

För att undvika missförstånd och minska tolkningsutrymmet i arbetet, kommer här en kort redogörelse för de ord som kommer att användas mer frekvent i denna uppsats. När jag skriver lanthandlare eller butiksföreståndare syftar jag på den grupp av människor som i huvudsak bedriver en liten livsmedelsbutik, alltså en lanthandel. Detsamma gäller när jag använder mig av

orden branschen eller näringen. Vid några sammanhang skriver jag butiksbiträde. Då syftar jag på en anställd i lanthandeln. Min definition av ordet lanthandel är de livsmedelsbutiker som omsätter mindre än 11 miljoner per år och som också ligger beläget 10 kilometer eller mer från närmaste större butik.

5 Analytiska perspektiv

För att nyansera och fördjupa denna uppsats har jag valt att använda mig av ett teoretiskt perspektiv med dess tillhörande begrepp. Teorin tar avstamp i Mitchell Dean, som i sin tur bygger sitt resonemang på Foucaults diskussion om olika sätt att styra genom maktutövning. Jag använder begreppen government och governance för att beskriva två olika sätt att styra mot ett speciellt mål.

5.1 Governance

Governance skulle kunna ses som en modernare form av styrning genom en rationell process där man börjar med målbilden och låter vägen till själva målet vara öppet i sin utformning. På detta sättet erbjuder governance människan att tänka själv, använda sin kreativitet samt expertkunskaper för att uppnå målet på bästa sätt. Foucault förklarar begreppet governance genom ”conduct of conduct” (Dean, 2010, Foucault 1982: 220–1; 2007: 192-3; Gordon, 1991:2).

To conduct means to lead, to direct or to guide, and perhaps implies some sort of calculation as how this is to be done./.../Conduct here refers to our behaviours, our actions and even our comportment, i.e. the articulated set of our behaviours./.../Such discussions are almost invariably evaluative and normative, i.e. they presume a set of standards or norms of conduct by which actual behaviour can be judged, and which act as a kind of ideal to – wards which individuals and groups should strive. (Dean 2010, p 17-18)

Conduct of conduct kan i denna uppsats beskrivas som hur förutsättningar, i detta fallet ekonomiskt stödjande bidrag till lanthandlare, kan hjälpa till att uppnå ett specifikt mål. Genom att staten ger ut pengar till en bransch visar den på att det finns ett intresse av att dessa, lanthandlarna, ska finnas kvar även framöver. Dock ges inte alltid bidragen ut med styrda riktlinjer vilket gör att lanthandlarna måste göra en tolkning av vad pengarna bör gå till. De får alltså vara med att forma vägen till målet genom sin expertis och lokala förankring.

5.2 Government

Government är ett begrepp som skulle kunna betecknas som en äldre typ av styrningsform genom riktlinjer och bestämda regler under processens gång och kan beskrivas som mer ”statlig”. Dean (2010) förklarar tankesättet kring government som:

These ways of thinking have been largely derived from ideas clustered around the ubiquitous but difficult and somewhat obscure concept of “the state”. In most cases the question of government is identified with the state, i.e. with a sovereign body that claims a monopoly of independent territorial power and means of violence, that inheres in but lies behind the apparatuses or institutions of organized and formal political authority and that is separate from the rulers and the ruled.
(Dean, 2010, p 16)

Government i relation till detta uppsatsämne skulle kunna peka på hur vissa typer av bidrag betalas ut till särskilda investeringar. Lanthandlaren kan inte tolka och styra processen mot målet själv i samma utsträckning, utan riktlinjerna är mer fastställda och premierar en viss typ av verksamhet eller investering. Detta resonemang diskuteras vidare i uppsatsens slutdiskussion.

Utöver begreppen government och governance kommer uppsatsen även belysa hur det diskursiva fältet, handlarna som helhet, placeras i sin sociala relation till samhället i övrigt. Genom diskursen placeras grupper i olika sociala positioner vilket också skapar förväntningar på respektive grupp hur de förväntas vara och agera. Med hjälp av diskursen och dess diskussion skapas denna bestämda ”sanning” om sociala positioner och potentiell maktutövning genom benämningarna. Materialet är genomarbetat med

hjälp av diskursanalys, vilket ger språket en ”sanning” som pekar på själva benämningens starka roll vid bearbetningen av materialet. Genom mina valda begrepp samt de teoretiska ingångarna hoppas jag på att kunna presentera det insamlade materialet på ett nyanserat och reflekterande sätt.

6 ”Jag trodde att det bara var en liten matbutik”

Det duggade mot rutan och himlen var grå när jag körde in i det lilla samhället en fredagsmorgon.

Du har målet på vänster sidan, sa min GPS och jag körde in på en mindre parkeringsplats intill butiken. Rejåla skyltar ut mot vägen gjorde att man inte kunde missa att det var en livsmedelsbutik. Lanthandeln hade inte slagit upp portarna för dagen. Jag fick ta en sväng runt byggnaden för att hitta en baddörr att knacka på. Vid lastbryggan öppnades dörren och en man med ett glatt leende och ett fast handslag hälsade mig välkommen. När jag klev in genom baddörren trodde jag aldrig att jag skulle få möta så många olika typer av verksamheter på ett och samma ställe.

Samtliga av lanthandlarna som jag har besökt bedriver försäljning av livsmedel. Detta är kärnan i respektive verksamhet och det som de andra verksamheterna bygger vidare utifrån. Ofta får dessa butiker leveranser från sin huvudman två gånger i veckan. Varor såsom bröd och även ibland kött kommer ofta från lokala leverantörer i bygden eller i närområdet. Vidare kommer du att kunna läsa om andra relativt vanliga verksamheter som bedrivs i lanthandlarens regi utöver själva livsmedelsförsäljningen.

6.1 Ombudsfunktioner

Den här digitala handeln har gynnat oss ganska mycket. När många andra butiker har förlorat så har vi ju vunnit för att många fler går in och hämtar sina paket här, berättar en lanthandlare

Alla lanthandlare som besöktes under studien ansåg att ombudsfunktionerna var viktiga. De såg det som ytterligare ett sätt att locka in kunderna i butiken och förhoppningsvis handla med sig något på vägen ut. Fem av sex butiker hade servicen kring utlämning av paket på ett eller annat sätt. Fraktbolagen som levererar paketen kunde dock skilja sig något åt. Paketservicen ansågs vara viktig trots den, enligt lanthandlarna, låga ersättning för jobbet runt omkring själva hanteringen. Kring storhelger och rea är ökningen av paket påtaglig och lanthandlarna i studien påpekar att paketutlämningen ökar i en stadig takt generellt över tid. 2017 omsatte den svenska e-handeln ca 67 miljarder kronor vilket motsvarar en ökning på nästan sexton procent jämfört med året innan (Svenska Dagbladet, 2018). Dessa siffror visar på e-handels roll för den svenska handeln, och bekräftar lanthandlarnas uppfattning kring den stadiga ökningen med antalet utdelade paket över tid.

