

# Lokalekonomisk analys Holmön

En del av projektet *Holmömodellen: att varsamt och i samförstånd utveckla Holmön*

<b>Inledning</b>	<b>2</b>
Varför vi gör en lokalekonomisk analys	2
Egen metod för LEA-analys	2
Lokal utveckling för en hållbar ö	3
<b>Vistelseunderlag – ett nytt begrepp för att beskriva befolkningsmängd</b>	<b>3</b>
Demografi på Holmön	3
Beräkning av vistelsegrad	5
Färjestatistiken kompletterar	5
Besöksnäring och vistelseunderlag	6
<b>Livsmedelskonsumtion på Holmön</b>	<b>8</b>
Lokala livsmedel vägen framåt	10
Nya verksamheter kan stärka Lanthandeln	11
<b>Besöksnäringen</b>	<b>12</b>
Gästnätter på Holmön	12
Sommarcafé	13
Evenemang och kultur	14
<b>Nya lösningar med hjälp av nya näringar</b>	<b>14</b>
Holmöns eget transportföretag	15
Service och stöd för företag	15
<b>Hur vi kan stärka Holmöns ekonomi</b>	<b>16</b>
Scenario 1 – Ökat vistelseunderlag utan att vi blir fler personer	16
Scenario 2 – Förlängd turistsäsong	17
Scenario 3 – Stärkta infrastrukturer	17
Förstärkning av färjans kapacitet	18
Vattentillgången och tillgängliga bostäder	18
<b>Metodutveckling</b>	<b>19</b>
<b>Användning av LEA-analysen</b>	<b>19</b>

# Inledning

## Varför vi gör en lokalekonomisk analys

LEA-analysen har genomförts som en del av projektet *Holmömodellen: Förstudie kring servicelösningar för skärgård och landsbygd*. Projektet genomförs av Holmöns Utvecklingsforum, med stöd från Europeiska Landsbygdsprogrammet 2014-2020 och Umeå kommun.

Holmön är en ö en mil ut i havet i Norra Kvarken. På Holmön arbetar vi tillsammans för att ön ska vara en plats där det är möjligt att bo, leva och verka. Av hänsyn till både människor och natur bör all utveckling ske varsamt, och vara förankrad i hela samhället. Det är för att vidareutveckla och att stärka den kommersiella servicen på ön som genomför projektet *Holmömodellen*.

För att skapa ny samt behålla befintlig service behöver vi känna till platsens förutsättningar, resurser, möjligheter och begränsningar. Som en del i projektet genomförs därför denna lokalekonomiska analys för hållbar utveckling, LEA. En LEA kan liknas vid en ekonomisk marknadsundersökning. Den berättar bland annat om hur stor del av de lokala ekonomiska tillgångarna som spenderas i bygden, och hur stor del som läcker ut. När vi vet det, fungerar analysen som ett verktyg som visar vad som kan utvecklas för att stärka den lokala ekonomin. Det blir då också synligt vilka servicelösningar som behöver stärkas, för att den lokala ekonomin ska kunna utvecklas. Fungerande och tillräcklig kommersiell service är en förutsättning för ett fungerande samhälle och en stark lokal ekonomi. Med en gemensam nulägesbeskrivning blir det lättare att staka ut en riktning för utvecklingen av bygden.

Målgruppen för LEA-analysen är förstås vi som bor, verkar och besöker Holmön, men även andra skärgårdssamhällen och orter med starkt säsongsbetonat befolkningsunderlag.

## Egen metod för LEA-analys

Innehållet till en LEA-analys beställs normalt från Statistiska centralbyrån. Datan berättar om ortens demografi, invånarnas ekonomi och boendesituation samt om vilka företag och arbetsplatser som finns. För att statistiken ska kunna hållas anonym lämnar SCB inte ut data om platser med färre än 200 invånare. Holmön har idag drygt 70 mantalsskrivna och vi kan således inte hämta information från SCB till vår LEA-analys.

Vi har därför behövt vara kreativa och med utgångspunkt i lokal kunskap har vi skapat en egen metod för LEA-analys. Den lokala kunskapen består av oss som bor på Holmön. Tillsammans har vi tagit fram de siffror som denna LEA-analys bygger på. Vi har också bestämt oss för att alla som vistas på Holmön ska inkluderas i statistiken och lanserat begreppet vistelseunderlag. I vistelseunderlaget inkluderas alla som vistas på Holmön, för alla bidrar nämligen till att skapa underlag för den service som finns.

Den metod vi använder för denna LEA-analys hoppas vi därför ska kunna användas av fler platser med liknande förutsättningar som Holmön. SÅSONG

## Lokal utveckling för en hållbar ö

Tillgång till dagligvaror, drivmedel, apoteksvaror, betallösningar och leverans av post- och paket är en förutsättning för ett fungerande och välmående samhälle.

Flera av de varor och tjänster som Holmön behöver kanske kan produceras eller erbjudas lokalt? Lokalproducerat bidrar både till den lokala tillväxten och till ökad resiliens och hållbarhet. Detta blir särskilt tydligt på en så avgränsad plats som en ö, där beroendet är stort av transporter över havet. Varje vara eller tjänst som vi själva kan producera eller erbjuda, innebär färre transporter och fler potentiella arbetstillfällen. Det i sin tur skapar möjlighet för fler att bosätta sig på Holmön.

Vår huvudsakliga frågeställning är därför:

### ***Vilken efterfrågan kan vi själva tillgodose lokalt och hållbart?***

Med formuleringen “*Vilken efterfrågan*” avser vi även efterfrågan av sådant som i dagsläget inte finns att tillgå. Det handlar alltså inte enbart om att identifiera läckage av dagens varor och tjänster, utan även om att identifiera nya behov.

Nedan kommer vi nu att förklara de begrepp och metoder vi använder oss av för att undersöka Holmöns lokala ekonomi.

[BILD]

## Vistelseunderlag – ett nytt begrepp för att beskriva befolkningsmängd

### Demografi på Holmön

För att få fram ett demografiskt underlag för Holmön, har en arbetsgrupp med god lokalkännedom genomfört en kartläggning med utgångspunkt från antalet fastigheter på ön. Totalt finns det 194 fastigheter som nyttjas på Holmön. Vi har uppskattat att varje fastighet nyttjas av i snitt av 2,9 personer. Hushållen har sedan sorterats in i olika kategorier utifrån hur mycket de vistas på ön.

Antalet personer som vistas på Holmön varierar mycket mellan säsongerna. För att få en mer rättvisande bild över hur många som vistas på Holmön har vi valt att införa ett nytt begrepp som vi kallar för *vistelseunderlag*. Tanken är att vistelseunderlaget även ska inkludera personer som inte är fastboende, och sätta ett värde på personer som tillbringar delar av sin tid på Holmön. På det sättet ska vistelseunderlaget kunna ge en mer rättvisande bild av

vilken köpkraft som finns på Holmön, vilket blir ett relevant verktyg för denna lokalekonomiska analys.

