



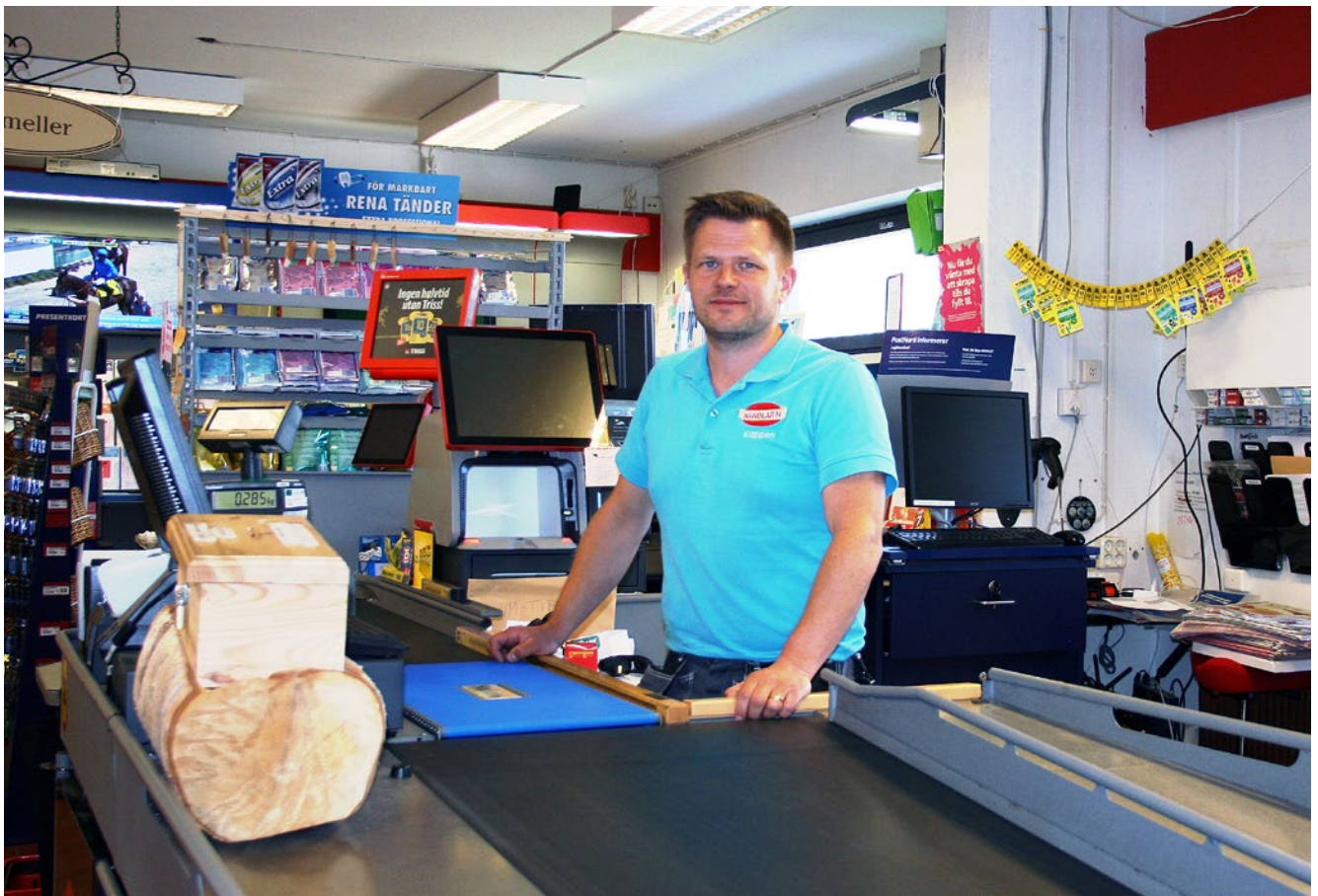
# Regionala serviceprogrammet **Framtidstro i Venjan**



LÄNSSTYRELSEN  
DALARNAS LÄN



Europeiska jordbruksfonden för  
landsbygdsutveckling; Europa  
investerar i landsbygdsområden



*”Vi har ett öppet kundmöte en gång per år där kunderna får vara med och påverka sortiment och öppettider. Sammantaget tror jag att detta haft stor vikt för butiken”, resonerar Joel*

## Lanthandlaren väljer utveckling istället för avveckling

Tempo i Venjan har inte tagit ner skylten. Tvärtom. Ägaren Joel Zackrisson har valt att utveckla i stället för att avveckla, även om avveckling flera gånger under årens lopp varit det mest rationella alternativet. En omedveten strategi som vuxit fram och som visat sig vara mycket framgångsrik.