Att vara ombud för de vanligaste spelen på marknaden, till exempel ATG och Svenska spel, hör också till lanthandlarna. Att vara spelombud är en naturlig del av arbetet i butiken vilket jag märkte på butiksägarna. Vissa hade flera olika spel att välja på medan andra enbart sålde trisslotter. En lanthandlare som jag besökte påpekade hur arbetet i butik kretsar kring certifieringar. Ska lanthandeln vara spelombud så ska personalen genomgå vissa mindre utbildningar för att kunna tillhandahålla tjänsten. Detta gör att butiksföreståndare inte kan ta in icke certifierad extrapersonal under högsäsonger eller sjukdom då certifieringen är kopplad till varje enskild person som arbetar med tjänsterna. Det samma gäller för apotekstjänster som de flesta av butikerna var ombud för. Som ombud för apoteket lämnar personalen i lanthandeln ut dosrullar eller läkemedel på recept samt säljer receptfria läkemedel. Detta gör att byborna, inte minst åldringar som inte längre vill köra bil till närmaste apotek, kan gå till sin lanthandel och kvittera ut sin medicin. Lanthandlarna påpekar att denna service är viktig inte minst för de äldre.

Systembolag var även det en relativt vanlig ombudsfunktion hos de handlare jag besökte. Lanthandlarna ansåg att detta vara en bra och smidig tjänst. Ofta är det en återkommande kundgrupp som beställer, ibland på nätet och ibland över disk i affären. Den största fördelen var just att de kunde

erbjuda ett stort sortiment. Byborna kunde hämta ut ett speciellt vin i sin lanthandel som inte finns tillgänglig i sortimentet hos Systembolaget i den större tätorten.

6.2 Turister och stugägare

Turister har ett stort värde för landsbygden och är i vissa fall avgörande för att lanthandeln ska gå runt. För flera av studiens butiker, både i norr och söder, ansågs turismen vara viktig. Människor som besöker bygden bidrar ofta till ökad försäljning och ett par av butikerna menade att byn och butiken blommade upp extra under dessa veckor eller månader. En av butikerna i fjällvärlden var väldigt turistberoende och den stora ökningen av omsättningen under vintermånaderna ansågs nödvändiga för att kunna jämna ut ekonomin över året. Perioder under våren och hösten kan vara väldigt lugna medan lanthandeln under jullov och sportlov ibland fick ha dubbla kassor öppna. En annan av informanterna har två butiker med några mil emellan varav en av butikerna enbart öppnas upp under speciella perioder under året då det är mycket turister på plats. Övriga delar av året är det ingen försäljning i den ena lanthandeln.

De butiker som är beroende av turister för sin överlevnad och omsättning är ofta belägna mellan två eller flera betydelsefulla besöksorter. Butikerna kan ligga utmed vägen mellan dessa populära orter och arbetar därför aktivt med att locka in de potentiella kunderna som passerar. För att ta del av bygdens längdåkningsspår eller för att få fiska i sjöarna, blir det ett naturligt stopp i butiken för att lösa fiskekort eller betala en peng för att få nyttja lederna. Lanthandlarna är generellt sett måna om sina turister. Detta kan yttra sig genom att låta butikens adress stå som mottagare av paket. Kanske behöver en stugägare en reservdel till bilen eller någon annan förnödenhet som är svår att få tag på om avstånden är långa. En del av butiksföreståndarna berättar också att turisterna inte är lika priskänsliga som bygdens permanentboende. Under semestertider vill turisterna gärna *lyxa till* det, berättar en av lanthandelns styrelseledamöter. Dock kan efterfrågan på något exklusivt livsmedel inför jul eller nyår ibland vara svår att möta då standard-sortimentet inte alltid räcker till.

Inom ämnet turism och stugägare finns här två sidor av samma mynt. Speciellt om man räknar stugägare som turister. En av handlarna berättade om hur han upplevde en bostadsbrist på orten. Orten är relativt liten men mer

eller mindre alla bostäder ägs av någon som vill ha kvar dem i sina ägor av en eller annan anledning. Problemet enligt honom grundade sig i att många stugägare var i sina stugor endast några veckor om året, vilket lägger beslag på fastigheter som annars skulle kunna användas till permanentboende. Till barnfamiljer som skulle kunna bidra till fler skolbarn i byns skola, mer rörelse under hela året och generera ännu mer kunder till affären. Just denna handlare såg detta som ett hinder till utveckling för bygden, när bostäderna inte räcker till för efterfrågan.

6.3 Uthyrningsverksamheter

Egentligen är det ganska enkelt – hur kan vi få flera ben att stå på?, berättar lanthandlaren

Flera av lanthandlarna hade lägenhetsuthyrning i sin verksamhet. Antalet lägenheter varierade från butik till butik. Vissa hade en till fyra lägenheter belägna ovanför butiken men andra hade utvecklat denna typ av verksamhet genom att bland annat köpa upp kommunens fastighet, exempelvis för att behålla äldreboendet på orten. Antalet lägenheter steg då i antal och planer på expansion finns med i tankarna. Att bedriva uthyrning av fastigheter såg samtliga tillfrågade som en fördel. Med en skötsam hyresgäst som gör rätt för sig har butiken en löpande hyresintäkt varje månad oavsett hur lanthandeln i sig har gått. Lägenhetens läge, som oftast är i samma fastighet som själva lanthandeln eller väldigt nära, skapar ett kundunderlag som handlar i lanthandeln av inte minst praktiska skäl.

En av lanthandlarna ägde lägenheterna, intill affären, där äldreboendet bedrevs. Kommunens personal var på plats och hjälpte åldringarna i lanthandelns fastighet. För denna bygd var det positivt när två aktörer kunde samverka för att på det sättet behålla äldreboendet på orten. Ur ett socialt sammanhang hade de rörligare åldringarna då möjlighet att besöka affären, prata med lite folk och besöka lunchrestaurangen än om äldreboendet hade placerats någon annanstans. Affären kan då bistå med en social funktion i sammanhanget för den enskilda individen. Det finns mycket idéer ute bland landets lanthandlare. Det går inte nog att betona den geografiska och lokala kontexten samt hur dessa idéer på sin plats spelar en avgörande roll i hur framgångsrik en specifik nisch inom en verksamhet blir.