Till att börja med har de boende delats in i fem olika kategorier:

**Kategori 1** = heltidsboende.

**Kategori 2** = deltidboende med dubbla boendeorter.

**Kategori 3** = fritidsboende som vistas på ön regelbundet hela året.

**Kategori 4** = fritidsboende som vistas på ön regelbundet halva året.

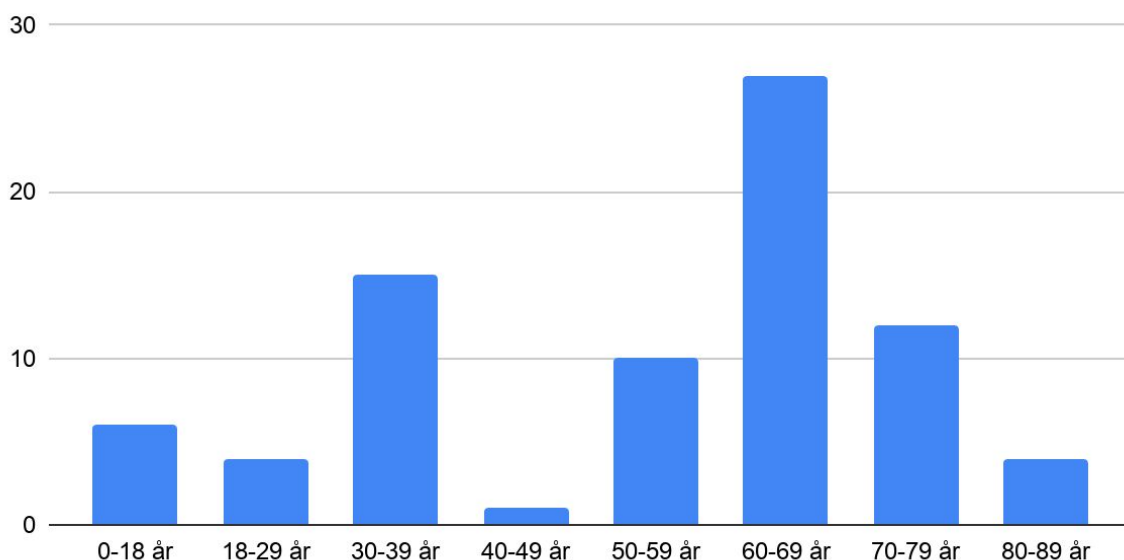
**Kategori 5** = fritidsboende som vistas på ön regelbundet under sommaren.

Genom att dela in de boende i dessa kategorier blir det enklare att bedöma hur många som befinner sig på Holmön under olika delar av året.

Om vi endast ser till heltidsboende (kategori 1) och deltidboende med dubbla boendeorter (kategori 2) uppgår dessa till 79 personer. Då de vistas mest på ön är det också de personer vi har bäst kännedom om. Av dessa är andelen kvinnor 51 % och antalet män är 49 %.

Majoriteten äger sitt boende, endast 6 % hyr sitt boende. Alla bor i småhus. Som framgår av diagrammet nedan är de två vanligaste ålderskategorierna 30-40 år och 60-70 år. Antalet personer under 18 år och mellan 40-50 år är få.

### Åldersfördelning heltidsboende och deltidboende med dubbla boenden



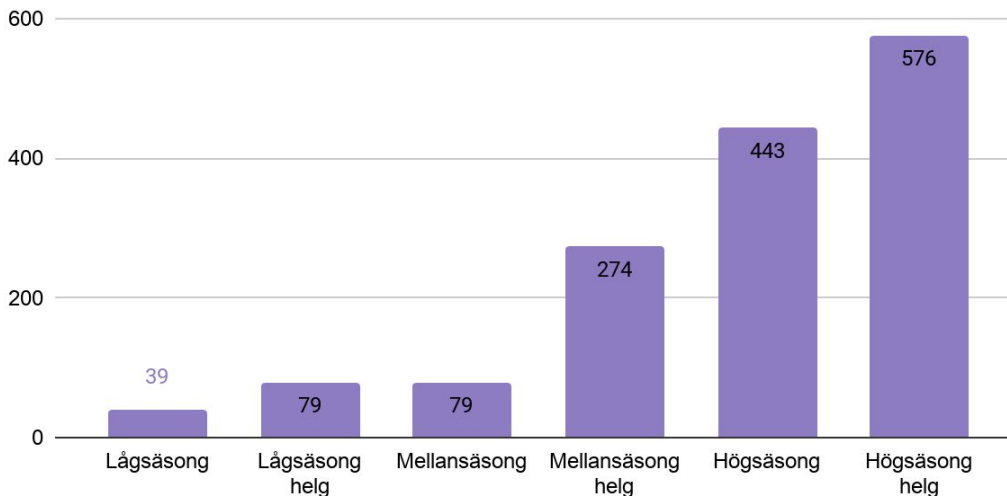
En slutsats vi kan dra av detta är att många lämnar Holmön när de bildar familj och barnen kommer upp i skolåldern, och återkommer sedan när barnen är utflugna. Hade barnomsorg och skola funnits på ön hade alltså demografin troligen sett annorlunda ut.

Till kategori 3 (fritidsboende som vistas på ön regelbundet hela året) hör personer som har vinterbonat fritidshus och vistas på Holmön under hela året. Till kategori 4 (fritidsboende som vistas på ön regelbundet halva året) utgörs av personer vars fritidshus inte är vinterbonade och främst tillbringar tid på ön under sommarhalvåret, alltså maj-september.

Kategori 5 (fritidsboende som vistas på ön regelbundet under sommaren) utgörs av personer som vistas på Holmön endast sommartid. Hit hör även de barn, barnbarn och övrig släkt som periodvis kommer på besök under sommaren. Vi fångar därmed in den grupp personer som besöker ön kortare perioder framförallt under sommaren. Som framgår av diagrammet nedan vistas nära 580 hel- och deltidsboende på Holmön under sommarens mest besökta dagar.

## Bofasta och deltidsboende

Antal personer som vistas på Holmön per säsong och vardag/helg



## Beräkning av vistelsegrad

Vi vet att många deltidsboende framförallt vistas på Holmön över veckoslut och vid röda dagar. En person som är bofast på Holmön antar vi vistas på Holmön alla veckans dagar, och får värdet 1. En person som vistas på Holmön under veckoslut, alltså två dagar under samma vecka, får ett proportionerligt lägre värde: i det här fallet två sjundedelar av 1.

### Exempel

På Holmön finns 39 fast boende som finns på plats alla veckans sju dagar året om. De fast boendes vistelsevärde är alltså:  $39 \times 1 = 39$

Under lågsäsong kan vi lägga till ytterligare 40 deltidsboende med dubbla boendeorter, som dags- eller helgpendlar. Vi bedömer att de vistas på Holmön i genomsnitt 3 dagar i veckan under lågsäsong. Deras vistelsevärde blir alltså:  $40 \times (3/7) = 17$

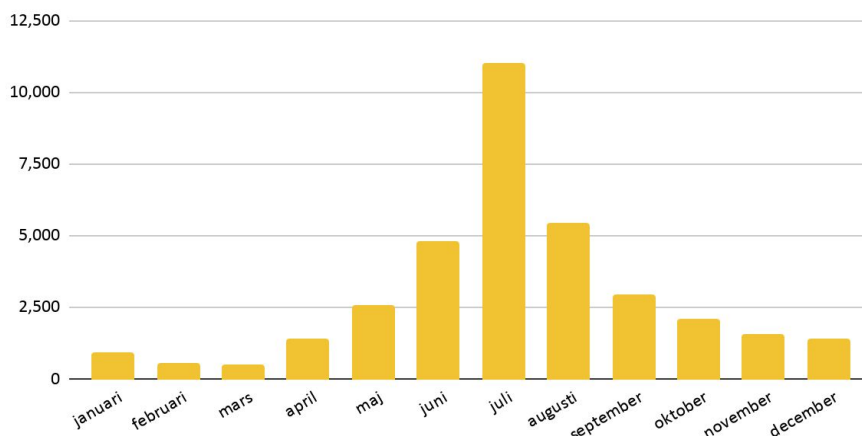
Vistelseunderlaget under lågsäsong är summan av dessa vistelsevärden:  $39 + 17 = 46$

## Färjestatistiken kompletterar

För att kunna bedöma hur vistelseunderlaget varierar över året använder vi oss av trafikstatistik från Trafikverket Färjerederiet. Den senast publicerade trafikstatistiken är från 2018, och där är antalet passagerare redovisade per månad. Där syns tydligt att under den period som den mer generösa sommartidtabellen gäller (vecka 24-33) ökar antalet resenärer kraftigt. Allra mest ökar resandet under juli månad när många har semester. Under juli 2018 reste sammanlagt över 11 000 passagerare med färjan.

