



GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN

Överlevnadsproblematiken för livsmedelsbutiker på landsbygden

- Minskat svinn som en åtgärd

Seminariearbete på kandidatnivå i logistik

Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet

Vårterminen 2012

Handledare:
Martin Öberg

Författare:
Emelie Sjöo 900112
Elin Knutsson 881116

ABSTRACT

For over fifty years the trend of continued closures of grocery stores in rural areas has increased and during the period 1996 to 2009, Sweden lost 2 060 small grocery shops around the country. The reason is mainly the reduction in purchases from local residents in the community who, because of our changing lifestyles rather choose to shop in larger stores with lower prices and larger product range. The increased mobility and the increasing car use has led to that we today have a longer distance between our home and work, which makes the car very meaningful. With that in mind the supermarkets have been able to open its doors and steal customers from local businesses and as long as the local population doesn't purchase more in the local store, nor demands it, more and more stores are forced to close their business.

As a small store that operates in rural areas, it is essential to constantly strive for lower costs and reduce the unnecessary costs you have as much as possible. An unnecessary cost food shops must constantly live with is the spoilage cost. It is not uncommon that the spoilage cost for a shop stands for two to four percent of the total sales, which means that active work for a reduced spoilage can lead to noticeable changes. Reducing costs should in itself lead to favorable conditions for a grocery store in rural areas. Within the class of goods, fruit and vegetables the spoilage are well documented where it in a store usually represent five to ten percent of its total turnover. Therefore, there is great potential to improve the business performance by developing measures against spoilage within fruit and vegetables.

The purpose of this essay was to examine the spoilage's impact on the results and then explore what measures can be applied to generate a reduced spoilage of fruits and vegetables and thereby strengthen the conditions for a grocery store in rural areas. Based on relevant theories, calculations, and interviews on a small Tempo store in Kärna, which in this essay has been used as a general grocery store in the countryside, we have managed to answer the questions the essay has focused on and reconnect the final conclusion to the purpose. Tempo's owner has from the beginning confirmed none documentation of the store's spoilage at all, which is one of the measures we have been able to apply and propose for Tempo. We do not only mean a record of spoilage, but by pretty much everything, where purchasing quantities is an obvious example of things we think the store should document. We also found that one of the main reasons for the occurrence of spoilage is the difficulty to calculate an optimal balance between empty shelves and large quantity purchases. The main thing should be to try to reduce spoilage as much as possible by finding the optimal balance between supply and demand. The essay has reviewed the applicable measures for Tempo, such as improved information and attitudes regarding spoilage and better circulation and storage of products. The essay has also examined what the main causes of the store's occurrence of spoilage is and has come up with several conclusions, which as been said, are bound together with the purpose and the questions the essay focused on.

SAMMANFATTNING

I över femtio år har trenden för fortsatta nedlagda livsmedelsbutiker på landsbygden ökat och under perioden 1996 till 2009 har Sverige förlorat 2 060 småbutiker runt om i landet. Anledningen är främst de minskade inköpen från lokalinvärnarna på orten som på grund av vårt ändrade levnadssätt hellre väljer att storhandla i större butiker med lägre priser och större sortiment. Den ökade mobiliteten och det ökande bilanvändandet har lett till att vi idag har allt längre mellan hem och arbete, vilket gör bilen betydelsefull. I och med det har stormarknader kunnat slå upp portarna och stjäla kunder från lokala aktörer och så länge inte befolkningen på orten handlar mer i landsbygdsbutiken och inte heller efterfrågar den kommer även i fortsättningen fler och fler butiker tvingas att lägga ner sin verksamhet.

Som liten butiksverksamhet på landsbygden är det väsentligt att ständigt sträva efter sänkta kostnader och reducera de onödiga kostnaderna som finns i så hög grad som möjligt. En onödig kostnad livsmedelsbutiker ständigt måste leva med är svinnkostnaden. Det är inte ovanligt att en butiks svinn svarar för två till fyra procent av den totala omsättningen vilket innebär att ett aktivt arbete för ett minskat svinn kan leda till märkbara förändringar. Minskade kostnader bör i sin tur leda till stärkta förutsättningar för en livsmedelsbutik på landsbygden. Inom varugruppen frukt och grönt är svinnet allmänt dokumenterat där det i en butik vanligtvis brukar stå för mellan fem till tio procent av dess totala omsättning. Därför finns stor potential att förbättra sitt resultat genom att ta fram åtgärder mot svinnet inom frukt och grönt.

Syftet med uppsatsen har varit att granska svinnets påverkan på resultatet för att sedan undersöka vilka åtgärder som kan appliceras för att generera ett minskat svinn för frukt och grönt och därmed stärka förutsättningarna för en livsmedelsbutik på landsbygden. Utifrån relevant teori samt utförda beräkningar och intervjuer på en liten Tempobutik i Kärna, vilken i denna uppsats har använts som en generell livsmedelsbutik på landet, har vi lyckats besvara de frågeställningar uppsatsen har kretsat kring och koppla tillbaka den slutliga slutsatsen till syftet. Tempobutikens ägare har från första början varit öppen med att han inte för någon dokumentation över butikens svinn överhuvudtaget vilket bland annat var en av åtgärderna vi har kunnat applicera och föreslå för Tempo. Vi menar dock inte enbart en dokumentation av svinn utan av i princip allt, där inköpskvantiteter är ett självklart exempel på saker vi anser butiken borde dokumentera. Vi har även kommit fram till att en av de främsta orsakerna till uppkomsten av svinn är svårigheten med att beräkna en jämn avvägning mellan tomma hyllor och för stora inköpskvantiteter. Huvudsaken bör vara att försöka minska svinn så mycket som möjligt bland annat genom att hitta den optimala balansen mellan utbud och efterfrågan. Uppsatsen har granskat applicerbara åtgärder för Tempo som exempelvis förbättrad information och attityd angående svinn och bättre varucirkulation och förvaring. Uppsatsen granskar även vilka de huvudsakliga orsakerna till butikens uppkomst av svinn är och kommit fram till ett flertal olika slutsatser, vilka som sagt binds samman med syftet och frågeställningarna.