Jag kommer ihåg när jag parkerade min bil vid sidan om en lanthandel några mil utanför en större skidort. Även denna gången regnade det och var allmänt rått ute vilket gjorde att jag satt kvar en stund i bilen för att inte knacka på dörren innan utsatt tid. Jag tittade på butiken genom bilrutan för att bilda mig en uppfattning. Första dörren – skiduthyrning, andra dörren – varuintag, huvudingången – livsmedelsbutik... eller vänta klädaffär? Skyltarna skvallrade om märkeskläder inom friluftsliv. – observation vid ett besök hos en av informanterna

Kombinationen av diverse uthyrningsverksamhet går att kombinera i det oändliga. Varför inte hyra ut lägenheter, skidor och skylift när man ändå har en fastighet och livsmedelsbutik? Detta tankesätt genomsyrar många av lanthandlarna som bidragit till detta arbete. Att se ett behov i bygden som man verkar i, kavla upp ärmarna och göra något som gynnar både verksamheten och närområdet. Har man som butik inte investerat i flertalet fastigheter eller fysiska ting att hyra ut finns andra alternativ. En butik som jag besökte hade satsat på att hyra ut tjänster. Genom kommunal upphandling sköter lanthandeln indirekt lokalvården i bygdens kommunala verksamheter: skolan, äldreboendet, sjuksköterskemottagningen och simhallen. Utöver att butiksföreståndaren löser ett lokalt behov skapas arbetstillfällen lokalt utan att behöva utgå ifrån den större tätorten i kommunen. Även mattransporten till mottagningsköket samt varje måltidsförberedelse, som förser förskolebarn med mat, är upphandlad av samma aktör. Lanthandlaren tycker att detta är ett bra koncept. All verksamhet är i samma bolag vilket gör att om butiken går sämre under en period kan de andra delarna väga upp eventuellt bortfall. Lanthandlaren strävan efter upprätthållen service och potentiella samarbeten genomsyrar hela intervjun:

Jag brinner ju för byn. och

Det gäller väl att hitta det som är win-win för alla.

Samtidigt påtalar lanthandlaren hur sårbart det blir. Mycket hänger på den som driver butiken med kringliggande verksamheter. I mitt fall, som har varit runt och träffat flera olika butiksföreståndare under ett par veckor blir detta extra tydligt. I de flesta fall uppfattar jag det som att varje butik är relativt självständig, vilket ställer krav på den egna individen att upprätthålla

en kontakt med kollegor ute i landet enligt några av lanthandlarna. Sårbarheten kan vara både i så väl service som förlorad inspiration till idéer att utveckla sin verksamhet. Enligt min uppfattning verkar nätverken inte vara tillräckligt utvecklade för att nå ut eller nyttjas. Och frågan blir då: reder en bra sås sig själv?

6.4 Bensin

Lanthandlaren förklarar det som *ett stort sår* – att vara utan en bensinmack i byn. Det finns skoterleder och lokala bybor men de behöver bensin. Transport och att kunna ta sig blir ett grundläggande behov på dessa orter som är med i denna uppsats.

Bensinen blir viktig för bygden och dess attraktivitet, inte minst i de landsbygder där bybor och besökare kör skoter under vintern. En annan av informanterna berättar att det inte finns någon lönsamhet i att ha en bensinmack men om inte lanthandeln skulle ha en pump på plats, då är det inte så säkert att pumpen skulle finnas kvar. Bensinmack och tillgång på drivmedel i eller nära anslutning till affären påpekar flera av informanterna är väldigt viktigt för bygden. Finns inte bensin på orten och byborna måste åka iväg för att tanka kan konsekvenserna också bli att de handlar i den större tätorten, menar lanthandlarna i våra samtal. Några av informanterna lyfter även bensinpriset. Att det blir dyrare och dyrare att tanka vilket drabbar bilberoende landsbygdsbor. En av informanterna lyfter problematiken men säger också att om bensinpriset skulle vara väldigt högt hade antagligen fler valt att handla lokalt i bygden istället för att åka till de större varuhusen. Denna informanten förklarade hur de stigande bensinpriserna skulle kunna gynna den lokala bygden och dess aktörer när byborna inte skulle ha råd att köra bil för att veckohandla. Dock uppkom det även under intervjun att många handlar i anslutning till jobbet vilket gör att de redan är på plats i den större tätorten dit många ofta arbetspendlar.

7 Annorlunda verksamheter för branschen

Detta kapitel handlar om annorlunda och/eller utvecklade verksamheter som några av lanthandlarna i studien bedriver eller engagerar sig i. Dessa verksamheter är relativt nya eller under planering/uppstart hos informanterna. Du kommer att kunna läsa om digitala butiker, kylbil och hemkörning och slutligen banktjänster.

7.1 Digitala butiker

Under mina besök hos informanterna runt om i landet kom ämnet digitala butiker på tal. En av lanthandlarna hade planer på att öppna ett par digitala butiker inom de närmaste åren. I planen ingår att samtliga varor kommer till den befintliga butik som finns idag. Där finns kompetensen och rutinen kring varuhantering. I den ”vanliga” butiken packas varorna om för att sedan köras ut till de digitala butikerna som ligger belägna i andra mindre samhällen. En digital butik skulle enligt lanthandlaren vara utformad som en container där konsumenten med hjälp av ett digitalt system och sin mobiltelefon blir insläppt. Fyra till fem stycken digitala butiker skulle sysselsätta en heltidsarbetande vilket skapar ytterligare ett arbetstillfälle. Att ligga i framkant och vara en del av utvecklingen anser han vara bättre än att stå utanför och se det som en konkurrent, menar han under intervjun. Idag finns ett fåtal digitala butiker runt om i landet, berättar lanthandlaren.

7.2 Kylbil och hemkörning

En annan utveckling av dagens lanthandel, som lyfts av informanterna är leveranser av förbeställda kassar med matvaror. Detta koncept finns redan i större etablerade kedjor. Dock har en lanthandlare en annan nisch på sin idé. Genom att erbjuda utkörning till åldringarna i både tätorten samt landsbygden runt omkring skulle kommunen kunna spara tid hos sina undersköterskor som idag åker och handlar till varje brukare. Undersköterskorna skulle därmed kunna besparas resan och tiden i affären. Att vara villig och öppen till denna typen av samarbete skiljer sig väldigt mycket åt från lanthandlare till lanthandlare. Vissa vill och eftersträvar ett aktivt samarbete med kommunen eller regionen medan andra lanthandlare håller sig mer på sin kant. En annan lanthandlare, som har andra samarbeten med kommunen, förklarade det som:

Kommunen har jag bra dialog med. Har man med kommunen att göra så ska man ha tänkt klart. Det går liksom inte att komma med en synpunkt till en kommun och tro att dom gör någonting. Man måste visa att det här vill vi göra på det här sättet och då ställer dom nästan alltid upp, berättar en lanthandlare som bedriver en mängd olika verksamheter

Lanthandlaren med planerna kring en kylbil, gör detta idag till ett fåtal åldringar men på en ideell basis. Om planen går i lås och att dessa framöver kan få en viss summa för varje matkasse som levereras hade varit ännu ett steg till att kunna ha en bestående kundgrupp varje vecka. Genom att ha fått tjänsten upphandlad av kommunen gör att man så småningom kan avlöna en person.