## Antal färjeresenärer per månad 2018

Data från Trafikverket Färjerederiet



Som framgår av diagrammet åkte väldigt få med färjan under februari - mars 2018. Det berodde vintern 2018 på att färjan under lång tid hade problem med att trafikera på grund av is. Många valde därför att ordna transport själva över kvarken då vinterleden var öppen för skotertrafik. Färjan ersattes periodvis under februari-mars med helikopter eller svävare, vilka endast har möjlighet att transportera ett begränsat antal passagerare.

Här ska understrykas att Trafikverket Färjerederiets statistik anger summan av alla resenärer på samtliga turer. En och samma person kan alltså stå för flera av resorna. För att lättare kunna använda trafikstatistiken som indikator på hur många som vistas på Holmön har vi därför gjort ett förenklat antagande: varje passagerare reser båda vägarna. En öbo som pendlar till fastland för jobb reser också tillbaka, och en fastlandsbo på helgbesök reser både till och från Holmön.

Med det antagandet har vi delat antalet registrerade resor med hälften, för att närma oss antalet faktiska personer som reser. Det stämmer förstås inte helt och hållet, eftersom det inte säger något om hur länge olika personer vistas på Holmön. Vi har också fördelat ut antalet resenärer per vecka istället för per månad. Detta då det är enklare att bedöma antalet arbetspendlare mm per vecka snarare än per månad. Eftersom det särskilt är under veckosluten som fler vistas på Holmön är det också mer relevant att se en fördelning över veckor.

## Besöksnäring och vistelseunderlag

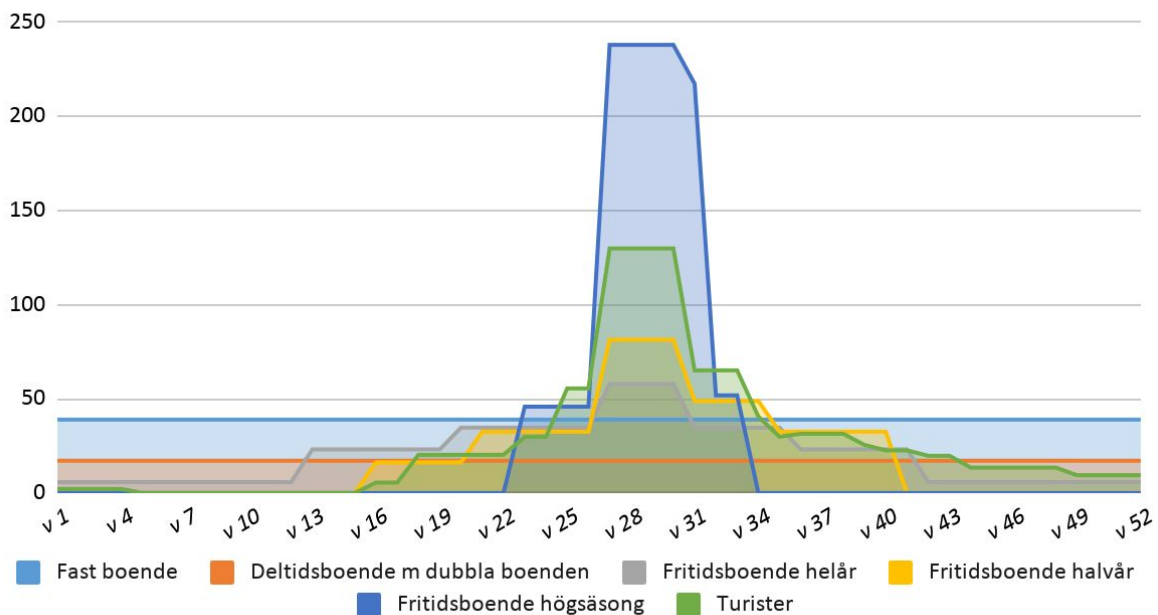
Först har vi att bedömt hur stor del av resorna som de boende står för. Det har vi gjort genom att studera antalet resor under lågsäsong när lägst antal personer vistas på ön. Då kan vi utgå från att dessa resor nästan uteslutande utgörs av fastboende. Därefter har vi vecka för vecka lagt siffrorna för antalet resenärer mot hur stor del av resorna respektive kategori svarar för. Där har lokalkännedom fått spela in igen: de fastboende reser till fastland för att göra ärenden, medan de med dubbla boenden pendlar ofta. Deltidsboende som främst vistas under sommarhalvåret dyker upp i statistiken först i maj. Deltidsboende som endast vistas på Holmön under sommaren finns endast representerade under sommaren.

När vi gjort en uppskattning av hur stor andel av resenärerna som utgörs av boende i kategori 1-5, får vi reda på hur stor del av resorna som utgörs av turister: nämligen de resenärer som "blir över" efter att vi fördelat antalet över alla kategorier och hur de vistas under en given period. Till turister räknar vi alla personer som inte har boende i någon av de 194 fastigheter som finns på Holmön. Hit hör alltså även de enstaka hantverkare och andra som reser till ön i tjänsten.

För att säkerställa att bedömningen av antalet turister är rimlig, har vi också jämfört mot besöksstatistik från Holmöns Båtmuseum, och mot statistik från öns vandrarhem.

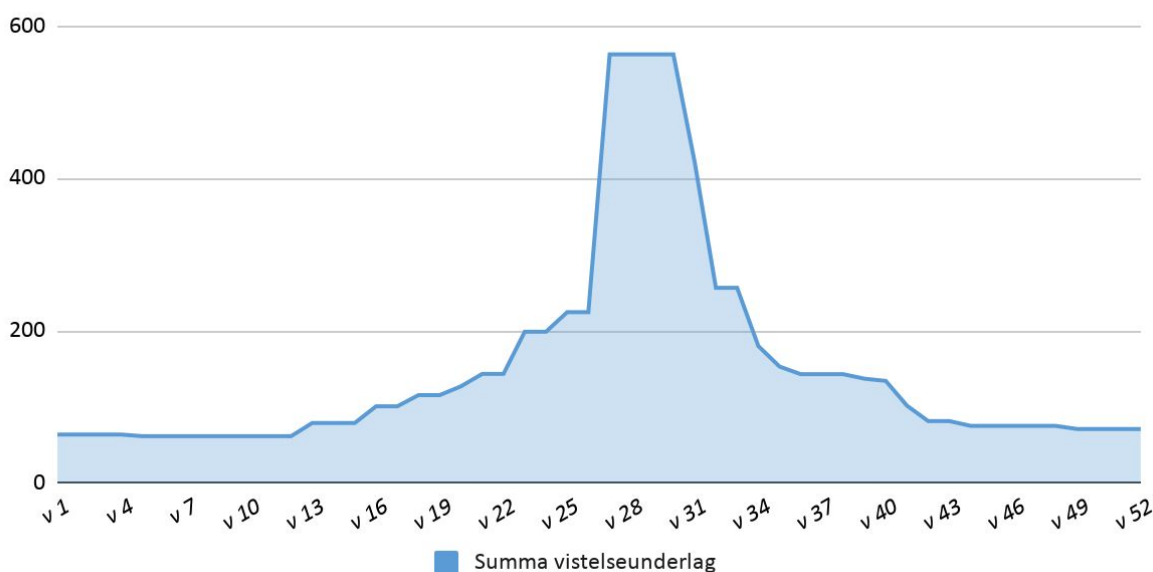
Även turisterna tilldelas ett vistelsevärde. De allra flesta är dagsturister, och alltså bara på plats en av veckans sju dagar. Varje turist får därför en sjundedels värde. Statistiken från öns vandrarhem ger oss antalet gästnätter, och varje gästnatt innebär en extra dags vistelse, vilket ökar vistelsevärdet till två sjundedelar för den andel turister som övernattar. Med turisterna inräknade, har vi alla kategorier som vistas på Holmön. För varje kategori kan vi nu räkna ut hur vistelseunderlaget ser ut över året, alltså hur stort värde varje grupp tillskrivs i förhållande till hur mycket de vistas på Holmön, och vilken köpkraft gruppen därmed utgör.

