

Ansøgning om økonomisk hjælp.

Over halvdelen af de knap 500 nærbutikker, der findes i Danmark i dag, vil lide butiksdøden inden 2023 lyder det i en ny prognose fra Retail Institute Scandinavia.

Men vi Skelhøje-borgere vil ikke blot gå i mod strømmen, vi vil også være med til at vise vejen for andre små lokalsamfund i en lignende situation. Vi vil vise at nye tider kræver nye løsninger.

Dette er nogle af de tanker der ligger bag foreningen "Vores Købmand" i Skelhøje. Skelhøje er en lille landsby der egentlig altid har ligget meget centralt, men i forbindelsen med kommuneomlægningen er blevet til et "udkantsområde" i en stor kommune (Viborg kommune). I 2010 mistede byen sin sidste forretning og dermed også en stor del af tiltrækningsgrundlaget for nye borgere.

Byen har en unik geologisk beliggenhed for studiet af det danske istidslandskab, samt ligger midt på Hærvejsruten, og er derfor et lokalområde med en god gennemstrømning af turister.

Byen har også et aktivt foreningsliv, hvor f.eks. det lokale kulturhus netop er blevet istandsat ved hjælp af lokale ildsjæle, og dermed er huset klargjort til at være vært ved ikke blot festlige sammenkomster men også til at huse turister i de 3 tilhørende værelser. Men et nyrenoveret kulturhus og forbicyklende turister er ikke alene, nok til at tegne og "genoplive" et lokalsamfund.

Derfor er en gruppe borgere endnu engang gået sammen for at genetablere den største mangelvare i byen, nemlig et indkøbssted. Men idéen er ikke blot at få et indkøbssted, det er også at skabe et socialt samlingssted for hele byen. Et sted hvor især den ældre del af borgerne igen får mulighed for at foretage deres daglige indkøb. Et sted hvor de mange turister kan få "tanket op". Og især et sted der igen kan fungere som det sociale samlingspunkt som den lille "lokalkøbmand" ofte har været i et mindre lokalsamfund.

Men en købmand er der jo så mange der har prøvet før, og desværre ofte uden den store succes. Så nye løsninger skal tænkes ind. Og det er netop her at Skelhøje Købmandsgaard adskiller sig fra så mange andre projekter. For det første vil den blive drevet som en socialøkonomisk virksomhed; Vi ønsker at stedet skal have en daglig leder, men ellers skal Købmandsgaarden hovedsagelig drives af lokale førtidspensionister, flexjobberer og skånejobberer for på den måde at hjælpe en del af lokalområdets svagere borgere, der ikke lige kan oppebære et arbejde på normale arbejdsvilkår og på den måde være med til at give disse personer et mere indholdsrigt liv.

Derudover skal butikken være et sted for servicering af de mange turister der kommer forbi i forbindelse med Hærvejen og byens unikke geologiske placering. Dette skal ske i tæt samarbejde med Visit Viborg og Destination Hærvejen som også har tilbudt hjælp og uddannelse i den forbindelse.

Samtidig skal der tænkes en social vinkel ind i alle planer for købmandsgaardens virke. Her kan fx nævnes en café som udover at servicere byens borgere og især turisterne samtidig via frivillig arbejdskraft skal virke som et socialt omdrejningspunkt i byen. Her skal der fx være en ugentlig kaffe/kage dag for byens ældre borgere. IT-undervisning for den samme gruppe, hvor de desuden kan få hjælp til specifikke opgaver på nettet samt fx opsætning af smartphones. Lektiecafé til lokalområdetets skolesøgende børn. Formidling af fx "reserve-bedsteforældre" til børnefamilierne samt havehjælp til ældre der har svært ved at overkomme denne opgave.

På sigt vil vi også gerne udvikle en butiksmedhjælperuddannelse for unge med særlige behov i samarbejde med "Det ny Havredal".