7.3 Banktjänster

Flera av butikerna kom in på ämnet banktjänster och kontanthantering. Idag sköts mycket av ekonomin digitalt, vilket kanske inte tilltalar alla generationer eller turister. I områden där turisterna har stor betydelse är efterfrågan på kontanter större, enligt lanthandlarna. Traditionen att betala med kontanter, fysiska pengar, skiljer sig åt mellan länder. Utländska turister vill gärna

kunna köpa en fika kontant. Alternativa betaltjänster som Swish fungerar sällan för dessa kunder, berättar en av lanthandlarna för mig.

När bankkontor lägger ner kan det i framtiden finnas ett behov att täcka för de som föredrar att besöka en fysisk plats där kunden sköter sina bankärenden, berättar en av butiksföreståndarna. En av mina informanter berättar hur de har ett samarbete med den lokala banken. En annan butiksföreståndare berättar att hans butik numera har betaltjänsten Kassagirot. Kassagirot är en tjänst som finns i ca 370 stycken butiker runt om i Sverige. Genom deras tjänster kan man bland annat betala räkningar, beställa resevaluta, göra insättningar, göra kortuttag mm (Kassagirot, 2019). Investeringen för att bli ombud för Kassagirot, bekostades av Länsstyrelsen. Länsstyrelsens uppdrag lyder att:

Grundläggande betaltjänster handlar om att alla personer ska kunna betala räkningar och ta ut kontanter oavsett var i landet man bor. Företag, föreningar och andra organisationer ska kunna sätta in sina dagskassor på bankkonton /.../ Länsstyrelsen arbetar tillsammans med kommuner, företag, föreningar och andra parter för att bedöma om det finns behov av statliga insatser för betaltjänster. Länsstyrelsen kan till exempel ge stöd till betaltjänstombud där man kan betala räkningar, ta ut pengar eller lämna in dagskassor. Det handlar ofta om orter och områden på landsbygden där det inte går att lösa tillgången till grundläggande betaltjänster på något annat sätt. Vanligtvis är det lokala handlare som ställer upp och agerar betaltjänstombud. (Länsstyrelsen Östergötland, 2019).

Som aktör kan man få hjälp med finansiering genom att tillhandahålla minst en av de tre betaltjänsterna.

Från flera butiker märker jag hur behovet kring bank- och betaltjänster har förändrats och en av lanthandlarna uttrycker det som:

Man vet inte vad som händer med banker...om man ska bli bankombud i framtiden, säger lanthandlaren och syftar på att många bankkontor läggs ner.

Vissa av lanthandlarna ser en trend i att kontanterna är på väg att fasa ut men oroas över det digitala systemet. Ett kontantlöst samhälle ställer andra krav på uppkoppling, säkerhet osv, menar lanthandlarna. I dagsläget är inte system tillräckligt utbyggt för att vi ska kunna fasa ut kontanterna helt påpekar en av lanthandlarna.

8 Statliga medel och intressanta finansiella lösningar

Det regeringen gjorde och budgeterade till lanthandlarna var himla bra, säger lanthandlaren.

Han sitter mitt emot mig i det lilla fikarummet intill själva butikslokalen. Ljudet av varor som scannas i kassan och kunder som småpratar med kassabiträdet hörs i bakgrunden. Han förklarar i korta drag för mig hur sökprocessen går till. Många har haft möjlighet att söka driftsbidraget och kanske då också överleva, berättar han.

Hade inte det funnits så tror jag att det hade varit ytterligare många som hade fått slå igen, säger lanthandlaren och tittar ut genom fönstret.

Det är synd att det behöver vara så tillägger han och syftar på beroendet av bidragen men menar också att det är ett välkommet tillskott i kassan. Allt kostar, maskinparker så som kylar och frysar, el och personal. Han berättar att han hoppas på att anslagen till driftsbidragen kommer att förlängas ytterligare nästa år, för att kunna behålla servicen på landsbygden. Vidare börjar vi att prata om själva ansökningsprocessen och jag frågar hur han praktiskt går tillväga för att söka bidragen som finns tillgängliga. Han förklarar:

Att skriva och formulera sig tar tid. En kille på kommunen hjälper oss, han är duktig på att formulera sig. Det är nästan som i skolan alltså, som att skriva uppsats. Man kan inte bara skriva ja och nej, berättar lanthandlaren och ser lagom road ut.

Detta kapitel kommer främst att behandla statliga medel som finns tillgängliga för lanthandlare att söka, samt hur lanthandlarna ser på tillgängligheten och sökprocessen kring dessa ekonomiska medel.

8.1 Drifts- och investeringsbidrag

Stöd enligt förordningen om stöd till kommersiell service får lämnas till näringsidkare med försäljningsställen för dagligvaror och drivmedel. Om det finns särskilda skäl att stöd även lämnas till näringsidkare som på annat sätt säljer dagligvaror samt till fackhandelservice. (SOU, 2015:35)

En lanthandlare som bedriver kommersiell service har möjligheten att söka vissa typer av bidrag från staten. I samtalet med informanterna ansågs särskilt driftsstödet vara till stor hjälp för dagens handlare som verkar i gles- och landsbygder. Stödet är i första hand skapat för att kunna hjälpa särskilt utsatta butiker samtidigt som den kommersiella servicen kan fortleva. Kriterierna kring det särskilda driftsbidraget lyder:

Särskilt driftstöd får lämnas till ägaren till försäljningsställe som har ett mångsidigt utbud av dagligvaror och som:

- *är beläget mer än 10 km från ett annat försäljningsställe som har ett mångsidigt utbud av dagligvaror, eller i ett skärgårdsområde utan fast landförbindelse*
- *har fasta lokaler som är öppna så att kunderna kan få tillgång till dagligvaror på aretruntbasis, och*
- *har en nettoomsättning för dagligvaror som uppgick till högst elva miljoner kronor vid senaste årets årsredovisning, årsbokslut eller annat liknande underlag. (Region Kronoberg, 9/12-2019)*

Driftsbidraget som butiken får är inte öronmärkt vilket betyder att lanthandlaren får använda pengarna hur hon eller han vill. De behöver inte redovisa hur pengarna har använts under året som gått – vilket de tillfrågade anser är en stor fördel. Driftsbidraget kan användas till en rad olika saker av lanthandlarna, exempelvis till att utveckla butiken, ta in extrapersonal eller

helt enkelt ha en buffert för oförutsedda händelser. Flera av butiksägarna beskrev det som en trygghet att inte behöva flyta på marginalen, att inte riskera att gå med mössan i hand till banken för att låna pengar ifall något oförutsett skulle ske.

