

Efter ni år med Høkeren

Formand: Borgerdrevet købmand skaber synergi i Aarsdale

FOKUS PÅ AARSDALE

Af Martin G. Hansen LOKALSAMFUND

Siden april 2012 har Høkeren i Aarsdale tilbudt byens borgere

og gæster et udbud af hverdagens mest essentielle forbrugsgoder. Toilettepapir, mælk, smør, mel og andre tørvarer, kød på frost, is, slik, sodavand, kaffe, øl og vin. Alt sammen til priser, der svarer til dem i supermarkedet.

Det er varer til konkurrencedygtige priser, fordi der ikke skal betales lønninger, siger formanden for Foreningen Høkeren Frits Madsen.

Den lille købmandsbutik har til huse på havnen i Aarsdale, og på sit niende leveår bliver der stadig taget godt imod den, fortæller formanden.

Nogle lægger så mange af deres indkøb som muligt i Høkeren.

Som udgangspunkt prøver Høkeren at sætte prisen på varerne, så fortjenesten ligger på 15 procent.

Vi har fundet ud af, at det er det, der skal til for at dække vores regninger, spild og at kunne lægge kapital til side, til når vi skal købe nyt køleskab, hvis det ryger, eller lignende.

Indtil videre har Høkerens måde at køre butikken på ifølge formanden fungeret godt.

Vi har en rigtig god omsætning og forretning, der kører godt rundt med et tilpas stort overskud, siger Frits Madsen. Overskuddet går til forbedringer i Aarsdale. For eksempel en badetrappe til havnen og en stor udendørs opslagstavle, som skal være Høkerens turist-information for Aarsdale.

IKKE KONKURRENCE, MEN SYNERGI

Tæt på Høkeren finder man også Mikkeller og Aarsdale Silderøgeri, og det er derfor nærliggende at spørge, om den frivilligt drevet butik gør sig nogle overvejelser om ikke at konkurrere for direkte med byens lille men vigtige erhvervsliv. Det mener Frits Hansen, som situationen i Aarsdale er lige nu, ikke er noget problem.

Vi solgte øl, længe før Mikkeller solgte øl her, så det er faktisk dem, der konkurrerer med os, hvis der er nogen, der konkurrerer.

Fremfor at tale om konkurrence, hiver formanden ordet synergi frem.

Synergi er når et eller flere forskellige tiltag bringes i samspil, der således forstærker den samlede effekt. Med andre ord bliver summen større end de enkelte tiltags individuelle bidrag.

Mikkeller trækker folk til byen, men efter 3-4 øl derinde til Mikkellers priser kommer folk ned til os, når de opdager, at de kan købe en Svaneke-øl til almindelige penge. Og jeg tror også røgeriets omsætning kun er vokset efter Mikkeller kom til.

Der er synergi i det hele, og der er plads til mere endnu af den slags, før der vil være egentlig konkurrence om tingene.

ET SAMLINGSSTED

Det er Aarsdale Havn, der ejer Høkerens bygning, men for at være med til at skabe liv og sammenhængskraft i byen, betaler Høkeren, der udelukkende er drevet af frivillige, ikke husleje. En aftale, som Foreningen Høkeren i foråret fik forlænget med ti år. Som tak malede Høkeren facaden for egen regning, selvom de ikke har nogen ydre vedligeholdelsespligt.

Høkeren bør da også have pæne rammer, da den er mere end blot en købmandsbutik. Med Frits Madsens egne ord er det et samlingssted for Aarsdaleboer i hverdagen. I sommerhalvåret forgår det i tidsrummet 14:30 til 18:30 og om vinteren 14:30 til 17:30.

Hver dag, juleaften, nytårsaften hele året rundt. Det er meget sjældent, at der er en dag, vi ikke har åbent, og så er det fordi, det ikke har været muligt at dække vagten ind, siger Frits Madsen.

Midt i butikken er der også et bord, som butikkens gæster søger hen til på regnvejrsdage og om vinteren – dog har det ikke været muligt at sidde ved det under coronaepidemien på grund af restriktioner. Men i normale tider vil stamkunderne således få sig en kaffe og en sludder. I hjørnet står også en computer til rådighed for dem, der har brug for at gå på nettet og måske også printe noget ud.

For 50 kroner om året kan man også få et medlemskab af Høkeren, som giver noget rabat. For eksempel seks kroner på pastaen og fem kroner på te. Ifølge formanden er det både fastboende og flexboer, som bliver medlemmer.

Om vinteren er det mest fastboende, som kommer hos Høkeren, men om sommeren er disse i markant undertal. For her er det turisterne, der flittigt besøger butikken.

Strøgturister, der blot kommer forbi Aarsdale. De kommer lige ind og kigger, og så opdager de, at der er kaffe på kanden, og at en kop kaffe koster, hvad de synes, den skal koste, fortæller Frits Madsen.

FREMHÆVES AF EJENDOMSMÆGLERE

Høkeren udvikler sig hele tiden, i takt med at frivillige og borgerne i Aarsdale kommer med nye ideer og tiltag.

Blandt andet har Foreningen Høkeren skrevet til Naturstyrelsen om, at Højlyngstien på kortet skal forlænges en lille smule, så den starter/slutter på Aarsdale Havn. For så, lyder argumentet fra Frits Madsen, vil de vandrende have mulighed for at proviantere hos Høkeren og bruge de badefaciliteter, som ligger lige ved siden af.

Det tror jeg nok skal lykkes, lyder det skråsikkert fra formanden, som i øvrigt har været involveret i Høkeren siden dens begyndelse.

Han husker også det tomrum, som lukningen af den gamle kiosk på Strandvejen efterlod i Aarsdale.

Pludselig stod vi med en by uden indkøbsmuligheder og intet naturligt samlingssted.

Lukningen af kiosken var dog også et bevis på, at det økonomiske grundlag for en kommercieldrevet købmandsforretning simpelthen var for usikkert i Aarsdale.

Til gengæld har den borgerdrevet Høkeren bidraget med sit for at gøre det gamle fiskerleje populær blandt både turister, bornholmere og flexboer, fortæller Frits Hansen, der er tilbage ved det om synergien i Aarsdale.

Høkeren bliver fremhævet hver gang, man sætter et hus til salg i Aarsdale. Så skriver de ofte i annoncen, at byen har sin egen indkøbsmulighed. Så på den måde har Høkeren også været med til at sælge Aarsdale.

Læs mere på Høkerens hjemmeside:

www.aarsdalehoecker.dk