

Inviterer alle til aksjekjøp

Over 100 fisterbuar og andre interesserte møtte fram til bygdemøte om ny butikk i bygda på tysdag. Fister Butikkdrift AS treng 1,5 - 2 millionar kroner i aksjekapital for å gi ein ny butikk ein god start.

MAGNAR RIVELAND
magnar@strandbuen.no

Bygda har vore utan butikk i vel to år, men Fister bygdaråd har teke initiativ til å få til ein ny start. Solberg-familien – som har drive butikk i bygda i 80 år og eig lokala som er aktuelle – er med på laget. Det same er Joker-kjeden, som meiner det er grunnlag for butikk på Fister.

Annbjørg Breiland Egeland illustreerte greitt at saknet etter butikken handlar om meir enn kor ein kjøper mjølk og brød.

– Eg jobbar på kulturkontoret i kommunen. Når eg skal henga opp plakatar for komande arrangement, veit eg rett og slett ikkje kor eg skal gjera det her på Fister. Me har ingen møteplassar, sa ho.

Det trengst 4 millionar kroner i kapital før det er aktuelt med ny start. Det omfattar mellom anna butikkinneing og varelager. Målet til initiativtakarane er at halvparten skal dekkast inn gjennom aksjeteikninga. Dei vil ha mange med, og har sett teikningskursen på ein aksje til 25.000 kroner. Målet er å selja 80 aksjar.

– Bankane er interesserte i å låna oss pengar, men krev ein høg del med eigenkapital. Det vil også vera nødvendig for å sikra god likviditet, meinte Ola Mosnes.

Ingen lure kremmarar

Tom Haug frå Joker-kjeden lokka med ein heilt moderne og



NY BUTIKK: Tom Haug (til venstre) frå Joker-kjeden trur butikk på Fister er liv laga om Annbjørg Breiland Egeland og Ola Mosnes og dei andre initiativtakarane lukkast med å få bygdefolket til å teikna aksjar i det nye driftsselskapet.

konkurransedyktig butikk. Han viste til at kundegrundlaget var 440 innbyggjarar og 200 hytter, og meinte det var realistisk med 10 millionar i omsetnad frå første driftsår. Det er ikkje så langt unna omsetnaden i den tidlegare Joker-butikken på Fister, og Haug sa at det også fanst Joker-butikkar som klarer seg med 5 millionar i omsetnad.

– Dei 440 innbyggjarane genererer daglegvarehandel for 14 millionar kroner. Det er viktig at butikken er godt forankra. Folk må støtta butikken. Då er det realistisk med 10 millionar, og omsetnaden kan bli enda større når me veit at det er 200 hytter i butikken sitt næringsområde. Butikken bør vera serviceinnstilt og leggja til rette for at folk som

skal på hytta kan handla på nett kvelden før, og stikka innom og henta varene sine på veg til hytta, oppfordra Haug.

Ei av dei første oppgåvene til eit aksjeselskap blir å finna kjøpmannen som skal driva butikken. Det er ei viktig oppgave.

– Dei som yter litt ekstra og strekker seg for å gi kundane god service, er dei som lukkast. Den lokale kjøpmannen og butikken må vera ein positiv og aktiv bidragsytar i lokalsamfunnet. Dei som lukkast dårlegast på ein liten plass er dei lure kremmarane som gøymmer unna tilbodsvarer og berre tenker kroner, meinte Haug.

Høg inngangspris

Tom Haug seier til Strandbuen

at han har opplevd fleire stader at folk går saman om å starta butikk fordi dei vil ha tilbodet i bygda. Han viser mellom anna til Fogn som eit døme, men der var det fire-fem initiativtakarar. At det skjer gjennom eit bygdaråd som inviterer heile bygda til å vera med, er meir uvanleg.

– Eg kjem berre på eitt anna døme på ein slik «følkebutikk», og det er på Stamnes i Hordaland, seier han.

Så står det att å sjå om den store interessa speglar seg i oppslutnaden om aksjeselskapet. Det var fleire som peika på at inngangsbilletten på 25.000 kroner var så høg at den nok skremte vekk ein del som elles kunne tenka seg å bidra.

– 25.000 kroner er mykje når

ein veit at det er pengar ein aldri vil få avkastning av, meinte Leif Ole Terøy.

Initiativtakarane fryktar at ein lågare inngangsbillett fører til at folk teiknar seg for aksjekjøp for å ha «godt samvit» utan at dei når målet om 1,5 - 2 millionar i aksjekapital.

Det er i alle fall ingen tvil om at butikken er sakna og at folk ønskjer at den opnar att.

– Alle vil ha butikken, og eg vil gi all honnør til dei som har gripe tak i det og faktisk gjort noko med det, sa Johanne M. Hetland og fekk dei over hundre fram-møtte med på applaus.

Initiativtakarane har sett ein deadline for aksjeteikning 31. juli. Målet er at butikken skal vera klar for ny drift til jul i år.

Folk bør ikkje bada her

Det er snart skuleferie, og den siste veka har bydd på gryande sommarvarme. Dessverre har ho også bydd på bakteriar i vatnet på den mest populære badeplassen på Hjelmeland.

MAGNAR RIVELAND
magnar@strandbuen.no

Sande er den mest sentrale badeplassen på Hjelmeland og populær blant folk som vil bada eller sola seg. Hjelmeland kommune frårår at folk badar på Sande.

– Folkehelseinstituttet seier at badeplassar skal stengast om det er tre prøvar med uaksep-



BAKTERIER: Sande er ein populær plass i sommarvarmen, men Hjelmeland kommune vil ikkje friskmelda badevatnet sjølv om sommaren endeleg ser ut til å ha kome. (Foto: John Petter Nordbø)

table verdjar. Me har berre ein prøve der bakterietalet er over grenseverdien, men vel å frårå

bading. Me intensiverer også prøvetakinga, og sendte inn nye prøvar torsdag denne veka, opp-

lyser teknisk leiar Oskar Ommundsen.

Han seier at bakterietalet ikkje er veldig mykje over grenseverdien, og at det har vore utfordringar med det same på Sande fleire gonger tidlegare.

– Veit de noko om årsaka eller kjelda?

– Nei, me veit til dømes at det kjem ein bekk ned frå eit landbruksområde og me veit at det står makrell i steng utanfor badeplassen, men det blir berre spe-

kulasjonar. Skal me finna kjelda, må me analysa meir nøye kva type bakterie det er tale om. Det kan bli aktuelt om bakterietalet framleis er høgt på dei neste prøvane, seier Ommundsen.

Nesvik badeplass på Jøsneset har også verdjar som tilseier at kvaliteten på badevatnet er mindre god, men bading blir likevel ikkje frårådd.

På Sande vil kommunen setja opp skilt om at bading blir frårådd inntil vidare.

ALLE TERRASSEMARKISER OG ZIP-SCREEN Frem til 08.07.

-30% **NÅ SOMMERKUPP** SOM VIST PÅ TV

Pergolino -20%

GRATIS BEFARING 911 50 200

Fasade PRODUKTER

TERJE MEIHACK
Din lokale salgskonsulent
Direktenr. 459 61 390