Ett annat vanligt förekommande bidrag är *investeringsbidraget*. Detta kan näringsidkaren ansöka om innan investering påbörjas, dock betalas inga pengar ut förrän en slutredovisning är gjord och villkoren för stödet anses vara uppfyllda. Regionala skillnader kring stödet får lov att förekomma vilket man som näringsidkare kan bli mer informerad om genom att kontakta sin regionala Länsstyrelse (Jordbruksverket, 2019a). Till skillnad från driftsbidraget är investeringsbidraget öronmärkt till en viss typ av investering och kräver en annan typ av motprestation och redovisning. Pengarna betalas vanligtvis ut efter att investeringen är gjord vilket betyder att handlaren behöver kunna finansiera investeringen själv innan bidraget betalas ut. Investeringsbidraget kan sökas om du som butiksföreståndare ska utveckla den lokala servicen genom en livsmedelsbutik, drivmedelsstation eller annan servicepunkt (ibid). I samtalet med informanterna var investeringsbidraget en fördel när den nya F-gasförordningen planerades att träda i kraft. Butiksägarna berättade om hur relativt fräscha kylar och frysar skulle bytas ut för att vara mer energieffektiva. En sådan investering för en lanthandel kostar omkring en miljon kronor inklusive installation, berättar en av handlarna. Det är mycket pengar för en mindre butik vilket ibland gör att lanthandlaren måste kontakta banken för att få ett banklån till investeringen. Med tanke på att investeringsbidraget finns och används skapas ett förtroende till lanthandeln och butiksföreståndaren från bankens sida. När det finns en större säkerhet, att pengarna kommer att betalas tillbaka, brukar banken inte ha några problem med att låna ut pengar till planerade investeringar, berättar en av lanthandlarna. Bidraget leder inte bara till ett monetärt värde utan hjälper även handlaren att få ett större förtroende hos banken, berättar en av lanthandlarna under samtalet.

8.2 Pengar, planer och projekt

Utan EU-pengar hade det varit omöjligt att få allting att räcka till. Så EU har gjort väldigt mycket, berättar en lanthandlare som uttrycker sin tacksamhet över stödet

Vissa av lanthandlarna har en bred verksamhet som sträcker sig över olika områden och inkluderar mötesplatser, temakvällar, uthyrning av bostäder, fritidsaktiviteter, mm. En av ledamöterna i lanthandelns styrelse förklarar hur de har möjligheten att utveckla sina verksamheter genom att de söker pengar från bland annat regionen, kommunen samt genom Landsbygdsprogrammet. Landsbygdsprogrammet 2014 - 2020 är uppbyggt på en rad fokusområden. För att kunna utveckla dessa fokusområden finns pengar avsatta, närmare 37 miljarder kronor under denna period. Över 60 % av de 37 miljarderna går till områden som i första hand berör miljö och klimat. Det finns även delar i programmet som lyfter att det lokala samhället ska kunna utvecklas, här går det bland annat att finna projektstöd. (Jordbruksverket, 2019-12-25b)

Projektstödet förklaras som:

De flesta projektstöden är stöd till investeringar. Det kan till exempel vara att investera i bredband, att förbättra den småskaliga infrastrukturen på landsbygden och att investera i idrotts- och fritidsanläggningar samt samlingslokaler. Det kan också vara investeringar som ger möjligheter till rekreation för allmänheten och förbättrar möjligheten till turism. Investeringarna ska även skapa och behålla service eller ta tillvara på och vårda natur- och kulthistoriska byggnader. Projektstöd är till för investeringar där den gemensamma nyttan är stor men där enskilda har svårt att finansiera det själv. Dessutom ska nyttan av stödet nå fler än den som söker stödet. (Jordbruksverket, 2019-12-25b)

Informationen från Jordbruksverket i kombination med Landsbygdsprogrammets 2014 - 2020 budget, går det att utläsa att det finns pengar att söka för drivna lanthandlare ute i bygderna som vill utveckla sina verksamheter. Om lusten och drivkraften finns lokalt är mycket vunnet, menar några av informanterna. Men ansökningar har också sina krav och villkor som man

som aktör måste förhålla sig till. Ibland får idén göras om och ibland får lanthandlaren vara kreativ för att få finanserna att gå ihop.

Hon berättar för mig om tillbygget. En restaurangdel i anslutning till affären. Ögonen gnistrar på henne när hon berättar och det går inte att ta miste på hennes passion för bygden, affären och dess utveckling. I sättet att prata visar hon tydligt den tänkta vägen hon ville att utvecklingen ska mynna ut i när det väl skulle stå klart. Att bygga kostar och hon berättar för mig att kommunen erbjöd sig att hjälpa till med femhundra tusen. Vidare förklarar hon hur denna typ av ansökan, genom Länsstyrelsen, inte tillät offentliga medfinansiärer. Stödet från Länsstyrelsen skulle kunna bli så omfattande, om ansöknings godkändes, så att låta bli att ansöka där fanns inte på tal. Men att tacka nej till kommunens erbjudande tog emot:

Vi kunde inte bara säga nej tack till en halv miljon kronor, sa hon och gestikulerade med armarna framför sig.

Lanthandelns styrelse tänkte utanför boxen och en ansökan skrevs ihop.

Vi sökte bara stöd för det som var ovan mark i Landsbygdsprogrammet genom Länsstyrelsen. Gräventreprenaden och fundamentet, det hade vi inte med i vår ansökan och då använde vi dom pengarna vi fick av kommunen där, berättar hon som ledamot i lanthandelns styrelse

Denna berättelsen visar på den kreativitet som kan uppstå där en aktör aktivt måste leta efter möjligheter och finna vägar runt utmaningar. Att i dessa situationer vara delaktig och vårda relationer med andra aktörer i och omkring bygden leder oss raskt in på nästa område i detta kapitel.

8.3 Samarbeten med utomstående aktörer

Lanthandlarna i uppsatsen har olika mycket samarbeten med utomstående aktörer. Vissa av lanthandlarna benämner det som att ”*de håller sig på sin kant*” och mer rår sig själva och sin kärnverksamhet. Andra handlare väljer istället att se sin roll i förhållande till andras utifrån ett win-win-perspektiv. Den sistnämnda gruppen av lanthandlare bygger sina verksamheter efter vilka behov som uppstår samt hur det i längden också kan generera ett större värde både för bygden och i den ekonomiska kassan. Att kunna bistå med vissa tjänster och få dessa upphandlade av kommunen gör att övriga verksamheten inte faller om något oförutsägbart skulle inträffa. Att kunna hyra ut tjänster och bedriva olika verksamheter gör att handlaren skapar en riskspridning, kan jämna ut säsongsvariationer och verka i ett större sammanhang i samhället. Genom att regelbundet ha någon typ av kontakt med utomstående aktörer etableras även relationer som kan användas vid behov. Butiken som byggde ut ett restaurangkök med tillhörande matsal i anslutning till affären erbjöds några hundra tusen av kommunen i samband med byggnationens start. Detta behöver inte enbart vara till gagn för butiken med tillhörande verksamheter (i detta fall restaurangdelen). Man skulle kunna se det som att kommunen ger den lokala bygden möjligheter och förutsättningar för att kunna utvecklas åt de håll de önskar, genom föreningens styrelse. På detta sätt kan kommunen hjälpa till men ändå inte dra på sig fler kommunala verksamheter som skall bekostas på sikt. De butiksförestandare som var positiva till dessa typer av samarbeten letade aktivt efter olika konstellationer och projekt att kunna vara en del av, inom den kommunala sektorn men också genom organisationer med tillhörande utvecklingsprojekt.

