

**Byabodsmötet 1.3.2025**  
**Midgård**  
**Emsalö**

Allmänt

Redan för fem år sedan, år 2020, bildades en arbetsgrupp på frivillig basis (Lars Wikholm, Dan Sihvonen, Mats Juslin, Ebba och Christer Michelsson) med syftet att hitta en ny handlande efter Irina Hoyer-Viitala till Emsalö Byabod. Efter en tid stod det dock klart, att Irina var beredd att fortsätta på årsbasis. Under Irinas tid har Victoria Wahrman varit heltidsanställd i butiken och flera olika personer har hjälpt till, bl.a. jobbat som rusningshjälp, sommarhjälp m.m.

Irina har nu beslutat gå i pension i slutet av år 2025.

Arbetsgruppen utarbetade under vintern en enkät, vars syfte var att utröna intresset för att bibehålla en butik. Enkäten delades ut i början av år 2025 på olika sätt, i syfte att nå ut till så många som möjligt. Den delades ut i Emsalös postlådor på Emsalö, men också via Facebook och elektroniskt. Responsen var rätt god - sammanlagt inkom ca.190 svar inom utsatt tid (24.2.2025)

För att diskutera resultatet av enkäten ordnades ett allmänt möte på Midgård 1.3.2025. Mötet var välbesökt (ett drygt trettiotal personer) och varade i två timmar. Diskussionen var livlig och fördes på de båda inhemska språken.

Enkätsvaren gicks igenom och frågorna med deras svar diskuterades under genomgången.

Den efterföljande diskussionen var böljande och många idéer framkastades för att utveckla verksamheten.

Irina fick mycket tack för hur Byaboden har utvecklats till en viktig plats för Emsalöborna. Flera av deltagarna kommenterade också Byabodens speciella charm dit man även tar gäster och vänner för att uppleva stämningen. Öbutiken är viktig för "feelingen" på ön

Enligt enkäten använder största delen under 300€ per månad för inköp i Byaboden. Vi fick veta att medelinköpet är lågt, ca 15€ per köp.

Många handlar t.ex. på vägen från jobbet och inte i Byaboden, Borgås stora butiker var de vanligaste. Ur svaren framkom att många ansåg att sortimentet var för litet. På mötet frågade man vad som saknas? Vad saknas? Fisk, färskt bröd, större kötturval och andra färskvaror. Frågan om att är vi för bortskämda med att allt finns hela tiden ställdes också.

Idéerna för att förbättra Byabodens synlighet och popularitet var många. Största utmaningen är skyltningen som är bristfällig så att besökare på Varlaxudden skulle

veta om butiken och kaféet. Det finns ingen busstrafik så att man kunde nå butiken om man inte färdas med bil.

- Hur få besökarna till Varlaxudds rekreativområde att få upp ögonen för butiken:
  - o skyltar vid bron och vid Midgård?
  - o Busstransporter till Varlaxudden?
  - o Bussar från Borgå via Drägsby "park and ride"?
- Stöd för bussarna? Frågan om transport till Varlax: är det fråga om det klassiska problemet "hönan och ägget?"

-

Andra idéer som kom fram:

- Mera information till Helsingforsguider för att synliggöra kaféet och butiken.
- praktikant från Careeria i Borgå för att hjälpa till i sex veckor
- Skulle man kunna ha uthyrning/-låning av maskiner?
- Lista på möjlig rustningspersonal?
- Kunde det finnas lunch, t.ex. fisksoppedag?

Hur butiken kan gå vidare diskuterades:

- Behov för butiken finns men verksamhetsmodellen kan förändras
- Försöka hitta en handlande – nu finns bra personal, men inte företagare – kanske som filial till någon befintlig butik?
- Man måste hitta en verksamhetsmodell, som möjliggör resultat med mindre omsättning
- Produktsortimentet kan utvecklas – "tillräckligt, men inte för mycket"
- Service – inte för många timmar med för liten försäljning – öppethållningstider – öppet bara på sommaren

Arbetsgruppen fortsätter jobba vidare under våren med att:

- försöka hitta en/flera företagare, som skulle ta över efter den 1.1.2026, alternativt
- försöka hitta personer på ön, som skulle ta över ägar-/finansiär rollen för butiken med nuvarande personal (förutom Irina, som går i pension)
- jobba vidare på en verksamhetsmodell för butiken, som kunde förverkligas med tillräcklig lönsamhet

Alla Emsalöbor kan hjälpa till redan nu, genom att kanalisera en större del av sina livsmedels-inköp till Byaboden. Och alla tankar och idéer kring potentiella företagare tas emot med tacksamhet!

**Kyläpuotikokous**  
**1.3.2025**  
**Midgård**  
**Emäsalo**

Yleistä

Jo viisi vuotta sitten, vuonna 2020, muodostettiin vapaaehtois pohjalta työryhmä (Lars Wikholm, Dan Sihvonen, Mats Juslin, Ebba ja Christer Michelsson) tavoitteenaan löytää uusi kauppias Emäsalon Kyläpuotiin Irina Hoyer-Viitalan tilalle. Jonkin ajan kuluttua oli kuitenkin selvää, että Irina oli valmis jatkamaan kauppiana, vuosi kerrallaan. Irinan aikana Victoria Wahrman on ollut kokopäivätyössä kaupassa ja useat henkilöt ovat myös avustaneet kaupassa, mm. toimineet ruuhka- ja kesäapulaisina.

Irina on nyt päättänyt jäädä eläkkeelle vuoden 2025 lopussa.