FÖRORD

Under dessa tio slutliga veckor som studenter på logistikprogrammet har denna uppsats om överlevnadsproblematiken för livsmedelsbutiker på landsbygden vuxit fram. Vår studie har haft som syfte att undersöka om ett minskat svinn kan vara en åtgärd för att stärka en butiks förutsättningar att överleva på landsbygden. Flera timmar har gått åt till att samla in önskvärd litteratur samtidigt som en hel del tid lagts på att ta sig till och från den lilla orten Kärna, utanför Kungälv med mål att samla in information och material om Tempobutiken belägen där. Vi kan, som resultat av uppsatsens framtagna slutsatser, säga att vi lärt oss enormt mycket om livsmedelsbutiker på landsbygden samt hur mycket en butiks svinn faktiskt påverkar en verksamhet. Det är häpnadsväckande hur mycket världens svinn kostar samhället och aktörer inom livsmedelsbranschen, vilket inte heller verkar vara något som tas så mycket hänsyn till. Vi vill med uppsatsen förmedla en ökad kunskap och förståelse för svinnets uppkomst samt föreslå åtgärder för att motverka det i så hög grad som möjligt.

För att det ens hade varit möjligt att skriva uppsatsen måste vi först och främst tacka Tempos ägare Henrik Lönn för all hjälp vi fått i form av allt insamlat material till denna uppsats. Utan den hjälpen hade uppsatsen inte kunnat färdigställas. Därför är vi väldigt tacksamma för Henriks hjälp och hans ständigt vänliga tillmötesgående.

Emelie Sjöo

Elin Knutsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	INLEDNING	1
1.1	BAKGRUND	1
1.2	PROBLEMOMRÅDE	2
1.2.1	FÖRÄNDRAT LEVNADSSÄTT	2
1.2.2	SVINNPROBLEMATIKEN	3
1.2.3	TEMPOS PROBLEM	4
1.3	SYFTE	4
1.4	FRÅGESTÄLLNING	4
1.5	AVGRÄNSNINGAR	5
1.6	DISPOSITION	6
2	TEORI	7
2.1	SORTIMENT	7
2.2	SORTIMENTSKLASSIFICERING	8
2.2.1	BERÄKNING AV ABC-ANALYS	8
2.2.2	INDELNING AV ABC-ANALYS	9
2.3	RESULTAT KOPPLAT TILL SVINN	9
2.4	OLIKA TYPER AV SVINN	10
2.5	FÖRKLARINGSFAKTORER PÅ MATSVINNETS UPPKOMST	11
2.6	FRAMTAGNA ÅTGÄRDER	12
2.7	SVINN I VARUGRUPPEN FRUKT OCH GRÖNT	13
3	METOD	14
3.1	FORSKNINGSANSATS	14
3.2	KVALITATIV OCH KVANTITATIV METOD	14
3.3	DATAINSAMLING	14
3.4	VAL AV RESPONDENT OCH REPRESENTATIVITET	15
3.5	VALIDITET OCH RELIABILITET	15
3.6	KÄLLKRITIK	16
4	EMPIRI	17
4.1	FÖRETAGSBESKRIVNING	17
4.2	TEMPOBUTIKEN I KÄRNA UR ÄGARENS PERSPEKTIV	17
4.3	SORTIMENTSKLASSIFICERING	19
4.3.1	URVAL OCH BORTFALL	19
4.3.2	BERÄKNING AV ABC-ANALYS	20
4.3.3	INDELNING AV ABC-ANALYS	21
4.4	UTRÄKNING AV SVINN	22
4.4.1	KOSTNAD FÖR SVINN	24
4.4.2	FÖRLORAD INTÄKT	24

5 ANALYS OCH DISKUSSION	26
5.1 PROBLEMATIK VID AVVÄGNINGAR.....	26
5.2 HANTERING OCH FÖRVARING	27
5.3 OLIKA TYPER AV SVINN.....	29
6 SLUTSATS.....	30
6.1 FÖRSLAG TILL FORTSATTA STUDIER.....	31
7 REFERENSER.....	32
7.1 ELEKTRONISKA REFERENSER	32
7.2 TRYCKTA REFERENSER	33
7.3 INTERVJUER	34
BILAGA 1.....	35
BILAGA 2.....	36
BILAGA 3.....	37

FIGURFÖRTECKNING

<i>Figur 1.....Exempel på ABC-analys</i>
<i>Figur 2.....Paretoprincipen</i>
<i>Figur 3.....ABC-analys över frukt -och gröntsortimentet</i>
<i>Figur 4.....Gruppindelning från ABC-analysen</i>
<i>Figur 5.....Differens mellan inköp och försäljning av varor i grupp A</i>
<i>Figur 6.....Beräknad differens för banan och banan – krav gemensamt</i>
<i>Figur 7.....Uppskattad krediteringssvinn av Lönn</i>
<i>Figur 8.....Beräknad andel svinn</i>
<i>Figur 9.....Beräknat inköpspris</i>
<i>Figur 10.....Beräknad total svinnkostnad</i>
<i>Figur 11.....Beräknad marginal på produkter inom grupp A</i>
<i>Figur 12.....Beräknad förlorad försäljningsintäkt</i>

BILDFÖRTECKNING

<i>Bild 1.....Tempo i Kärna</i>
<i>Bild 2.....Frukt- och gröntavdelningen i Tempo i Kärna</i>

DEFINITION PÅ CENTRALA, FÖREKOMMANDE BEGREPP

Nedanstående avsnitt lägger fram definitioner på uppsatsens vanligt förekommande begrepp. Övergripande förklaras här de mest centrala begreppen för uppsatsen med syftet att förmedla en bättre förståelse för läsaren.