Skal vi så lige vende tilbage til selve butiksdelen, så er der tænkt at der skal være et begrænset basis-sortiment, der kan dække de flestes behov. Dette suppleres op med en række specialvarer udelukkende fra lokale leverandører (honning, grøntsager, kød m.m.). På den måde kan butikken også være med til at støtte op omkring lokale producenter og leverandører og dermed styrke lokalsamfundet. I det hele taget vil der være stor fokus på det lokale. I det omfang det er muligt vil basis-sortimentet også bestå af lokale varer. Fx. vil der ikke blive solgt øl og sodavand fra Carlsberg, men udelukkende fra lokale bryggerier (Hancock, Viborg Bryghus og lign.). Ingen kaffe fra Merrild, men udelukkende fra lokale leverandører (Peter Larsen kaffe) osv.

Et besøg i Skelhøje Købmandsgaard er også en attraktion, der leder tanken hen på gamle dage, hvor tempoet var nede og servicen i top.

Vi ønsker ikke at træde i hælene på Rema 1000 eller Daglig Brugsen. Et besøg i Skelhøje Købmandsgaard er anderledes og skiller sig ud. Vi er ikke en forening der jagter profit, men en forening der ønsker en bæredygtig og sund udvikling, hvor nærområdets svage borgere er med til at gøre en stærk forskel for deres egen og fællesskabet skyld.

Vi ønsker at fremme det enkelte menneskes trivsel og livskvalitet i fælleskab med andre.

Vi er sikre på at butikken/foreningens alsidighed er dens styrke men desværre også dens svaghed her ved opstart af projektet. Med svaghed mener vi at vi spænder ret vidt og dermed også har ret svært ved at passe ind i konventionelle formularer og planer. Dette har desværre også betydet at vi har haft meget svært ved at rejse den nødvendige startkapital.

Der er lavet et budget for butikken, der klart viser at butikken er sund og ganske rentabel. Allerede ved en årlig omsætning på 5,5 mill. vil der være et mindre overskud.

Da butikken lukkede ultimo 2010 var der en årlig omsætning på omkring 10 mill. Vi påregner at omsætningen det første år vil lægge omkring de 5.5 – 6 mill., men satser på at denne vil stige de næste par år og runde 7.5 – 8,5 mill. Men desværre er der store udgifter forbundet med opstart af ”egen” virksomhed”, dette uanset formålet. Og skal Skelhøje Købmandsgaard blive en realitet, så skal det ske uden at gældssætte sig for voldsomt fra starten.

Dette kan kun lade sig gøre via bidrag fra personer, fonde og andre, der ligesom os tror på idéen og som derfor er villige til at hjælpe med opstarten. Da projektet i sig selv er ganske levedygtigt har vi ikke brug for hjælp til selve driften eller lignende. Men vi har et stort behov for hjælp til selve opstarten. Altså en form for igangsætningshjælp. Som I kan læse i den vedlagte projektbeskrivelse, så kræver det rimelig meget kapital at få dette projekt startet op. Der er jo mange udgifter der skal afholdes inden vi kan begynde at generere nogle indtægter.

På den baggrund vil vi gerne bede om økonomisk hjælp fra det lokale beskæftigelsesråd. Vi ansøger om 300.000 kr. men stiller os selvfølgelig også tilfreds med mindre, da alle former for økonomisk hjælp vil gøre en forskel. Men ved et tilskud på fx 300.000 kr. vil den stadig nødvendige kassekredit blive så tilpas lille at den ikke belaster vores budget i en grad der gør en opstart af butikken umulig.

Læs meget mere om projektet og de tanker der ligger bag i den vedlagte projektbeskrivelse eller på www.voreskobmand.dk

I er også meget velkomne til at kontakte os for yderligere oplysninger og vi kommer gerne og fortæller om vores idéer og planer.

Med venlig hilsen

Frank Henriksen

Krusbærvej 12
7470 Karup J

Tlf: 86 66 29 02
Mobil: 60 66 29 02

Mail: mail@voreskobmand.dk
Web: www.voreskobmand.dk
Facebook: www.facebook.com/voreskobmand



- Når lokal trivsel og omsorg går hånd i hånd