Vistelseunderlag Holmön per kategori



## Vistelseunderlag Holmön

Den totala vistelsegraden på Holmön under ett år (2018)



Observera att vistelseunderlaget alltså är ett genomsnitt för hur många som vistas på Holmön under en vecka, inte hur många personer som besöker Holmön totalt. Antalet personer är alltså fler, men deltidsboende tillskrivs ett lägre proportionerligt värde i förhållande till hur mycket man vistas på ön.

Vistelseunderlaget är intressant för att kunna beräkna hur stor potentiell köpkraft som finns på Holmön under olika perioder. Genom att stärka vistelseunderlaget, kan vi stärka köpkraften, och därigenom också underlaget för den kommersiella servicen. För att kunna besvara vår övergripande frågeställning *Vilken efterfrågan kan vi själva tillgodose lokalt och hållbart?* behöver vi också veta hur underlaget och köpkraften ser ut.

## Livsmedelskonsumtion på Holmön

Eftersom det statistiska underlaget på Holmön är för litet och därför blir för utpekande, kan vi inte hämta ut data som berättar hur medelinkomsterna ser ut på Holmön, eller hur stor omsättningen i de olika företagen är. Däremot har vi en resurs i att Holmöns Lanthandel ägs av alla oss medlemmar, och att detaljerade försäljningssiffror därför är tillgängliga för oss.

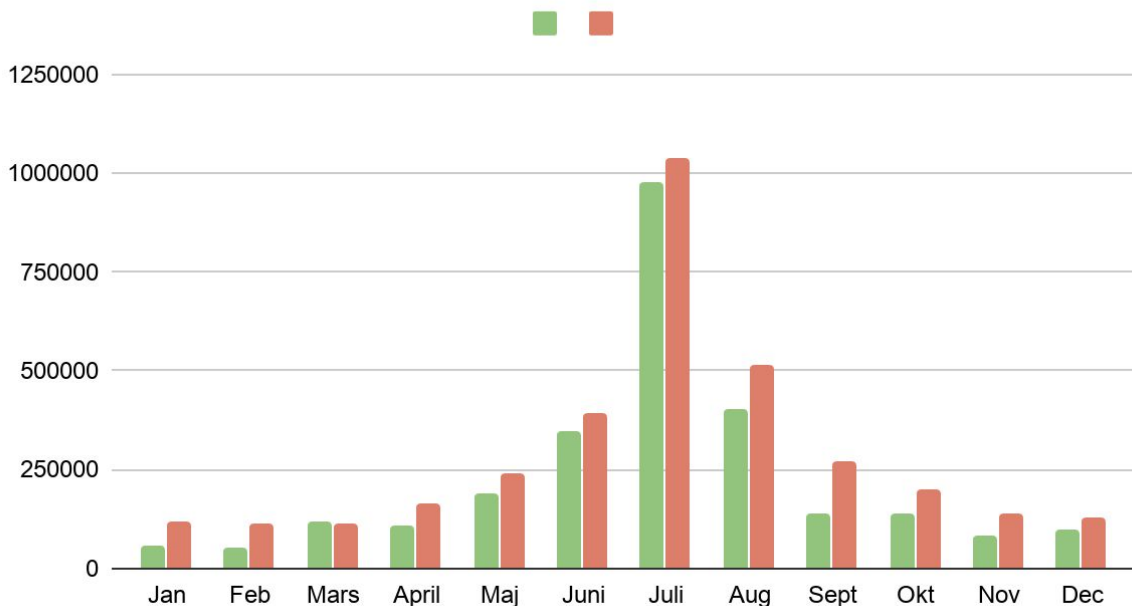
För jämförelsens skull utgår vi från hur mycket pengar den genomsnittlige svensken brukar spendera på livsmedel och jämför det med hur stor del av dessa pengar som spenderas på Holmöns Lanthandel. Eftersom en stor del av underlaget består av turister under delar av året, kan vi anse det rättvisande att räkna med nationella medeltal vad gäller konsumtionen. Vi sätter fokus särskilt på just livsmedel, eftersom det är en grundläggande kommersiell service för samhället.

Enligt data från SCB spenderade varje person i genomsnitt 22 162 kr på livsmedel under 2018. Vi har studerat hur det hade kunnat se ut om varje person som vistas på Holmön hade



konsumerat enligt rikssnittet. I diagrammet nedan jämför vi den faktiska livsmedelskonsumtionen på Holmön med den potentiella. Vi ser också att livsmedelsförsäljningen på Holmöns Lanthandel tydligt följer samma kurva som vistelseunderlaget, med en topp under högsäsongen i juli.

## Jämförelse försäljning Holmöns lanthandel och rikssnitt



Försäljningen på Holmöns Lanthandel ligger genomgående under rikssnittet. Det gör att vi kan anta att en del livsmedel inhandlas på andra ställen än Holmöns Lanthandel. Det finns alltså ett läckage, där potentiella inkomster hamnar utanför Holmön. Totalt över året handlar det om "missad" försäljning för drygt 700.000 kr.

Vad beror då läckaget på? Vi genomförde en enkätundersökning och där svarar 37% procent att utbudet inte är tillräckligt. I fritext är det flera som anger att de handlar mer specifika varor i andra butiker, t.ex. specialkost eller sällanköpsvaror, som blir för kostsamt för Lanthandeln att ta hem på begäran. Merparten av de tillfrågade, hela 75%, väljer svarsalternativet att utbudet är "Helt okej, men vissa varor saknas". Någon kommenterar:

*"Någon udda produkt är bättre storköps i stan, så slipper [affärens föreståndare] Jorik besväret."*

Att priserna är för höga är ett annat skäl till att emellanåt handla i andra butiker på fastlandet. 30% av de som svarat uppger att vissa varor är för dyra, medan nära hälften tycker att priserna överlag är okej. En av flera liknande kommentarer lyder:

*"Det kan vara för kostsamt med vissa varor, och visst utbud saknas."*

Ett sätt att öka försäljningen på Holmöns Lanthandel är förstås att öka antalet som vistas på ön, och som därmed också handlar. Under högsäsong, sommarmånaderna juni, juli, augusti, befinner sig ett stort antal turister på Holmön. Turisterna utgör redan idag en viktig kundgrupp, men det är en vansklilig kundgrupp då den är väderberoende. Regnar det mycket

i juli, försvinner intäkterna med regnet. Mer hållbart vore att verka för en ökad försäljning spritt över hela året.

Ett sätt att "täppa igen" läckaget skulle vara att varje person som redan vistas på ön handlar mer. Om alla heltidsboende på Holmön skulle handla enligt rikssnittet kan affärens intäkter öka med 385 kronor per månad och person. Om deltidsboende och turister handlade enligt rikssnittet skulle intäkterna öka med 55 kronor per dag och person. Genom att matcha rikssnittets konsumtion skulle Holmöns Lanthandel öka försäljningen med 700.000 kr, med befintligt vistelseunderlag.