Landsbygd – Enligt glesbygdsverket definieras en gles-/landsbygd som ett område med minst 45 minuters bilresa till närmsta tätort med en befolkning på minst 3 000. Det gäller även öar som saknar fast landförbindelse. Det finns dessutom närliggande begrepp som förvisso har en annan definition. Det brukar bland annat talas om tätortsnära landsbygder vilka definieras som områden med mellan 5-45 minuters bilresa till närmsta tätort med en befolkning på fler än 3 000.¹

Livsmedelsbutiker på landsbygden – Uppsatsen definierar en livsmedelsbutik på landsbygden som en butik lokaliserad inom ett område vilket definieras som landsbygd eller tätortsnära landsbygd. Butiken har relativt liten andel på marknaden, styrs av butiksägarna på eget sätt, men oftast genom erfarenheter och kunskap samt har tämligen få anställda.

Varugrupp – Uppsatsen definierar en varugrupp som en samling av olika produkter, men med likartade förutsättningar och/eller syfte och/eller användningsområden.² Olika varugrupper kan vara kött, bröd, mejeri (ost, mjölk, yoghurt, etc.), kolonial (mjöl, socker, pasta, etc.) samt frukt och grönt.

Svinn – ”Ren oförsäkrad förlust, som genom avsiktlig eller oavsiktlig handling, eller underlåtenhet av handling, påverkar en varas eller varusortiments kvalitet, kvantitet eller värde så att företagets nettovinst försämras eller uteblir.”³

Matsvinn – ”Alla bortkastade råvaror och produkter som kunde ha varit människoföda.”⁴

Oavsiktligt svinn – Med oavsiktligt svinn menas det svinn som bortkommer ofrivilligt. Det gäller främst varor som måste slängas på grund av exempelvis utpasserat datum eller varor som blivit förstörda i samband med en olycka till exempel en tappad syltburk. Det kan även handla om varor som varit dåliga redan vid leverans, vilka måste returneras till leverantör eller varor som reklamerats av kund.

Avsiktligt svinn – Uppsatsen delar upp avsiktligt svinn i två olika typer. Den första typen är förknippat med brott, det vill säga svinn som bortkommer genom stöld eller annan brottsrelaterad orsak. Den andra typen gäller sådant svinn som bortfaller medvetet, men som anses vara acceptabelt. Exempelvis kan det handla om att personalen avsiktligt tar en frukt i butikens frukt -och gröntavdelning till fiket på grund av att det har godkänts av butikschefen.

¹ Glesbygdsverket (2008)

² Konsumentverket (2009)

³ AntiSvinn (2012)

⁴ Loxbo (2011)

1 INLEDNING

I detta inledande kapitel redogörs bakgrunden för uppsatsens ämne för att sedan övergå i en problembeskrivning vilken diskuterar problemen relaterat till landsbygdsbutikers överlevnad och dess svinn. Kapitlet presenterar även avslutningsvis bland annat syftet med uppsatsen och vilka frågeställningar som har utkristalliserats.

1.1 BAKGRUND

"Tillväxtanalys studier av utvecklingen under det senaste året visar på en fortsatt negativ trend, även om minskningen varit något lägre än under de senaste två åren. Det senaste året minskade antalet butiker med cirka 2,4 procent eller 133 butiker, att jämföras med 147 butiker året innan. Sedan år 1996 har nedgången varit närmare 23 procent."⁵

Sveriges livsmedelsmarknad består av ett fåtal stora aktörer vilka försörjer befolkningen med de livsmedel som efterfrågas. Av dessa aktörer utgör de verksamheter som benämns som mindre närbutiker 17 % av marknadens andelar.⁶ Sådana butiker är oftast belägna på landsbygden där invånarantalet är mindre och där avstånd mellan bostäder är längre.

Utifrån citatet ovan kan vi dra slutsatsen att det är svårt att behålla sin lokala närbutik på landsbygden vid liv. I över 50 år har befolkningen fått vara med om att livsmedelsbutiker på landsbygden måste läggas ner och trenden är något som fortlöper.⁷ Som en illustration av det var det år 2002, 117 närbutiker på landsbygden som var tvungna att lägga ner sin verksamhet, vilket var mer än dubbelt så många nedläggningar jämfört med året innan.⁸ Vidare har Sveriges livsmedelsbutiker, som nämns i ovanstående citat, minskat med nästan 23 procent mellan 1996 och 2008. Dock är det butikerna på landsbygden som står för den största minskningen. Från i mitten av 1990-talet har antalet livsmedelsbutiker på landsbygden minskat med närmare 47 procent.⁹

Vad är det då som bidrar till den snabbt växande nedläggningstakten gällande livsmedelsbutiker belägna på landsbygden? Det antyds att varken in- eller utflyttningar till eller från orten påverkas av närbutikens nedläggning. Det är snarare befolkningsutvecklingen som har den största påverkan på en butikstängning. Familjer eller andra som flyttar ut till landsbygden vet redan sedan tidigare att servicen i området är begränsad och vid en kommande butiksnedläggning har de redan ordnat sin försörjning av livsmedel på annat vis. De berörda invånarna upplever därmed en nedläggning tämligen uppenbar och inte särskilt överraskande givet de minskade inköp de själva gör i butiken.¹⁰

Det största hotet för en mindre lokal butik på landsbygden är de större stormarknaderna i närmsta stad dit många av ortens invånare åker för att storhandla. Den stora butiken erbjuder generellt bättre priser, större sortiment samt bättre utbud, vilket är något närbutiken inte kan konkurrera med.¹¹ Trender så som ökat bilanvändande och längre avstånd mellan boende och

