



Sven Olofsson och Anders Söderlund driver båda lokala butiker på var sin sida av Örträsk. De har ingen kontakt sinsemellan, utan konkurrerar om kunderna på byn.

Foto: IDA OVESSON

Två matbutiker gör Örträsk unikt

ÖRTRÄSK. Att Örträsk har två butiker utmärker byn från andra byar. Det finns Handlar'n på östra sidan av sjön och Ica på västra. Föreställningen är att det finns ett samspel mellan företagare på en småort, men så är inte fallet här.

Avfolkningen av landsbygden har lett till att mindre butiker på landet försvunnit. Det finns numera få lant-handlare kvar. Örträsk utmärker sig därför med inte bara en, utan två matvarubutiker.

Anders Söderlund, 69 år, driver Handlar'n i Östra Örträsk tillsammans med sin fru. De köpte butiken år 1993 som då ägdes av Konsum Västerbotten.

– Jag ska inte påstå att det har gått jättebra, för det har varit tufft många gånger, men pandemin har faktiskt ökat köparheten rejält för oss. Vi har lyckats sköta butiken under pandemin på ett sätt som har gjort att kunderna har haft kvar förtroendet för oss, förklarar han.

Förtroende menar Anders är av särskild vikt för butikernas överlevnad.

– Köptroheten totalt är hög, annars skulle vi inte varit kvar. Det har dock de senaste åren blivit alltmer utpendlare som handlar på andra orter när de väl är iväg.

Örträskborna har även en hög lojalitet till sin sida av Örträsk.

– Det har varit ett streck mitt i byn under många år, vilket fortfarande sitter i. Vissa kunder går naturligtvis emellan för att handla, men många är väldigt trogen sin halva. Det kan också bero på att folket vill ha en kort sträcka till affären och därför tar den första bästa, säger Anders.

Hur ser då relationen ut mellan era två butiker på var sin sida av sjön?

– Vi har inte kontakt och vi är inte kollegor om man säger så. Vi befinner oss i mer utav en konkurrenssituation, men vi försöker hålla oss neutrala. Det skulle aldrig falla mig in att säga något dumt om Ica på västra gentemot mina kunder, säger Anders och delar samtidigt med sig av sitt favoritmotto:

– Man ska prata om sina egna produkter inte sina konkurrenter.

Anders berättar om en tid där de två butikerna i Örträsk hjälptes åt.

– Förut lånade man mellan varandra. Om Konsum blev utan socker gick man över till Ica och tog över socker för att slippa stå utan. Man hade då mer utav en kollegverksamhet än en konkurrens.

Vid en närmare eftertanke önskar han att relationen mellan de två butikerna i dag var mer lik den som var förr.

– Jag skulle kunna tänka mig ett samarbete där vi kan hjälpa varandra i lägen då det behövs, säger Anders samtidigt som han betonar betydelsen konkurrensen har haft för bygden.

– Det finns också fördelar med konkurrensen mellan oss. Det är annars enkelt som ensam butik att bli nöjd när man i själva verket borde vara på tå och se till att man utvecklar verksamheten. **Hur länge har du visioner om att driva butiken?**

– Ska jag vara ärlig nu? Tills det är tillräckligt lönsamt för att sälja skiten, säger han och skrattar.

– Vi har tidigare legat på gränsen för att få det att gå runt och i det läget går det inte att sälja butiken, men om butiken blir attraktiv och vi blir ensam på byn så blir den möjlig att sälja.

De har därför siktat på att göra deras butik till den bästa av de två.

– Vi är ombud för vissa tjänster som inte Sven är.

Sven Olofsson, 78 år, äger Ica-butiken på västra sidan av Örträsksjön sedan sommaren år 1987.

– Jag trivs jättebra här, det är därför jag har varit kvar så länge, svarar han.

Sven talar också om att köptroheten på orten och mellan sidorna är stor, även om han också har märkt av att vissa åker till andra orter för att handla.

– 100 procent köptrogen är ju ingen, men jag tror inte att de går emellan oss butiker i Örträsk och handlar i alla fall, utan i så fall far de till Bjurholm eller Lycksele där de har större butiker. För här i Örträsk finns det en västra och en östra sida, det finns inte en gemensam. Jag tycker egentligen inte att det spelar någon roll, för tillsammans är vi Örträsk.

Vi är inte kollegor om man säger så.

Anders Söderlund, butikschef för Handlar'n

Hur ser du då på relationen mellan era två butikerna på var sin sida?

– Jag vet att de där borta säger att om jag stänger butiken så går det bättre för dem, men jag känner aldrig att de ska behöva stänga för att jag ska få det bättre, för det är inte säkert.

– Men jag förstår, de är mån om sin butik där och den här sidan är mån om den här butiken.

Går ni aldrig över för att göra priskontroller på varandras varor?

– Nej jag går aldrig över på andra sidan. Jag vet inte något om deras koncept förutom att jag har hört att vi har lägre priser, svarar han och utvecklar: – Vi har ju ingen kontakt, vi kan prata med varandra någon gång ibland men det är långt mellan gångerna. Det har bara blivit så och jag känner inget värde i att ändra på det heller.

Trots att butikerna har minimalt med varandra att göra är de eniga om att två butiker är det bästa för orten.

– Jag tror att det är en fördel att det finns två butiker. Det måste finnas för att det inte ska bli utflyttning. Tillsammans utvidgar vi utbudet i Örträsk. Han har saker jag inte har och jag har till exempel en mack som han inte har, säger Sven Olofsson.

Hur länge vill du då fortsätta att driva butiken?

– Jag håller på så länge det känns roligt, svarar Sven.

IDA OVESSON



– Det har varit en fördel med två butiker. All service som kan finnas på plats gynnar bygden och dess levnadsförhållanden", säger Anders Söderlund.



Ethel Jakobsson och Sigbritt Rasmak bor i Örträsk. De tycker att det är viktigt att båda butikerna finns kvar, för distansen mellan dem är stor.



– Under pandemin handlade fler på hemmaplan. Större butiker har fler kunder, vilket ökar risken för smittspridning där, säger Sven Olofsson.