Det ska understrykas att detta är en jämförelse med rikssnittet för att få en uppfattning om vilket läckage som finns på livsmedelsområdet, och säger inget om hur mycket Lanthandelns försäljning skulle behöva öka för att nå en mer stabil ekonomin. Även om just livsmedelsförsäljningen skulle ligga i linje med i rikssnittet, skulle det inte vara tillräckligt. Detta eftersom köpkraften under stora delar av året helt enkelt är för liten. Försäljningen skulle behöva öka under låg- och mellansäsong.

Hur som helst väcks frågan: hur gör vi för att fler ska handla mer, och stärka förutsättningarna för att tillhandahålla livsmedel på Holmön?

## **Lokala livsmedel vägen framåt**

Något som skulle locka fler till Holmöns Lanthandel är lokalproducerade varor. Hela 78% uppger i vår enkät att de är intresserade av ett ökat utbud av lokala varor. Mest intressant är mer lokalt odlade råvaror, som potatis och grönsaker, som efterfrågas av 83%. Näst mest populärt är lokalproducerat bröd, som 64% procent är intresserade av, och på tredje plats lokalproducerat kött som 57% är intresserade av. Intresset är också stort för fisk, vilt, honung, sylt och saft. Möjligheten att producera, eller öka redan befintlig produktion, av dessa varor är stor. Det gör dem särskilt intressanta, eftersom de ger möjlighet till att stärka och etablera nya näringar på ön.

Vilka varor skulle det då löna sig att vi producerade själva på Holmön? Här följer några uppgifter på nuvarande försäljning av några varuslag, som skulle kunna ersättas med lokala varor.

### *Lokalt odlade råvaror*

Under 2018 uppgick försäljningskategorin *Frukt och grönt* till totalt 71 000 kr. Det ska påpekas att den kategorin är bred och också inkluderar t.ex. bananer, alltså varor som är högst osannolikt att producera på Holmön. Mer intressant blir att titta närmare på några enskilda varuslag.

Potatis såldes det 889 kg av under 2018, en försäljning för drygt 15.000 kr. Den potatis som idag odlas på Holmön tas upp under hösten, och kan alltså finnas i butik under vinterperioden. Endast försäljningen under låg- och mellansäsong uppgår till 615 kg (motsvarande 11.000 kr under 2018). Den potatis som normalt säljs är lokalt odlad men från en närliggande ort på fastlandet, så ur ett klimatperspektiv handlar det inte om några stora transporter eller onödig miljöbelastning, så ur det perspektivet finns ingen större miljömässig vinst med att ställa om till Holmöodlad potatis. Däremot har Holmöodlad potatis alltid sålt slut mycket snabbt vid de tillfällen det funnits tillgängligt, så det handlar troligen snarare om en möjlig merförsäljning. Detsamma gäller för gul lök (336 kg varav 174 kg under låg- och mellansäsong), morötter (398 kg varav 172 kg under låg- och mellansäsong) och äpplen

(420 kg varav 200 kg under låg- och mellansäsong). Skulle Holmöodlade alternativ finnas, skulle intresset och försäljningen troligen öka.

### *Bröd*

Bröd såldes för 150.500 kr under 2018. Mängderna varierar förstås från månad till månad, med störst försäljning under högsäsong. I dagsläget finns inget lokalproducerat i brödhyllan, så det finns stora möjligheter att fylla hyllan med lokala och mer hållbara produkter.

### *Chark och fisk*

Under 2018 köptes livsmedel i kategorin chark och fisk för sammanlagt 301.400 kr. Det görs ingen åtskillnad mellan fisk och andra charkprodukter i kassasystemet, men det ger en övergripande bild av att detta är en stor kategori. Även här gäller att varor är lokalproducerade på fastland, en del av fisken är också från vattnen utanför Holmön fiskat av ett lokalt företag med bas på fastland. Men det stora intresset antyder att det finns en marknad för helt Holmöbaserade produkter på detta område.

### *Ägg*

Möjligheten för Holmön att bli självförsörjande på ägg är stor. Under 2018 såldes nära 10.500 stycken ägg. En god hushållshöna värper ungefär 150-200 ägg per år. För att täcka behovet på Holmön skulle det alltså krävas 70 st hushållshönor. Med tanke på att efterfrågan inte är jämn över året, och att hönor heller inte värper lika mycket över året, skulle det i praktiken innebära fler än 70 hönor för att klara efterfrågan under högsäsong. Överskottet under lågsäsong skulle då behöva säljas utanför Holmön. Här finns alltså möjlighet till en mindre verksamhet med potential året runt.

### *Sylt, saft och honung*

Att efterfrågan är stor på lokala produkter märks inte minst på att den lokalproducerade Holmöhonungen alltid säljer slut till sista burken. Under 2018 såldes Holmöhonung för nära 11 000 kronor, och under 2019 för nära 27 000 kronor. Mängden honung som säljs beror mer på hur mycket som producerats.

Vad gäller sylt och saft finns inga lokala alternativ alls. Hur försäljningen ser ut i dagsläget är dessvärre svårt att få fram då dessa produkter slås in i kassan inom större produktgrupper. Men klart är att ett lokalt alternativ lockar till försäljning.

Ovanstående utgör en konkret lista över exempel som kan besvara vår övergripande frågeställning *Vilken efterfrågan kan vi själva tillgodose lokalt och hållbart?* En ökning av lokalproducerade livsmedel ökar också vår resiliens, alltså vår motståndskraft eller anpassningsförmåga inför oväntade situationer. Att ha tillgång till livsmedel producerade lokalt på ön och gör oss alltså mindre sårbar för uteblivna eller försenade transporter, något som inte är ovanligt när havets eller färjans dagsform sätter stopp. Just resiliensen är också ett argument för att bedriva lokal produktion i viss mängd även av varor som vi kan få tag på från lokala producenter på fastland. Ur ett miljöperspektiv kan det dock vara intressant att främst satsa på varor som i dag inte finns att tillgå lokalt, och som kanske t.om. kan bidra till försäljning av hållbara produkter till närliggande orter på fastland. Där hör exempelvis ägg, honung, sylt och saft. Önskvärt vore därför en balans där vi kan tillgodose stora delar av våra behov lokalt på Holmön, men ta hjälp av lokala producenter på fastland för att säkerställa mängd över tid. Att Holmön är en ö medför ju också tydliga begränsningar för hur stor produktion som är möjlig på olika områden.

## **Nya verksamheter kan stärka Lanthandeln**

Den grundläggande frågeställningen i denna LEA är ju "Vilken efterfrågan kan vi själva tillgodose lokalt och hållbart?". När vi börjar undersöka hur efterfrågan ser ut, hittar vi också frön till nya möjliga näringar eller verksamheter. Eftersom Holmöns Lanthandel är medlemsägd och vår egen, är det många förslag på nya verksamheter som är kopplade till Holmöns Lanthandel. Att bredda Lanthandelns utbud blir också ett sätt att stärka butikens ekonomi, och dess förutsättningar att fortsätta erbjuda service till samhället.

Ett sådant exempel vore att utöka verksamheten med en brädgård. Det är en efterfrågad verksamhet som dessutom skulle lösa ett logistiskt problem: i dag är det huggsexa om bilplatsbokningarna på färjan, och ett vanligt skäl att vilja ta med bilen (och kanske släp) är att frakta ut mindre mängder virke till sitt eget byggprojekt.

Holmöns Lanthandel skulle kunna köpa in de vanligast efterfrågade virkesslagen, och kanske komplettera med en mindre mängd virke från den lokala sågen. Att köpa in en mängd om 16 virkespaket skulle kosta 70.000 kr, och vinstmarginalen vid försäljning är cirka 30-40%. Det skulle visserligen innebära en stor inköpskostnad, men å andra sidan behåller man troligen en större del livsmedelsinköp lokalt på ön, när resan till fastland inte behöver bli av. Inte minst löser detta ett logistiskt problem, på ett sätt som också är efterfrågat. Det i sig skulle bidra till att stärka lojaliteten och köptrogenheten till Lanthandeln. Det skulle vara logistiskt hållbart, men också en vinst för miljön med ett minskat antal transporter.