9 "Ska du ha en mazarin idag också?"

Hej hej! sa den äldre mannen och log mot mig. Med trätofflor på fötterna och händerna i byxfickorna tågade han fram med bestämda steg mot kassan.

Jaha, kaffe, sa han och i samma stund börja kassörskan ordna med något vid sidan om kassan.

Tar du samma som igår? frågade hon utan att lyfta blicken.

Vad tog jag igår, frågade mannen nyfiket och vägde tyngden från ena tofflan till den andra medan han började fundera.

Du tog en mazarin. Ska du ha en mazarin idag också? frågade hon och pekade bort mot hyllan av bakelser. Hon var måttligt road och gjorde koppen med kaffe på ren rutin.

Ja, för fan, det satt fint. Jag tar en mazarin till kaffet idag också. svarade mannen. Han gav mig ett finurligt leende och sa:

Du ser, jag tar alltid en kopp kaffe här innan jag tar bussen till stan. Det passar bra medan jag väntar. Du vet, femton spänn för en kaffe. Det är knappt att jag kan brygga det billigare hemma, sa han med belåten min och gav kassörskan ett tacksamt leende.

Förr fanns här ett café men det var första och sista gången jag handlade där fortsatte han och jag förstod att han syftade på prisbilden.

Flera av informanterna anser att butiken är en viktig mötesplats i bygden. I flera av bygderna är vardagens naturliga inslag att man stannar till och besöker butiken lite då och då, handlar det som behövs och utbyter några ord med kassabiträdet eller de andra kunderna. En av butiksföreståndarna berättar hur stamkunder sitter och pratar och hur de passerande lastbilschaufförerna stannar för att sträcka på benen och köpa med sig något på vägen. Vidare berättar hon om de sex innehållslösa veckorna när lanthandeln var stängd för några år sedan.

Varför skulle man köra upp till byn för, säger hon och beskriver dessa veckor med en känsla av tomhet. Hennes sätt att berätta om sina känslor och prata om butiken, då den var stängd under några veckor, visar på dess betydelse och inte minst dess sociala värde.

Lanthandelns sociala funktion kan beskrivas vara mer personlig jämfört med större butiker. Människorna som rör sig i butikerna pratar en hel del med varandra och personalen under besöket. I en av butikerna sitter några äldre herrar och tippa på spel, pratar och dricker kaffe. När jag och butiksföreståndaren passerar dem för att komma fram till kaffeautomaten nickar de artigt. I just denna butiken delade en hörna av butiken på spelombuden, banktjänsten och fikahörnan med kaffeautomat. Längst väggarna var spel- och bankfunktionerna placerade och i mitten fanns några små bord med tillhörande stolar. Vid sidan om hörnan fanns kassan placerad. Känslan sa att det ofta var en hel del aktivitet i hörnan där herrarna satt och småpratade.

Det är ju socialt att komma till affären, berättar butiksföreståndaren

Den sociala funktionen kring lanthandelns caféverksamhet uppkom vid flera av samtalen med informanterna. En av lanthandlarna ville väldigt gärna ha en fikahörna, som hon kallade det. Hon pratade om det som att tanken funnits hos henne under en längre tid men hon brottades med ett dilemma – nämligen ytan. Skulle hon installera en liten fikahörna skulle det vara på bekostnad av något annat då ytan inte fanns och tanken av utbyggnad med tillhörande kostnader var inte lockande. Hon pratade utifrån fikahörnan som en mysig och social funktion för butiken. Att kunna komma in och *få sig en kopp kaffe*. Samtalet med informanterna visar på caféverksamhetens betydelse utifrån ett socialt perspektiv och inte minst visionen och målbilden hos lanthandlarna. Att kunna bistå med en fikahörna där kunden kan köpa en kaka och en kopp kaffe har ett större värde än bara vad det ger i intäkt. Detta blir istället en utökad service och lokal mötesplats i bygden, menar informanterna.

Det är inte bara kunderna som får ett mervärde när lanthandeln bäddar för personliga samtal, fikahörnor och extraservice. En av informanterna berättade om fördelarna med att känna byborna tillika kunderna väl. Ibland blir det problem med exempelvis en maskin i lanthandeln och då brukar hon försöka tänka:

Vilka i byn kan tänkas kunna detta? Hon berättar om burkmaskinen, som hon kallar den, och förklarar att några i bygden är kunniga på

vissa maskiner och ibland därför kan komma inom och vara behjälpliga efter jobbet. Fördelarna med att vara liten är flera, som lanthandlare har man mer kontroll på verksamheten men baksidan är att personalen måste kunna så många olika saker. Då är det bra att det finns behjälpliga bybor som kan hjälpa till med sin kunskap.

10 Slutdiskussion

En första reflektion kring detta forskningsämne är hur jag som forskare efter ett par månader inom ämnet ändrat min uppfattning kring framtidsutsikterna inom branschen. Såhär i efterhand kan jag se att mina förtutfattade meningar såg på servicen kring lanthandlarna med en viss skepsis till en början. Innan fältundersökningen var gjord hade jag en omedveten bild av att samtliga lanthandlare skulle vara oroliga inför framtiden, nedläggningshotade och inte i närheten av så kreativa som de senare visade sig vara. Givetvis var det stor skillnad mellan butikerna men efter att ha träffat ett halvt dussin handlare är jag mer positiv och förhoppningsfull inför butikernas framtid och överlevnad. Kanske föds min skeptiska syn ur en viss oro, då avfolkning ofta äger rum ute i mindre byar, vilket i sin tur bidrar till ett minskat kundunderlag. Genom denna studie har följande uppenbarats sig: ur utmaning kan stora mängder kreativitet födas så länge någon lokalt vill och har möjlighet att förvalta och utveckla verksamheten under tiden. Butiksägaren, föreningen eller den som ansvarar och driver affären kan ha vissa resurser att nyttja som inte i första hand behöver vara kopplat till pengar. Undersökningen har visat att lanthandlarna besitter egenskaper och ett kontaktnät där de aktivt letar möjligheter i sin närhet. Möjligheter som på sikt kan generera pengar eller ett mervärde till den befintliga verksamheten och/eller den lokala bygden som denne verkar i. Ett exempel är den lanthandlaren som bedriver lokalvård inom kommunens fastigheter. Så länge verksamhet bedrivs i kommunens lokaler kommer lokalvård på ett eller annat sätt behövas. Lanthandlaren såg denna möjlighet och valde att investera trots att det skiljer sig mycket ifrån en livsmedelsbutik. Materialet har visat att diversifiera sin verksamhet kan vara ett sätt att skapa en hållbar och långsiktig lönsamhet samt kunna jämna ut ekonomin över säsongerna.