Työryhmä työsti talven aikana kyselylomakkeen, jonka tarkoituksena oli selvittää kiinnostusta kaupan ylläpitämiseksi. Kysely jaettiin vuoden 2025 alussa saarelaisille eri tavoin, jotta saataisiin mahdollisimman laaja kattavuus. Kysely jaettiin Emäsalossa oleviin postilaatikoihin, mutta myös Facebookin avulla ja sähköpostitse. Vastauksia ilmoitettuun määräaikaan (24.2.) mennessä tuli melko runsaasti.

Midgårdissa järjestettiin asiaa käsittelevä yleiskokous 1.3.2025. Kaksituntiseen kokoukseen, jonka tarkoitus oli keskustella kyselyn annista, osallistui runsaat kolmekymmentä henkeä. Molemmilla kotimaisilla kielillä käyty keskustelu oli vilkasta.

Vastaukset kyselyyn läpikäytiin ja kysymyksistä vastauksineen keskusteltiin.

Keskustelu aaltoili ja monia ideoita toiminnan kehittämiseksi esitettiin. Irinan toiminta Kyläpuodin kehittämiseksi on johtanut siihen, että Kyläpuodista on tullut Emäsalon asukkaiden keskeinen tapaamispaikka. Se sai laajaa kiitosta!

Useat osallistujat kommentoivat myös Kyläpuodin erityistä viehätystä, mikä on johtanut myös saarella käyvien vieraiden ja ystävien viemiseen Kyläpuotiin kokemaan tunnelmaa. Saaren kauppa on tärkeä saaren "feelingille".

Kyselyn mukaan suurin osa kaupassa asioivista käyttävät kuitenkin alle 300 euroa kuukaudessa ostoksiinsa Kyläpuodista. Saimme myös tietää, että keskiostos on matala, n. 15 euroa/ostos.

Monet tekevät ostoksensa esimerkiksi matkalla töistä kotiin, eivätkä siksi käytä Kyläpuotia. Porvoon isot kaupat olivat tavallisimpia ostospaikkoja. Vastauksista kävi myös ilmi, että moni pitää puodin valikoimaa liian pienenä. Kun kokouksessa kysyttiin, mitä puuttuu tai pitäisi muuttaa, vastaukseksi saatiin esim. kalan ja tuoreen leivän puuttuminen, laajempaa lihavaliikoimaa ja muita tuoretuotteita toivottiin myös.

Toisaalta esitettiin myös kysymys, olemmeko liian hemmoteltuja ja oletamme, että kaikkea saa koko ajan?

Kokouksessa esitettiin monia ideoita Kyläpuodin näkyvyyden ja suosion lisäämiseksi. Suurimpana haasteena pidettiin kylttien puuttumista – Varlaxuddenilla käyvät eivät huomaa kauppa ja/tai kahvilaa. Ei liioin ole linja-autoliikennettä, jonka avulla voisi käydä kaupassa, jollei liiku omalla autolla.

- Miten saada Varlaxuddenin virkistysalueella käyvät huomaamaan kauppa:
  - o Kyltit sillan kupeessa ja Midgårdin kohdalla?
  - o Linja-autokuljetukset Varlaxuddenille. ?
  - o Linja-autoliikenne Porvoosta Treksilän kautta ”park and ride”?
  - o Yhteiskunnan tuki linja-autoliikenteelle? Kysymys kuljetuksista Varlaxiin – onko kyseessä klassinen ”muna-kana-ongelma”?

-

Muita esille nousseita ajatuksia:

- Lisää informaatiota Helsingin oppaille, jotta kahvilan ja kaupan näkyvyys parantuisi.
- harjoittelija Porvoon Careeria-oppilaitoksesta auttamaan kuudeksi viikoksi
- Voisiko puodilla olla koneiden vuokrausta/lainamista?
- Luettelo mahdollisista ruuhka-apulaisista?
- Olisiko mahdollista saada lounasta, esim. ”kalakeittopäivä”?

Myös kysymystä, miten kauppa voi jatkaa, käsiteltiin:

- Kaupalle on selvä tarve, mutta toimintamalli saattaa muuttua
- Yritetään löytää kauppiaa – hyvä henkilökunta on olemassa, muttei yrittäjää – olisiko jo olemassa olevan kaupan sivutoimipiste mahdollisuus?
- Pitää löytää toimintamalli, joka mahdollistaa tuloksen, vaikka liikevaihto olisi pienikin
- Tavaravalikoimaa voi kehittää – ”riittävästi, muttei liikaa”
- Palvelu – ei liikaa tunteja, joina myynti on liian vähäistä– aukioloajat – auki vain kesällä?

Työryhmä jatkaa kevään aikana työtään yrittämällä

- löytää yhden tai useamman yrittäjän, joka/jotka voivat vetää Kyläpuotia 1.1.2026 alkaen, vaihtoehtoisesti
- löytää saarelta henkilöitä, jotka voisivat ryhtyä omistajiksi/rahoittajiksi nykyisen henkilökunnan muuten jatkaessa (pl. eläkkeelle siirtyvä Irina)
- edelleen työstää toimintamallia kaupalle, joka voidaan toteuttaa samalla saavuttaen riittävän kannattavuuden

Kaikki Emäsalon asukkaat voivat auttaa jo nyt suuntaamalla suuremman osan elintarvikeostoksistaan Kyläpuotiin. Kaikki ajatukset ja ideat potentiaalisista yrittäjistä vastaanotetaan kiitollisuudella!