## Besöksnäringen

Turisterna är viktiga för den lokala köpkraften. Denna grupp är också den som är tydligast säsongsbetonad. Under juli månads högsäsong kommer 756 turister till Holmön under en veckas tid. Eftersom de flesta är dagsturister kan de räknas om till ett vistelseunderlag på 130 personer. När det gäller besöksnäringen kan det oftast vara bättre att använda det faktiska antalet unika besökare, inte minst när det gäller att räkna gästnätter på Holmöns vandrarhem.

## Gästnätter på Holmön

Holmöns vandrarhem är en viktig del av den lokala turistnäringen och kan gemensamt erbjuda 90 bäddar. Beläggningen varierar med säsongen. De flesta Vandrarhem har endast öppet under sommarhalvåret.

Så här var beläggningen per vecka under säsongen 2019:

	<b>Antal bokade nätter</b>	<b>Beläggningsgrad</b>	<b>Andel turister som nås</b>
<b>Juli</b>	154	34%	20%
<b>Juni &amp; aug</b>	116	30%	40%
<b>Maj &amp; sept</b>	41	9%	30%

Juli är den månad med flest bokningar och högst beläggning, men i relation till antalet turister som besöker Holmön under juli är det bara en femtedel av dem som väljer att övernatta. Under lågsäsong vistas betydligt färre turister på Holmön, men en större andel av besökarna övernattar. Beläggningen under lågsäsong är bara 9%. Det finns alltså gott om plats att ta emot fler övernattande turister under hela året.

Holmön har också mycket goda förutsättningar att locka andra grupper än badturister: Holmöarna är Sveriges största marina naturreservat med en natur som är tydligt påverkad av landhöjningen och helt unik i sitt slag. Här är också möjligheten större att locka besökare från närområdet som vill semestra lokalt. Det finns en möjlighet att erbjuda Holmön som ett lokalt och hållbart resmål.

Med tydligare paketerbjudanden är möjligheterna stora att locka nya målgrupper och fler turister. Under en workshop med personer inom Holmöns turismnäring och andra intresserade framkom flera idéer på vad som skulle kunna ingå i den typen av paketerbjudande, och vilka målgrupper som skulle kunna nås. Oavsett vilka av idéerna som sätts i verket, kunde vi konstatera att vägen framåt är samarbete mellan öns aktörer, och en gemensam och tydlig kommunikation utåt. I dagsläget går det att göra mycket för den som är lösningsorienterad, men det kräver att du känner till platsen. En av deltagarna under workshoppen berättade:

*“Jag bokade in kollegorna från jobbet på en konferens här på Holmön, och det gick ju för att jag känner alla och vet vilka jag kan ringa för att ordna med olika saker. Men det går ju inte för någon som är utomstående att veta hur man ska göra.”*

Den typ av turister man kom fram till var mest attraktiva att göra riktade insatser för att nå, var personer med intresse för friluftsliv och kulturmiljöer, som söker stillhet och ett avbrott från stadens uppkopplade brus. Havets och färjans dagsform kan emellertid medföra att turer ställs in och att resan hem inte sker som tänkt, kanske kan det vändas till en möjlighet? “Kom till Holmön och bli utblåst!” föreslog en workshopdeltagare som slogan, för att locka den som vill komma bort från stadens brus.

Exempel på sådant som skulle vara passande i ett paketerbjudande skulle då kunna vara:

- Guidad tur på Båtmuseet eller i byn, för att presentera platsen
- Matpaket med färdiglagade rätter att äta i naturen, gärna tillsammans med utflyktskarta och tips på tillgängliga och vackra platser att besöka på egen hand
- Seglingsutflykt, alternativt lokal transport till vandringsleder längre bort
- Rabatterbjudande på lokal restaurang
- Frukostpaket från lokal restaurang/café
- Två natters logi på vandrarhem, och kanske en “utblåst-rabatt” på en extra natt om det skulle behövas (för vädrets eller själens skull)

De allra flesta vandrarhemsgäster övernattar en natt. Gäster som stannar längre än en natt spenderar väsentligt mer pengar på platsen. Därför är det en medveten strategi att skapa paket med två nätter. Detta har visat sig effektivt på andra håll, och det finns exempel på anläggningar där det inte går att boka mindre än två nätter. Det förutsätter dock att det finns något att uppleva under den tiden, och där blir paketeringen viktig.

Ett första delmål vore att öka belägningsgraden under hela öppetsäsongen till densamma som under juli, alltså till 34%. Redan det skulle innebära en ökning av beläggningen med 58 procentandelar, vilket skulle betyda mycket för vandrarhemmens ekonomi. Och för andra näringar, genom de riktade paketerbjudanden. Ett “höstpaket” med exempelvis guidad svampexkursion skulle också kunna vara ett sätt att förlänga säsongen för öppethållande in i oktober.

## Sommarcafé

Det har under många år funnits restaurangverksamhet på ön sommartid. I dagsläget sker dock förändringar inom restaurangnäringen på Holmön. Den etablerade restaurangen väntar på nya driftsansvariga, och en ny restaurangverksamhet väntas öppna i nya lokaler sommaren 2020. Det är därför svårt att ange hur det ser ut i nuläget när det gäller restauranger, men klart är att stora ambitioner finns.

Något som däremot saknas är ett café. Holmöns Lanthandel erbjuder i dagsläget en fikahörna som under låg- och mellansäsong fungerar bra som mötesplats för öborna. Under sommaren räcker detta inte till, och efterfrågan på caféverksamhet är stor, både som ett utflyktsmål och som service för hungriga besökare. Ett sommarcafé har troligen stor möjlighet att locka och dra nytta av köpkraften hos dagsturisterna. Ett trevligt sommarcafé kan vara en reseanledning i sig, inte minst om lokala råvaror och smaker också tillvaratas.

Svenskar spenderar i snitt 210 kr per månad på fika (enligt data från SCB, 2015) och vi går på café i snitt fyra gånger per månad. Det skulle innebära att vi betalar i snitt 52,5 per person och cafébesök. Under högsäsong finns turister motsvarande ett vistelseunderlag på 130 personer på Holmön, eller 756 unika personer under en vecka. För ett sommarcafé blir det mer relevant att räkna på det faktiska antalet turister, eftersom varje person innebär ett enskilt köptillfälle.

Om ett sommarcafé skulle locka hälften av de 756 turisterna att fika, skulle det innebära fikaförsäljning för nära 20.000 kr i veckan under juli månad, endast på turisterna. Skulle caféet också locka hälften av de fritidsboende som främst vistas på Holmön under juli, skulle det innebära ytterligare 7.500 kr i veckoförsäljning.

Ett sommarcafé skulle kunna bedrivas med utgångspunkt i Prästgårdens storkök, med servering antingen på Prästgården, hembygdsgården eller Båtmuseet. Verksamheten kan startas i enklare format utan omfattande investeringskostnader.

## Evenemang och kultur

Ett sätt att locka ett större antal personer till Holmön under mellan- eller lågsäsong skulle kunna vara genom en festival. I dagsläget kan Holmön stoltsera med festivalerna Visfestival Holmön och Seajazz som båda äger rum i juli månad och lockar flera tillresta besökare.

Vi hämtar inspiration från den norska ön Træna, en plats som för många är känd för en stor musikfestival sommartid. Sedan några år arrangeras också vinterfestivalen *Ta Træna med storm*. Idén är att visa turisterna en annan sida av Træna, som upplevs mer exotisk: nämligen vinterstormarna. Genom att se styrkan och möjligheterna i något annorlunda, lyckas de locka besökare under lågsäsong. Kanske kan Holmön på liknande sätt locka till att bli utblåsta tillsammans en vacker hösthelg fylld med livemusik, konst och gemenskap?