”Jag har som ambition att alltid förmedla en positiv bild av butiken och vår verksamhet, även i tider då det har varit kämpigt. Jag tror att detta bidrar till att det som kund är roligare att komma hit och handla och i sin tur sprida en positiv bild av butiken. Vi försöker också att hela tiden vidareutveckla verksamheten, allt ifrån inredning,

till sortiment till kundaktiviteter”, berättar **Joel Zackrisson**.

### Från nedläggningshot till framtidstro

Sommaren 2006 tog Joel över Lant-handeln i Venjan tillsammans med en kollega. Butiken gick dåligt och var nedläggningshotad. I byn fanns

det idéer om att skapa en ekonomisk förening för att med alla medel försöka rädda kvar butiken men Joel och kollegan samlade mod och valde att bli lanthandlare.

Efter hårt arbete och en öppen och nära dialog med kunderna så ökade butiken sin omsättning med 1,5 miljoner kronor de tre första åren. Efter två och ett halvt år sålde



Vid flera tillfällen de senaste åren har Joel varit nära att avveckla butiken, men varje gång har det slutat med att han istället har utvecklat verksamheten.



Mycket hårt arbete och en nära dialog med kunderna i byn har gjort att "Tempo" i Venjan har ökat sin omsättning med 1,5 miljoner kronor.

Joels kollega sin del till Joel som nu blev ensam ägare vilket stundtals har varit tufft då resultatet går upp och ner och många beslut ska tas.

– Jag valde tidigt att ha en nära och öppen dialog med kunderna och att så långt det är möjligt ha mod att ta hem de produkter som kunderna efterfrågar, berättar Joel.

## Återkommande kundaktiviteter - en viktig pusselbit

Dagen före midsommar råder varje år febril aktivitet i butiken. Här kommer leverantörer och demonstrerar sina produkter tillsammans med en rad andra aktiviteter för att välkomna alla bybor och sommar-gäster i Venjan med omnejd.

När Venjan fick fiber startade Joel samarbete med Dala-Datorer i Mora för att kunna sälja routrar och tillbehör till byborna i Venjan. Med jämna mellanrum utvecklar Joel och kollegorna innehåll och upplägg i butiken för att hela tiden öka attraktiviteten och tillgängligheten.

– En väldigt viktig pusselbit för oss lanthandlare är kringsservice i form av olika ombud. Detta har vi arbetat mycket med och nu är vi kompletta med bland annat PostNord

och hela deras utbud, DHL, Schenker, Systembolaget, Apoteket, ATG, Svenska Spel, kassagiro med flera, berättar Joel.

## Utveckling som omedveten strategi

– Under åren har givetvis resultatet gått upp och ned. Vid flera tillfällen har jag varit nära att avveckla men istället har jag utvecklat verksamheten. De senaste fyra vintrarna har jag även drivit Handlarn i Kläppen, ett beslut som kunde ses som överilat men där jag tänkte att om det inte funkar så tar det i alla fall fort slut. Men även det har gått bra, berättar Joel och ler.

De sista åren har det "särskilda driftsstödet till butiker i utsatta lägen" bidragit till att Joel kan utveckla verksamheten. Nu senast har han investerat i solceller som redan har gett besparingar med 30 procent.

## Samverkansaktörer är viktiga för utvecklingen

Kommunerna kan ge lanthandlarna stort stöd. Särskilt med möjligheten till uppdelade upphandlingar för leverans av matvaror till äldre-

boenden, skolor och liknande serviceinrättningar.

– Som handlare är det därför jätteviktigt att ha en bra relation med kommunen, påpekar Joel.

Joel är övertygad om att den positiva bilden av lanthandeln bidrar till att stärka köptroheten hos de boende i bygden.

– Ökad kunskap och förståelse för lanthandeln hos kunder och allmänheten är viktig för en bygds utveckling och överlevnad, avslutar Joel.

Text och foto: Mikael Källman.

Foto omslag: privat.

## Joel Zackrisson

**Roll:** Ägare till Tempo i Venjan

**Drivkrafter:** Att utveckla landsbygden och få fler att inse fördelarna med livet utanför städerna

**Hur ser det ut om 5 år:** Venjan blomstrar och vi har fått fler barnfamiljer till byn. Tempo i Venjan har fortsatt stor betydelse för utbudet av service och livsmedel.

**Kontakt:** tel. 070-326 63 49, e-post: joel@tempovenjan.se