⁵ Tillväxtverket (2009), sid 55

⁶ Eriksson och Strid (2011)

⁷ Amcoff et al (2009)

⁸ ATL Lantbrukets affärstidning (2012)

⁹ Tillväxtverket (2009)

¹⁰ Amcoff et al (2009)

¹¹ Lönn (2012)

arbete är också något som tyder på att landsbygdsinvånare idag inte är lika beroende av den närliggande matbutiken i samma utsträckning som tidigare.¹²

För att som butiksägare av en mindre närbutik på landsbygden ska kunna fortsätta sin verksamhet krävs ett aktivt arbete för sänkta kostnader. En del kostnader butiken svarar för är mer onödiga än andra. Därför bör butiken arbeta utefter åtgärder för att reducera sådana kostnader.

1.2 PROBLEMMOMRÅDE

Det blir allt mer glest mellan livsmedelsbutikerna på landsbygden vilket kan förklaras av de minskade inköpen lokalbefolkningen utför i butiken. Invånarna har fler valmöjligheter och väljer allt som oftast att göra sina inköp i större butiker där priserna är lägre och utbudet större. På så vis förlorar butiker på landsbygden marknadsandelar i förhållande till sina konkurrenter vilket leder till att de inte lyckas gå med vinst och därmed tvingas lägga ner sin verksamhet. En närbutikägare stöter ständigt på ett flertal problem vad gäller att överleva på den tuffa landsbygden. Bland annat minskar butiksutbudet på grund av att befolkningen på landsbygden minskar och blir allt äldre.¹³ Invånarna i bygden väljer dessutom stormarknader och därmed lägre priser samt större utbud framför närheten till den lokala butiken på orten. I och med att nya lågprisbutiker etableras runt om i landet, oftast närmare städer, blir det än svårare för lanthandeln att överleva då de inte har möjlighet att konkurrera med de låga priserna.¹⁴ Butikerna på landsbygden har förr varit förstahandsvalet när människorna lokaliserade i dessa områden ska konsumera, men numera används dessa butiker snarare som ett komplement till den veckohandling som konsumeras vid de större butikerna.¹⁵

1.2.1 FÖRÄNDRAT LEVNADSSÄTT

*"Högre levnadsstandard, förbättrade kommunikationer och ett förändrat arbetsliv har bidragit till att individer är mer rörliga nu, jämfört med tidigare."*¹⁶

Till skillnad från förr har det lokala trafiknätet expanderat och andelen privatägda bilar ökat vilket medför en ökad mobilitet för konsumenterna. Denna ökade rörlighet i samhället har lett till ändrade köpbeteenden, då man i dagens samhälle har lättare att transportera sig utanför sitt lokala område.¹⁷

Den ökade mobiliteten har lett till ett förändrat levnadssätt där människor i allt högre grad kan tänka sig att ha ett längre avstånd mellan boende och arbete. Med det i tankarna finns heller inget krav på att ha en lokal närbutik inom gångavstånd då man redan pendlar och oftast även har tillgång till bil. Det i sin tur har inneburit förbättrade förutsättningar för stora lågprisvaruhus att etablera sig i områden som oftast kräver att deras kunder har tillgång till bil. Man har alltså märkt att människor inte längre är beroende av att handla lika nära hemmet i samma utsträckning som tidigare. Konsekvenser uppkommer dock gällande den lokala närbutiken som inte erbjuder mer än just närheten. Närbutiken har ingen som helst möjlighet att konkurrera med lågprisvaruhusens priser eller sortiment samtidigt som invånarnas

¹² Choe et al (1997)

¹³ Ljungby kommun (2012)

¹⁴ Gren Andersson och Peterson (2006)

¹⁵ Sim (1999)

¹⁶ Tynelius (2009)

¹⁷ Choe et al (1997)

efterfrågan för kortare avstånd reduceras.¹⁸ Mobilitetstrenden har därför en stor bidragande roll när det gäller "butiksdöden" som pågått i Sverige i mer än 50 år. I och med de försämrade förutsättningarna en småbutik ställs inför måste följaktligen allt fler lägga ner sin verksamhet.¹⁹ Samtidigt bidrar det moderna samhället med exempelvis allt fler tidningsannonser som i sin tur bidrar till att konkurrensen från dessa större butiker ökar, men även ökade kunskap för konsumenterna. Människorna som konsumerar har blivit allt mer medvetna om att det finns fler alternativ när de ska välja den dagligvaruhandel där de ska handla.²⁰

1.2.2 SVINNPROBLEMATIKEN

För att kunna överleva på marknaden som småbutiksägare på landsbygden krävs ett stort engagemang och en förståelse för situationen. Varje enskild kund är viktig och det gäller därmed att inte förlora denne samtidigt som man förhoppningsvis kan få kunden att handla mer i butiken. Med det sagt är det betydelsefullt att veta sina kostnader och fokusera på åtgärder för att strama åt dem så mycket som möjligt.