Utifrån de festivaler som redan äger rum vet vi att en festivalhelg innebär ökad försäljning på lanthandel och restaurang, fler gästnätter på vandrarhemmen, fler besök på Båtmuseet, osv. Erfarenheten och infrastrukturen finns också och skulle kunna nyttjas till fler arrangemang.

## Nya lösningar med hjälp av nya näringar

För att en utvecklingsinsats ska vara hållbar och realistisk behöver den också fylla en funktion och vara efterfrågad. Hittills har vi presenterat utvecklingsmöjligheter som varit

uttalat efterfrågade, och föreslagits i enkäten eller diskuterats fram i workshop-format. Utöver detta har ett par problem identifierats, som skulle kunna lösas på sätt som dessutom ger nya arbetstillfällen och därmed stärker den lokala ekonomin.

## **Holmöns eget transportföretag**

Krångliga av- och pålastningar av varor på färjan, leveransproblem av paket och tidningsprenumerationer och bruten kylkedja är några av problemen för dagens frakt och transporter. Ett sätt att lösa flera problem på samma gång och säkerställa en lösning som har Holmöbornas behov som främsta intresse, vore att starta ett lokalt logistikföretag.

Med ett lastfordon anpassat för överfart på färjan, med temperaturreglerat fraktskåp skulle ett sådant företag kunna sköta all varutransport till Holmöns Lanthandel och säkerställa att varorna tar sig hela vägen till Lanthandelns inlast. Ett sådant företag skulle stärka den kommersiella servicen avsevärt, vad gäller tillgången till livsmedel, möjligheten att ta emot och skicka paket, och för tidningsleveranser.

Holmön skulle inte vara den första orten som tar leveranser av varor och paket i egna händer, när samhällets strukturer och kommersiella aktörer inte räcker till. Förebilder finns bland annat i byn Ramsjö i Hälsingland, där paket- och varutransport samordnas och numera sköts av ett lokalt åkeri (SNX Logistik). Det innebär att paketen kommer fram, trots att både DHL och bussgods slutat leverera pga bristande lönsamhet. (*DN Ekonomi 2020-01-24*)

Det lokala företaget skulle därtill kunna erbjuda viss transport av privat gods, vilket skulle minska behovet för privatpersoner att ta med egna skrymmande släp eller fordon på färjan.

Den primära kunden skulle vara Holmöns Lanthandel. I dag lägger Lanthandeln 128 000 kr per år bara på fraktkostnader, och därtill cirka 20 000 kronor på övriga omkostnader för frakt. Dessa medel skulle istället kunna användas för att köpa tjänsten av ett lokalt företag som säkerställer att logistiken förbättras.

Precis som med allt annat på Holmön skulle ett sådant företag vara påverkat av årets olika säsonger. Företaget skulle med fördel drivas av någon som också har en annan verksamhet att komplettera med under de månader på året då vistelseunderlaget och konsumtionen är lägre. Verksamheten skulle också kunna erbjuda utökad lokal frakt och transport på Holmön under mellan- och lågsäsong. Kanske frakta virket som köpts på Lanthandelns nya brädgård?

## **Service och stöd för företag**

Ett annat hinder är det stora steget att våga och orka starta ett företag. Att sköta all den administration det kräver kan verka oproportionerligt krångligt, särskilt för den som främst vill bedriva säsongsbetonad verksamhet eller prova på en verksamhet i mindre skala.

Att få hjälp med att starta sitt företag skulle möjliggöra för fler att kliva över den tröskeln. Det skulle kunna handla om den typ av stöd som företagsinkubatorer och start-up-verksamheter erbjuder, och som ofta ses som typiska "stadsfenomen". Kan vi hitta sätt att erbjuda den typen av stöd på plats på Holmöns landsbygd finns möjligheten att nå en ny målgrupp för den typen av satsningar. Inspiration hämtar vi från bland annat Innovationcenter för landsbygden och det lokala Uminova Innovation.

En annan typ av stöd för företag vore en lokal administrationstjänst som kan bistå med bokföring, eller fungera som en lokal självanställningstjänst. Den typen av verksamhet skulle både underlätta för nya (och etablerade) företagare, och samtidigt i sig innebära tjänsteutrymme.

Intresset för att starta företag eller arbeta på Holmön finns. I vår enkätundersökning uppger 43% att de vill driva verksamhet på Holmön. Man har också kunnat ange inom vilka fält man vill jobba, och störst är intresset för att jobba med något som inte är platsberoende (distansarbete), därefter är vård och omsorg, jordbruk och matförädling, och turism populära.

Att många vill kunna distansarbeta från Holmön men inte gör det hänger ihop med enkätsvar som säger att bristen på bredband gör det för svårt att arbeta från ön. Annars uppger 26% att de skulle vilja kunna tillbringa mer tid på Holmön, och 14% uppger att de till och med skulle vilja bli bofasta. Ett hinder för att bli bofast är dock inte bara att man saknar arbete på ön: det är också bostadsbrist och svårt att få tillstånd för nybyggnationer.

Om fler skulle starta verksamheter på Holmön skulle det innebära större behov av fungerande kommersiell service, och samtidigt större underlag för säkerställa att den kommersiella servicen upprätthålls.

## **Hur vi kan stärka Holmöns ekonomi**

Hur kan vi då använda oss av dessa iakttagelser för att sätta in i framtiden? Vad betyder detta för Holmöns möjligheter till stärkt ekonomi, stärkta servicelösningar och möjligheter att bo, leva och verka? Slutligen beskriver vi här tre olika scenarion. De gör inte anspråk på att beskriva hela samhället och alla dess funktioner, utan kan ses som exempel på hur vi kan tillämpa de kunskaper om samhället som vi vunnit genom denna analys.

### **Scenario 1 – Ökat vistelseunderlag utan att vi blir fler personer**

En utveckling där fler personer väljer att flytta till Holmön för att bli permanent bofasta är ett mål på längre sikt, men genom att istället mäta vistelseunderlaget snarare än antal skrivna personer blir det tydligt att vi kan göra stor skillnad även på kort sikt.

I detta scenario utgår vi från att antalet fast boende och deltidsboende är detsamma, men att fler av de deltidsboende helt enkelt tillbringar mer tid på Holmön under alla delar av året. Av de som besvarat enkäten anger 26% att de skulle vilja tillbringa mer tid på Holmön, och ytterligare 14% vill dessutom bli bofasta.

Om de deltidsboende som vistas på Holmön under hela året skulle ha möjlighet att förlänga sin vistelse med ytterligare en dag per vecka året om, skulle det ge ett ökat vistelseunderlag med värdet 17. De skulle alltså motsvara ytterligare 17 heltidsboende personer sett till köpkraft. Om dessa handlar enligt samma genomsnitt som i dagsläget, skulle det innebära en ökad försäljning med drygt 23.000 kr i månaden, eller drygt 276.000 kr per år.



Lägger vi också till en extra dags vistelse per vecka för de som främst vistas på Holmön under maj-oktober, så motsvarar de personerna ett vistelseunderlag med värdet 16, och alltså en ökat försäljning med nästan 22.000 kr per månad, och under det halvåret en ökning med 130.000 kr i försäljning av livsmedel.

Totalt skulle en extra dags vistelse i veckan kunna innebära en ökad försäljning med drygt 400.000 kr. Om vi istället räknar med livsmedelsinköp enligt rikssnittets högre snittbelopp skulle det ökade vistelseunderlaget kunna innebära en ökad försäljning på hela 730.000 kr per år.