Det faktum att bidragen till kommersiell service över huvud taget finns pekar på att politiken tycker att branschen är viktig och fyller en funktion i bygden den verkar i. Att ge bidrag till en specifik bransch visar på att den

generella lanthandelns sociala position skulle kunna skjutas uppåt och framåt. Med hjälp av bidraget skulle detta kunna tolkas som ett bekräftande på branschens värde. Samtliga handlare som berättade om driftsbidragen var tacksamma och menade på att det var ett stort steg i rätt riktning genom att möjliggöra utveckling, ökad bemanning eller kunna lägga som buffert inför framtiden. Symboliken genom pengarna visar på värdet politiken sätter på branschen, kanske i ett lokalt område där äldreboendet planeras att lägga ner eller där bankkontoret successivt försvunnit. Att genom bidraget få ett erkännande när det i vissa fall kanske kan upplevas att staten drar sig tillbaka, kan göra att den sociala positionen flyttas framåt samt ge och bädda för en ökad tro och tillväxt i branschen som dessa verkar i.

Genom att sätta de olika bidragen i förhållande till begreppen governance och government skulle de kunna peka på en viss form av styrningen och vidareutvecklingen av lanthandeln framöver. Driftsbidraget, med relativt få riktlinjer för att kunna ansökas, kan visa på en friare och moderna form av styrning och hur varje enskild handlare själv väljer när, var och hur dessa ekonomiska medel ska spenderas. Detta ställer dock krav på att processen i sig bör tolkas i egenskap av hur man förväntas bedriva lanthandel och därmed förvalta pengarna. Governance grundar sig i en rationell process genom att inbjuda personer med diverse olika expertiser och tankar att känna sig friare till att bidra till utvecklingen. Driftsbidraget omfattas av villkor baserade på avstånd, antal artiklar, öppettider och omsättning kan antyda styrningen sker via government i första hand men då skulle det vara värt att lyfta att riktlinjerna är relativt få och bidraget i sig får spenderas väldigt fritt i verksamheten. Riktlinjer och rapportering krävs i mindre omfattning än investeringsbidraget vilket i andra hand visar på att styrningen tenderar att vara mer åt governance med sin friare process. Begreppet, som tidigare nämnt, är målstyrt medan vägen till själva målet inte är lika förutbestämd som begreppet government som istället utgår ifrån och styr riktlinjerna för att därefter kunna uppnå det ställda målet (Dean, 2010). Driftsbidraget skulle kunna ses som att förutsättningar ges vid fasens början. Därefter ligger ansvaret och tillvägagångssättet på individen (governance), i detta fall lanthandlaren, vad målet med pengarna är. När målet är satt kan pengarna spenderas för att uppnå målbilden. På detta sättet kan den lokala förankringen, butiken samt bygdens behov, sätta sin prägel på hur pengarna spenderas på bästa sätt för att uppnå målet på sikt.

Styrningsformen, governance, går även att applicera på bredden av verksamheter som handlarna bedriver. Lanthandlarna i uppsatsen har utgått ifrån behoven i bygden för att uppnå sina mål – som i de flesta fall är att få en levande butik och ibland även uttalad mötesplats som är ekonomiskt

hållbar. Med detta i sikte kan den lokala kunskapen och bygdens behov påverka vad man aktivt väljer att satsa på, och inte satsa på, och utveckla över tid. Sårbarheterna med styrningsformen kan vara att det för med sig ett större egenansvar och att individen själv bestämmer kvalitén i processen till målet.

Runt investeringsbidraget ska istället den löpande processen mot målet noggrannare kunna härledas, enligt en av informanterna under vårt samtal. Investeringsbidraget ställer större krav på rapportering och transparens för att, när målet är uppnått, få investeringsbidraget utbetalat då detta i många fall betalas ut efter att investeringen är genomförd, berättar informanterna. Processen som ställer större krav på rapportering skulle därför kunna kopplas till begreppet government. Government, tenderar att vara mer traditionell i sin utformning, med hjälp av sina styrningsprinciper där uppsatta riktlinjer leder fram till målet (Dean, 2010) skulle kunna visa sig mer i investeringsbidraget process jämfört med driftsbidraget. Government kan också härledas till vilka typer av investeringar staten väljer att betala ut bidrag till. Informanterna har berättat om investeringsbidrag kopplat till energieffektiviseringar, där bland annat kylar och frysar har bytts ut mot energisnålare varianter. Detta pekar på den riktning som staten vill att lanthandlarna ska gå genom styrningsprocessen government med mer fastställda riktlinjer. Att de genom investeringsbidraget inte premierar utveckling i stort utan styr åt ett bestämt håll tyder på government.

Lanthandelns sociala funktion som mötesplats är svår att mäta. Men med det faktum att observationerna och diskursanalysen visar på att människor blir bekräftade, inte bara med en nickning vid entrén utan tilltalas med namn, visar på att människan inkluderas i ett större sammanhang. Studien är baserad på ett halvt dussin butiker, men den sociala funktionen, artigheten och kunskapen av att faktiskt känna sina kunder ganska väl har varit genomgående bland lanthandlare i denna storleken. Närheten och kännetecknen om de lokala byborna är påtaglig när jag pratar med informanterna, även hos de som jag inte har lagt extratid hos för observationer. Där har istället informanterna visat hur det sociala mötet kan utspela sig i butiken. De pratar om sina kunder även som individer och nämner dem vid namn när de förklarar hur en dag kan utspela sig. Lanthandlarna tenderar att vara informella mötesplatser. Människorna kommer dit för att handla och passar på att prata och skoja med de som är på plats för dagen. En av butikerna hade dock en uttalad mötesplats där föreningar kunde hyra in sig och därmed utnyttja lokalen intill butiken. Butikens styrelse anordnar även temakvällar inom olika områden som de finner intressanta. Då träffas intresserade bybor och föreläsare bjuds in för kvällen. Detta kan visa på en av flera sociala funktioner som butiken engagerar sig i och lägger tid på vilket

skulle kunna stärka delaktigheten, bygdegemenskapen och butikens sociala roll för sina medborgare utöver att förse dem med livsmedel.

10.1 Branschens fortsatta utveckling

Utöver att bedriva livsmedelsförsäljning och vara en social funktion i bygden visar materialet att lanthandlarna kan tänkas få snarare fler än färre serviceområden att täcka och tillgodose för byborna framöver. En del av handlarna i uppsatsen berättar om hur en del service tenderar att dra sig tillbaka, såsom bankkontor eller äldreboende. Detta kan också skapa möjligheter, vilket vissa butiksföreståndare ser och aktivt väljer att se som möjligheter utifrån att utveckla sin egen verksamhet.