En stor och framförallt onödig kostnad som utgör problem för dagens livsmedelsbutiker är det stora matsvinnet. Svinnet innebär stor negativ påverkan på miljön samtidigt som mängder av resurser går åt till ingen nytta.²¹ Uppskattningsvis uppgår Sveriges matsvinn i livsmedelsledet till 110 000 ton årligen, vilket kan motsvara omkring två till fyra procent av en livsmedelsbutiks omsättning. Ett minskat svinn innebär ökad positiv miljöeffekt då färre resurser för samma mängd konsumerade livsmedel utnyttjas samt sänkta kostnader för verksamheten och därmed ökad lönsamhet. Konkreta exempel på kostnader en butik kan reducera genom att sänka sitt svinn är avfallshanteringskostnader i och med minskat avfall och personalkostnader då man har färre arbetsuppgifter relaterat till svinnet.²²

I en livsmedelsbutik finns mer eller mindre känsliga varugrupper som kräver olika hanteringar. På grund av det stora matsvinnet i varugruppen frukt och grönt, som innehåller mer tids- och temperaturkänsliga produkter än många andra produkter inom övriga varugrupper påverkar detta en verksamhets resultat oerhört mycket. Produkterna fraktas ofta långt, vilket innebär att de måste klara både kyla, fukt och värme. Förhållandena är därmed inte optimala, vilket skapar problem för en livsmedelsbutik²³

Då livsmedelsbutiker strävar efter att ständigt tillgodose sina kunder med färska livsmedel saknas möjligheten att sälja en vara vars bäst-före-datum har passerat. Det har ingen betydelse att butiken egentligen får göra det och erbjuder ett ansevärt rabatterat pris, kunderna köper ändå inte produkterna.²⁴ Därför är det praktiskt taget omöjligt att undvika svinn om en butik inte hellre står med tomma hyllor och på så sätt inte lyckas tillgodose kundernas behov. De båda alternativen medför naturligt olika kostnader, vilka vid något tillfälle kommer att mötas, men genom en rättvis avvägning finns möjlighet att sänka dem avsevärt. Lyckas orsakerna till svinn identifieras samtidigt som arbetet för att åtgärda problemet som bidrar till sämre resultat förbättras, kan kostnaderna sänkas och vinsten öka. På så sätt förbättras förutsättningarna för att överleva som butiksverksamhet.

¹⁸ Tynelius (2009)

¹⁹ Amcoff et al (2009)

²⁰ Choe et al (1997)

²¹ Loxbo (2011)

²² Lagerberg Fogelberg et al (2011)

²³ Miljösmart mat (2011)

²⁴ Lagerberg Fogelberg et al (2011)

1.2.3 TEMPOS PROBLEM

Tempobutiken i Kärna är belägen på landsbygden vars strävan är att försörja livsmedelsbehovet för ortens invånare. Butiken har många stormarknader i närheten att ta hänsyn där möjlighet till konkurrens om priser och utbud är nästintill utesluten. De, i princip, enda kunderna butiken har är Kärnas 430 invånare, vilka som sagt har flera alternativ att välja mellan. Därför måste butiken tillfredsställa samtliga och vara noga med att alla kunder bli nöjda med besöket då varje kund är värdefull. Placeringen på landsbygden innebär därför ständiga problem, vilka ständigt måste ses över för att kunna ha en fortsatt lönsam verksamhet. Dock förekommer ingen strategi för hur butiken ska kunna överleva samtidigt som överlevnadsproblematiken inte återspeglas i verksamhetens tanke- och arbetssätt²⁵

Svinn är ett problem som mer eller mindre återses i alla livsmedelsbutiker runt om i landet där Tempo inte är ett undantag. Butiken har inget dokumenterat svinn utan endast vetskapen om att det ständigt försvinner en liten andel livsmedel på annat sätt än ren försäljning. Frukt och grönt ses av butiken som en av de varugrupper som står för den största svinnandelen, vilket är en varugrupp som innebär svinnproblem för de flesta butiker. Verksamheten styrs genom erfarenhet och rutin där butiksägaren ensam sitter på all kunskap och ledning, vilket kan skapa onödiga risker i tänkbara situationer.²⁶

1.3 SYFTE

Syftet med uppsatsen är att granska uppkomsten av svinn för en livsmedelsbutik för att sedan undersöka vilka åtgärder som kan appliceras för att generera ett minskat svinn för frukt och grönt och därmed stärka förutsättningarna för en livsmedelsbutik på landsbygden.

Uppsatsen kommer till viss del att bygga på hjälpmedel från Tempobutiken i Kärna. Butiken kommer att fungera som en generell landsbygdsbutik och syftet är att se över svinnproblematiken för Tempobutiken och ge förslag på vilka åtgärder som är möjliga att ta i anspråk. Därutöver kommer underlag från litteratur och artiklar att utgöra den andra delen för att möjliggöra framtagandet av förklaringsfaktorer och åtgärder för svinnproblematiken för en livsmedelsbutik på landsbygden.

1.4 FRÅGESTÄLLNING

Utifrån ovanstående problembeskrivning och syfte har följande frågeställningar utkristalliserats:

- *Vilka förklaringsfaktorer finns för svinnets uppkomst i livsmedelsbutiker på landsbygden?*

Frågan syftar att hitta förklaringsfaktorer i både teorin och praktiken.

- *Hur kan Tempo i Kärna minska sitt svinn inom frukt och grönt och därmed öka sina förutsättningar på marknaden?*

Ändamålet med frågan är att analysera Tempobutiken i Kärna och undersöka vilka åtgärder som kan tillämpas så att svinnets kan reduceras.

²⁵ Lönn (2012)

²⁶ ibid

1.5 AVGRÄNSNINGAR

För att kunna överleva som livsmedelsbutik på landsbygden krävs en åtstramning av kostnader, där flera åtgärder kan tas i anspråk. Uppsatsen avser dock att endast undersöka minskat svinn som en eventuell åtgärd för att förbättra en landsbygdsbutiks förutsättningar.

Med tanke på tidsbegränsningen kursen har inneburit har uppsatsen även avgränsats till att granska svinn i en specifik varugrupp och utifrån den undersöka vilka produkter fokuseringen ska läggas på. Utifrån det har inriktningen hamnat på varugruppen frukt och grönt då gruppen med säkerhet har ett stort svinn som betyder problem för livsmedelsbutiker. Även vid intervjuer med Tempos ägare Henrik Lönn har det konstaterats att deras främsta svinn åter ses i varugrupperna frukt och grönt, egetbakat bröd samt kött, vilket gjorde det möjligt att genast utesluta övriga varugrupper.