Rent teoretiskt skulle det alltså gå att åstadkomma stor skillnad även utan att fler personer blir permanent bosatta och skriver sig på ön. Men om de deltidboende utökar sin vistelse med en dag per vecka, kan det i vissa fall innebära att tillbringa 4 dagar i vecka på ön. För att det ska vara möjligt att regelbundet vistas större delen av veckans dagar på Holmön behöver det finnas möjlighet att antingen sköta sitt jobb på distans, eller att starta och driva en verksamhet (på deltid) på Holmön. Ökat vistelseunderlag, ökat underlag för stärkta servicelösningar och stärkt ekonomi går hand i hand.

## **Scenario 2 – Förlängd turistsäsong**

Ett annat sätt att öka vistelseunderlaget vore att förlänga turistsäsongen, och locka fler besökare under andra perioder än högsäsong. Juli kommer sannolikt att fortsätta vara den månad med högst vistelseunderlag på ön, eftersom det är högsommar och semestertider. Men med rätt paketering skulle det nog gå att locka fler turister även under juni och augusti.

Vi föreställer oss att färjan går enligt sommartidtabell även under juni månad vilket möjliggör för fler dagsturister att besöka ön. Olika paketlösningar gör att en större andel också väljer att övernatta. Om vi antar att ökningen under juni och augusti ökar med hälften av dagens mellanskillnad, vilket skulle innebära en ökning av vistelseunderlaget i juni med 30 och i augusti med 10.

Eftersom flera av besökarna är lockade av paketlösningar med övernattning, föreställer vi oss att vandrarhemmen är belagda till 34%, precis som under juli. Dessa extra gästnätter innebär fler vistelsedagar, och motsvarar ett vistelseunderlag till värdet 22.

Under juni månad skulle detta innebära en ökning med 30 + 22, alltså 52 i vistelsevärde, och under augusti 10 + 22, alltså 32 i vistelsevärde.

Sett till köpkraft skulle dessa ytterligare turister bidra med livsmedelsinköp för 110.000 kr, och med ytterligare 76 gästnätter på vandrarhemmen, under juni och augusti.

Det blir också tydligt i detta scenario hur stort värde de övernattande turisterna har, eftersom de både spenderar mer på ön när de stannar längre, och dessutom betalar för logi. Värdet av att tillhandahålla lokala och hållbara alternativ för resmål är alltså stort både för klimat och för öns ekonomi.

## **Scenario 3 – Stärkta infrastrukturer**

Nu har vi kikar på två olika sätt att öka vistelseunderlaget. Våra två första scenarion tar hänsyn till praktiska omständigheter och visar på möjligheter till utveckling som är möjlig att arbeta för redan i dag.

När det gäller att tänka på längre sikt finns kända flaskhalsar. Tre strukturella hinder är färjan, öns vattenförsörjning och bristen på tillgängliga bostäder. I detta scenario presenteras inte några exakta beräkningar, tanken är snarare att visa på vikten av att i förlängningen hitta lösningar för hur dessa samhällsviktiga funktioner kan utvecklas.

## **Förstärkning av färjans kapacitet**

I dagsläget är färjetrafiken underdimensionerad för att klara besöksstrycket under högsäsong. Under 2018 kördes 32 dubbleringsturer, alltså extraturer då färjan är fullsatt och tvingas bryta tabell och istället köra skytteltrafik. 1863 personer lämnades på kajen för att de inte kommit med under ordinarie tur. Många väntar in dubbleringsturen, men för en dagsturist kan ett par timmars försening göra att man istället väljer att ställa in utflykten. Bara vetskapen av att det finns en risk att inte komma med gör också att en del väljer bort Holmön som utflyktsmål redan under planeringsstadiet.

Färjans begränsade kapacitet utgör också ett logistiskt hinder för såväl privatpersoner som för den lokala servicen och de lokala företagen. Post, paket, tidningar, mm – allt skickas förstås via färjan. Flera transporter är av nödvändighet skrymmande, såsom frakten av returcontainrar, varutransporter, virkestransporter. Det finns endast möjlighet att boka en bilplats på färjan.

Sedan vintern 2019 tillåts färjorna inte längre att trafikera i is. Det betyder risk för helt stillastående trafik periodvis under vintern, vilket leder till tomma hyllor i lanthandeln och uteblivna leveranser till öns företagare vars verksamheter försvåras eller helt omöjliggörs.

En färja med utökad kapacitet och med möjlighet att bryta is är nog den svaga länk som är viktigast för Holmöns utveckling. Den utveckling vi själva kan stå för, genom att i högre grad bli självförsörjande på vissa varor, minskar givetvis belastningen på färjan, men faktum kvarstår att Holmön är en ö, och därmed ett samhälle som i stor utsträckning är helt beroende av fungerande förbindelser till fastlandet.

## **Vattentillgången och tillgängliga bostäder**

På Holmön är vattentillgången inte tillräcklig under högsäsong. Då uppmanas alla på ön att vara sparsamma och främst använda vattnet som dricksvatten. I dagsläget är det inte möjligt för fler att ansluta sig till vattennätet, vilket är ett hinder för många som vill bygga nytt. Om en lösning skulle komma till stånd så att fler skulle kunna ansluta sig till vattennätet, skulle också fler bygglov enklare kunna beviljas.

Bostäder skulle också kunna tillgängliggöras genom uthyrning. Holmön är ett gammalt lantbrukssamhälle och en möjlighet vore att hyra ut något av husen på tomten. En mer systematisk privatuthyrning skulle kunna vara ett sätt att erbjuda fler boende.

I vår enkätundersökning anger 14% av de tillfrågade att de skulle vilja bli bofasta. Det motsvarar 16 personer. Om dessa 16 personer skulle bli bofasta, skulle det motsvara livsmedelsförsäljning för drygt 21.000 kr i månaden, eller 256.000 kr per år, förutsatt att de handlar i samma utsträckning som dagens permanentboende. Därtill innebär förstås nya

bofasta att de i sin tur får nya vänner och släktingar på besök, som i sin tur innebär en ökning av vistelseunderlaget.

## Metodutveckling

I arbetet med vår LEA-analys har vi skapat begreppet vistelseunderlag. Vistelseunderlaget ger en mer relevant beskrivning av hur många som vistas på en plats med säsongsvaryerat befolkningsunderlag.

Vistelseunderlaget är ett verktyg som blir relevant för att beräkna underlag för olika näringsverksamheter. Det blir synligt hur stor köpkraften är, och hur den varierar över säsong. Det är också enklare att öka ett vistelseunderlag än antalet folkbokförda.

Vistelseunderlaget visar att efterfrågan och behov av offentlig och kommersiell service är långt större än för dem som är folkbokförda på en plats. Det är därför bättre att använda begreppet vistelseunderlag i dialog med exempelvis kommun, region eller länsstyrelse.

Metoden att räkna fram ett vistelseunderlag borde vara tillämpligt även för andra ö-samhällen samt för orter med starkt säsongsvaryerat befolkningsunderlag. Även samhällen som inte når upp till SCB:s krav om minst 200 folkbokförda personer för att kunna ta fram data till en lokalekonomisk analys kan ha nytta av vår metod.

De öar som likt Holmön trafikeras av färja kan på liknande sätt verifiera vistelseunderlaget utifrån resestatistik. Andra öar kanske istället har siffror över besökare i gästhamnen eller på ett lokalt turistkontor.

Vi hoppas att vår metod ska inspirera och visa på möjligheterna att kartlägga och analysera sitt ö-samhälle ur ett ekonomiskt perspektiv.

## Användning av LEA-analysen

Vår LEA-analys är ett av de verktyg som ligger till grund för den handlingsplan som tagits fram inom projektet *Holmömodellen*.



Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling. Europa investerar i landsbygdsområden

UMEÅ  
KOMMUN