E-handeln och tillgängligheten på varor genom ett enkelt klick på datorn eller smartphonen, skulle även det kunna vara till fördel för lanthandlarna. Det skickas allt mer paket vilket gör att vi konsumenter inte längre har samma behov av att fysiskt besöka en välsorterad affär. Idag beställer vi på nätet – kläder, skor, reservdelar och så vidare. Idag är inte alla lanthandlare paketombud, vilket om det implementerades hos samtliga, skulle kunna bidra till ett mervärde för såväl bygdernas bybor samt lanthandlare. Att få in några fler kunder i butiken gör också att fler kanske handlar där. Materialet i uppsatsen visar på dagens men framförallt kanske framtida betydelse av att vara paketombud ute i lands- och glesbygd. Detta i kombination med andra faktorer så som tidsfaktorn för pendling, stigande drivmedelskostnad samt högre bostadspriser i större tätorter skulle kunna vara några avgörande faktorer kring en levande lanthandel som fungerar i längden. Genom att handla lokalt skulle konsumenterna kunna frigöra tid, slippa köra lika mycket bil och antagligen kunna bo billigare än inne i en större tätort eller stad. Dock bör arbetspendlingen lyftas in, vilket några av lanthandlarna påpekar. När konsumenterna pendlar in till den större tätorten passar många på att uträtta sin ärenden där.

Andra relevanta serviceområden som direkt eller indirekt rör lanthandeln är tillgängligheten på drivmedel och även bankkontor. Tillgången på eller oron att förlora drivmedel på orten berör känslomässigt informanterna samt hur det kan påverka Sveriges lands- och glesbygder. I första hand för att få vardagen att gå ihop och i andra hand att kunna serva turister som i vissa

bygder är en väldigt viktig köpkraft. Utöver drivmedelsfrågan, som majoriteten av lanthandlarna har börjat prata om, har även frånvaron av de lokala bankkontoren kommit på tal under våra samtal. Det finns en viss oro när bankkontor lägger ner och den åldrande befolkningen samt turisterna gärna betalar kontant eller sköter sina bankärenden på en fysisk plats. Här har tjänster som Kassagirot kommit på tal och framtiden får utvisa hur det kommer att utveckla sig. Genom att vi går mot ett mer kontantlöst samhälle finns en viss oro från lanthandlarnas håll. De kan inte lita på dagens uppkoppling och betalterminaler. Sårbarheten kan bli påtaglig om utveckling fortskrider i denna takt utan att ha fullt fungerande och tillförlitliga system, visar materialet.

Slutligen, för att sammanfatta den fortsatta potentiella utvecklingen kan även de diversifierade verksamheterna vara extra viktiga att ta i beaktande. Vissa av lanthandlarna i uppsatsen har satsat på diverse uthyrningsverksamheter för att bredda och ”säkra upp” sin verksamhet. På detta viset kan fler sysselsättas i bygden, servicen kan upprätthållas och utvecklas samtidigt ger det lanthandlaren en viktig roll i samhället. Att vara kreativ och se dessa möjligheter på det lokala plan lanthandlaren verkar i är av betydelse. Likaså att inte vara rädd för att ingå samarbeten eller göra upphandlingar med externa aktörer om man känner sig bekväm med det. Några av informanterna hade en bra relation till sin kommun och hade skickat in anbud när kommunen skulle upphandla externa tjänster inom städ bland annat. Uthyrningsverksamheter skulle säkert kunna vara en kompletterande gren inom lanthandlarnas bransch framöver.

11 Referenser

11.1 Litteratur

Bryman, Alan. (2011). *Samhällsvetenskapliga metoder 2.*, [rev.] uppl., Malmö: Liber.

Dean, Mitchell. (2010). *Governmentality. Power and rule in modern society.* London: Sage

Foucault, Michel. (1991). Governmentality. In: G. Burchell, C. Gordon & P. Miller (eds.): *The Foucault Effect: Studies in governmentality.* London: Harvester Wheatsheaf.

Foucault, Michel. (2007). *Security, Territory, Population.* London: Palgrave

Foucault, Michel (1982). *The Subject and Power.* I Dreyfus, H. & Rabinow, P. (eds.): *Michel Foucault: Beyond Structuralism and Hermeneutics.* Brighton: Harvester.

Forsberg, Annette. (2010). *Kamp för bygden – en etnologisk studie av lokalt utvecklingsarbete*. Umeå universitet. Institutionen för kultur- och medicvetenskaper/etnologi. Etnologiska skrifter 53.

Gunnarsdotter, Yvonne. (2005). *Från arbetsgemenskap till fritidsgemenskap. Den svenska landsbygdens omvandling ur Locknevis perspektiv*. Sveriges Lantbruksuniversitet. Fakulteten för naturresurser och lantbruk. Institutionen för landskapsplanering. 2005:3

Gordon, Colin. (1991) Introduction. In: G. Burchell, C. Gordon & P. Miller (eds.): *The Foucault Effect: Studies in governmentality*. London: Harvester Wheatsheaf.

Kvale, Steinar & Brinkmann, Svend. (2009). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur

SOU 2015:35 *Service i glesbygd. Betänkande av utredning service i glesbygd*. Stockholm: Fritez

11.2 Muntliga källor

Björklund, Håkan. (29/1-2020). Public Affairs-ansvarig, Axfood.

11.3 Webbplatser

Jordbruksverkets hemsida. (2019a). Besökt: 9/12-2019
URL: <https://nya.jordbruksverket.se/stod/service-och-satsningar-pa-landsbygden/kommersiell-och-offentlig-service>

Jordbruksverkets hemsida. (2019b). Besökt: 25/12-2019
URL: <https://nya.jordbruksverket.se/4.739274116b489014c6e6656.html>

Kassagirot hemsida. (2019). Besökt: 2/1-2020
URL: <https://www.kassagirot.se/>

Landsbygdsprogrammet 2014-2020, mnkr
URL: https://nya.jordbruksverket.se/download/18.3be9f42016bd87d7ceceff71/1562927774136/Budget%20landsbygdsprogrammet2014_2020.pdf

Länsstyrelsen Östergötland hemsida. (2019). Besökt: 21/11-2019
URL: <https://www.lansstyrelsen.se/ostergotland/foretag/samhalle-och-utveckling/utveckling-av-landsbygder/grundlaggande-betaltjanster.html>

Region Kronoberg hemsida. (2019). Besökt: 9/12-2019
URL: <http://www.regionkronoberg.se/gronakronoberg/finansiering/komersiell-service/#tab-28468>

Svenska Dagbladet Näringsliv hemsida. (2018). Besökt: 21/12-2019
URL: <https://www.svd.se/rekord-igen-for-svensk-e-handel--okade-med-16-procent>

Vetenskapsrådet. (2019). Besökt: 26/12-2019
URL: <https://www.vr.se/uppdrag/etik/etik-i-forskningen.html>