Vad gäller svinn ska det även tydliggöras att uppsatsen inte har som avsikt att föra någon ingående diskussion gällande avsiktligt svinn relaterat till brott. Det kommer inte heller att framgå några miljörelaterade synvinklar till uppsatsens ämne.

Det huvudsakliga syftet med att undersöka Tempos svinn är att slutligen kunna sänka kostnaderna, vilket kan tänkas göra med hjälp av en rad olika verktyg. Uppsatsen utgår från att grunda valet av undersökta produkter inom frukt och grönt genom att utföra en sortimentsklassificering med hjälp av en ABC-analys. ABC-analysen gör det möjligt att urskilja A-, B- och C-produkter fungerar där de produkter med högst andel av årsomsättningen hamnar i grupp A och så vidare. Vi väljer vidare att titta närmare på A-gruppens svinn då det är de produkterna som anses vara de viktigaste för verksamheten.

1.6 DISPOSITION

För att ge en klar bild av hur uppsatsen är strukturerade följer nedan en presentation av dess uppbyggnad.



2 TEORI

Nedan presenteras den teori uppsatsen grundas på genom att på ett övergripande basis fokusera på svinnproblematiken inom handeln av livsmedel. Teorikapitlet ska därmed delvis stå som betydande grund för kommande analys och slutsats.

2.1 SORTIMENT

*"Gemensamt för alla sortiment är att de måste vara kommersiella, ha rätt balans och produktmix och vara anpassade till butikens storlek. Valet styr sedan allt arbete med inköp, logistik, lagerhantering, butiksplanering, bemanning, försäljning, butiks- och marknads-kommunikation."*²⁷

Hur sortimentet är utformat beror på vilken typ av bransch det handlar om, storlek på butik, läge samt konkurrenssituation. Företagande.se presenterar fyra olika typer av sortiment:²⁸

- *Brett sortiment* – en butik eller ett varuhus som erbjuder många olika varugrupper. Det kan exempelvis tillämpas på stormarknader vilka inte enbart säljer livsmedel utan även kläder och verktyg.
- *Smalt sortiment* – En butik som består av ett begränsat och färre antal produkter samt varugrupper. Här talar man mycket om "nischade" butiker som erbjuder specialanpassat sortiment med ett tydligt budskap.
- *Djupt sortiment* – Butikssortimentet består av ett flertal olika alternativ inom en och samma varugrupp. Det är främst butiker som försöker tillgodose ett specifikt intresse som har detta sortiment, till exempel en sportfiskebutik.
- *Grunt sortiment* – Få artiklar inom samma varugrupp. Det kan vara svårt för en stormarknad med ett brett sortiment att erbjuda en stor variation inom varje varukategori. Därför väljs ofta ett grunt sortiment, men inom desto fler varugrupper.

Sortimentet i en livsmedelsbutik skiljer sig åt från butik till butik beroende på framförallt storlek och läge. Det är därför tydligt att utbudet har en stark koppling till storleken på butiken. Stormarknader som exempelvis Ica Maxi, Coop Forum och City Gross har ett sortiment på omkring 12 000 artiklar medan en närbutik som exempelvis Ica Nära, Tempo och 7-eleven hanterar mellan 1 000 och 3 000 artiklar.²⁹

För att en livsmedelsbutik ska kunna konkurrera och lyckas på marknaden krävs ett genomtänkt sortiment och en motiverad prissättning. Vissa butiker satsar mer på lågpris än andra och då kan detta vara tillräckligt, men för de flesta övriga verksamheter är det betydande att arbeta med sin butik inom många områden.³⁰

Lönsamheten bland en butiks alla varor skiljs givetvis åt dem emellan. Vissa varor omsätts i hög hastighet året runt, medan andra är helt beroende av säsong. Därför kan det visa sig att typiska säsongprodukter kan vara direkt olönsamma en stor del av året. På grund av det kan det vara väsentligt att dela in sortimentet i bas- och profilsortiment där bassortimentet består av de produkter butiken alltid har hög omsättningshastighet på, inte har några lagerhållningsproblem med samt har lång livslängd på. På så sätt blir bassortimentet verksamhetens kärna, eller nyckelsortiment. Profilsortimentet däremot är det sortiment som skapar det unika för butiken

²⁷ Företagande.se (2012)

²⁸ Företagande.se (2012)

²⁹ Eriksson och Strid (2011)

³⁰ Företagande.se (2012)

och som överraskar kunden. Detta sortiment kan till skillnad från bassortimentet vara helt säsongsbaserat och ha betydligt kortare livslängd.³¹

2.2 SORTIMENTSKLASSIFICERING

För att kunna klassificera produkter i ett sortimentsutbud finns flera hjälpmedel att använda sig av. Det finns flera tillvägagångssätt som genererar utfall efter det syfte som eftersöks. Ett företagsekonomiskt verktyg som hjälper att klassificera och segmentera artiklar i ett sortimentsutbud är en ABC-analys. Indata kan variera beroende på vilka mätvariabler som används. Med hjälp av detta verktyg kan man få en översikt på vilka artiklar i sortimentet som står för den största delen av vinsten. Paretoprincipen visar på att 20 % av artiklarna i sortimentet står för 80 % av volymvärdet.³² En ABC-analys används dels för att kunna särskilja de produkterna som genererar den högsta andelen av volymvärdet och företaget kan på så sätt få en större inblick i vilka produkter som är viktiga för dem. Analysen visar även de produkter i sortimentet som är mindre viktiga då de står för en mindre andel av det totala volymvärdet. Produktklassificeringen efter analysen kan hjälpa företaget att fokusera på de produkter som är viktigast, och kan visa hur mycket tid och resursåtgång som bör läggas på den specifika produkten.³³

2.2.1 BERÄKNING AV ABC-ANALYS

För att genomföra en ABC-klassificering kan följande arbetsgång tillämpas:³⁴

1. Beräkna förbrukning per år för varje artikel som ska ingå i klassificeringen.
2. Beräkna volymvärdet för varje artikel genom att ta dess försäljningspris multiplicerat med dess årsförbrukning.
3. Beräkna det totala värdet av samtliga artiklars volymvärde.
4. Från det totala volymvärdet, beräkna varje artikels procentandel av volymen.
5. Sortera artiklarna efter den artikel som har högst procentuell andel av det totala volymvärdet till den som har lägst.
6. Utför en analys av fördelningen mellan artiklarna och dela därefter in dem i grupper beroende på vilken volymvärdeintervall som specificerats.
7. Ge varje artikel en ABC-klass som överensstämmer med dess volymvärde.

= 34 000/72 810 ← = 46,7% + 34,3% + 6,2%

Artikel	Volymvärde	Procentandel	Ack. Procentandel	ABC-klassificering
7	34 000	46,7%	46,7%	A
1	25 000	34,3%	81,0%	A
9	4 500	6,2%	87,2%	B
5	3 360	4,6%	91,8%	B
2	2 200	3,0%	94,8%	B
6	1 950	2,7%	97,5%	B
3	640	0,9%	98,4%	C
4	560	0,8%	99,2%	C
10	480	0,7%	99,8%	C
8	120	0,2%	100,0%	C
Summa	72 810			

Figur 1

Exempel på ABC-analys (modifierad figur från Jonsson och Mattsson (2005) s. 511)

³¹ Företagande.se (2012)

³² Lumsden (2006)

³³ Chu et al (2008)

³⁴ Jonsson och Mattsson (2005)

2.2.2 INDELNING AV ABC-ANALYS

Artiklarna som erhåller de högsta procentuella andelarna av det totala volymvärdet ingår i grupp A. Gruppen av artiklar inom nästa volymvärdeintervall tilldelas således beteckningen grupp B, och så vidare.³⁵

Enligt Paretoprincipen kan resultatet av ABC-klassificeringen visa på att den största delen av volymvärdet står för en liten del av artiklarna. Detta gäller även vice versa, att en mindre del av volymvärdet står för en stor del av artiklarna.³⁶

Klass	Artikel	Andel artiklar	Andel volymvärde
A	7,1	20,0%	81,0%
B	9,5,2,6	40,0%	16,5%
C	3,4,10,8	40,0%	2,5%

Figur 2

Paretoprincipen (modifierad figur från Jonsson och Mattsson (2005) s. 512)

2.3 RESULTAT KOPPLAT TILL SVINN

Resultatet för ett företag kan tas fram genom att subtrahera kostnader från intäkter. Detta i sin tur förklarar att resultatet kommer att bli lägre ju högre kostnader företaget har givet att intäkterna är samma. Eftersom svinn är en kostnad för företagen påverkas alltså företagets resultat negativt och kan därmed vara en stark orsak till att ta fram åtgärder för att reducera svinnet. Svinn bidrar till att butiken inte får fullt betalt för sina varor och värdet på dessa varor går förlorade, vilket minskar de potentiella intäkterna. Det finns naturligtvis stora variationer för olika livsmedelsbutiker på hur stor andel svinnet står för, men det kan te sig att svinnandelen är dubbelt så stor som resultatet för en specifik butik.³⁷ Det hör inte till ovanligheten att svinnet kan stå för två till fyra procent av en butiks omsättning.³⁸ En stor del av detta svinn kan åtgärdas och verka för en sänkt kostnad samt ökad intäkt och således förbättra resultat för butiken.

För att prissätta sina varor finner man flera olika faktorer som påverkar beslutet, men i grunden kan prissättningen utgå från mål på vinstmarginal som ägare eller ledningen satt upp. Det mest väsentliga är att täcka produktens självkostnad, som består av den direkta kostnaden samt en andel av företagets indirekta kostnader. Därefter kan man behöva ta hänsyn till sina konkurrenters priser och även räkna in den priskänslighet som konsumenterna har för produkten. Samtidigt finns det även fler omvärldsfaktorer som påverkar prissättningen av en produkt, till exempel konjunkturer, väder, trender, attityder och värderingar.³⁹

Vinstmarginalen visar andelen av varje omsättningskrona som utgör vinst och beräknas genom att ta summan av resultat efter finansiella poster och räntekostnader dividerat med företagets omsättning.⁴⁰ Om varorna med högre vinstmarginal övergår från att vara kuranta till svinn

³⁵ Jonsson och Mattsson (2005)

³⁶ Lumsden (2006)

³⁷ Ekman (1997)

³⁸ Lagerberg Fogelberg et al (2011)

³⁹ attKunna (2012)

⁴⁰ Ax et al (2010)

betyder det att den eventuella höga vinstmarginalen förloras och intäkten minskar mer än när en vara med lägre vinstmarginal blir svinn.

2.4 OLIKA TYPER AV SVINN

Det samlade värdet på butikens varor som går förlorade definieras som svinn. Det finns enligt teorin fyra olika grupper som svinn kan härledas till.⁴¹ De fyra grupperna är:

1. *Tillverkningsvinn* – material eller råvaror som på grund av oaktsamhet och missbedömningar inte utnyttjas till fullo och därmed till slut inte utgör någon del av den färdiga produkten. Tillverkningsvinn uppkommer framförallt i industrin eller i storkök.
2. *Fysiskt svinn* – varor som på plats i butik blir förstörda eller får utgången datum och på så sätt måste kastas.
3. *Administrativt svinn* – felaktig eller till och med utesluten dokumentation av inköp, kvantiteter, etc. Kan även handla om prismärkningsfel eller inventeringsfel.
4. *Avsiktligt svinn* – varor som går förlorade på grund av snatteri, bedrägeri, etc av konsumenter, personal, leverantörer med mera.

Att sträva efter att inte ha något svinn alls i butik är en omöjlighet eftersom det alltid kommer att uppstå oundvikligt svinn som en följd av varuhanteringen. Detta kan vara ben, skal eller skinn från varor som ska hanteras och förberedas inför försäljning.⁴² Det positiva svinn kan vara när butiken ansar och putsar frukt och grönsaker för att senare kunna ta mer betalt för högre kvalitet.⁴³

Matsvinn kan återigen definieras som "*alla bortkastade råvaror och produkter som kunde ha varit människoföda*"⁴⁴. Möjlig frukt som slängs eller yoghurt som passerat sitt bäst-före-datum är exempel på matsvinn. Bäst-före-datum syftar till att vara en kvalitetsstämpel, där producenten garanterar kvalitet och att den smakar som den ska, om varan har förvarats enligt anvisningarna och förtärs innan den passerat bäst-före-märkningen. En annan sorts kvalitetsmärkning benämns som sista förbrukningsdag. Även denna märkning syftar till varans hållbarhet, men denna sorts märkning brukar främst användas på mer mikrobiologiskt känsliga livsmedel, som kött och fisk. Märkningen garanterar att varan kan förtäras utan hälsorisk om datumet ej har passerat.⁴⁵

Det svinn som butiken får betalt för är krediteringssvinn. Detta sker exempelvis när leverantörens varor inte överensstämmer med kvaliteten som utlovats. Butiken kan då kontakta leverantören för att få en kreditfaktura och kassera varorna, alternativt returnera de varorna som brister i kvalitet. På detta sätt förlorar inte butiken några pengar, utan istället får leverantören stå för den kostnaden.⁴⁶

⁴¹ AntiSvinn (2012)

⁴² Naturvårdsverket (2008)

⁴³ Ekman (1997)

⁴⁴ Loxbo (2011)

⁴⁵ Livsmedelsverket (2012)

⁴⁶ Eriksson och Strid (2011)

2.5 FÖRKLARINGSFAKTORER PÅ MATSVINNETS UPPKOMST

Tekniskt sett förekommer flertalet olika orsaker vilka är mer eller mindre uppenbara förklaringar till svinnets uppkomst. Dock är det inte enbart i kontext med butik och konsumtion svinn uppstår. Stora delar av matförlusten sker närmare bestämt under samtliga led i livsmedelskedjan. Rent generellt är det dock inte överraskande att butiker med större färskvarusortiment råkar ut för högre svinnkostnader.⁴⁷

En förklaring till att svinn uppstår kan vara dagens levnadsstandard och de mönster som förekommer gällande konsumtion, distribution och produktion i vårt nutida samhälle. Då matsvinn uppstår på grund av slarvig hushållning av resurser och varor kan man se svinnets som överflödigt konsumtion. Samhällets ökade välfärd gör det möjligt att konsumera mer och i högre utsträckning olika typer av varor och produkter på varierande platser. Till skillnad från förr i tiden då människor rökte eller saltade gammalt kött, konserverade de dåliga tomaterna i ättika och gjorde ost av utgången mjölk har människor i dagens samhälle helt enkelt råd att vara mer kräsen och komfortabel.⁴⁸

Vad gäller just svinn i handeln kan uppkomsten bero på att varan man köpt in är oätlig, att en viss produkt inte uppfyller de kvalitetskrav och standarder som finns, bristande hantering/förpackning, förluster i samband med transport eller att en vara har ett utpasserat datum.⁴⁹ Huvudsakliga förklaringar till livsmedel som möts av ett utgången datum kan vara felbedömning av inköpskvantiteten, variationer i kundernas konsumtionsmönster, kampanjer eller ogynnsam placering av produkterna i hyllorna. En annan orsak kan vara att butiken har som strategi att prioritera ett brett sortiment för att kunna rikta in sig på det kundsegment som kräver det och därmed får det svårt att upprätthålla en låg svinnivå.⁵⁰

Den vanligaste orsaken till matsvinnets uppkomst i butiksledet är dock att fel mängd av en viss vara köps in. Framförallt kan det vara svårt att beräkna rätt kvantitet när det kommer till varierad efterfråga som vid exempelvis storhelger. Det antas vara svårast att beräkna inköpskvantiteter hos mindre livsmedelsbutiker.⁵¹

I och med kundernas förväntan på välfyllda hyllor uppstår även risk att gamla varor inte hinner säljas innan nya fylls på. Detta medför att kunderna hellre väljer de nya varorna med ett längre bäst-före-datum vilket leder till att de gamla glöms bort och måste slängas. Dessa risker är större bland mindre butiker. Det kan även handla om att leverantörer i många fall kräver att butiken säljer ett visst antal av deras produkter för att få ett så bra inköpspris som möjligt.⁵²

Det finns dessutom ett flertal regelverk och kvalitets- och säkerhetskrav gällande livsmedel som är fastställda av olika myndigheter som exempelvis datummärkning. Detta gör att en butik måste anpassa försäljningen utifrån dessa bestämmelser och på så sätt förmodligen få ökat svinn.⁵³

⁴⁷ Lagerberg Fogelberg et al (2011)

⁴⁸ Loxbo (2011)

⁴⁹ ibid

⁵⁰ Naturvårdsverket (2011)

⁵¹ Naturvårdsverket (2008)

⁵² ibid

⁵³ ibid

2.6 FRAMTAGNA ÅTGÄRDER

En bättre lämpad och anpassad förpackning kan vara en åtgärd mot det stora svinnet. Smartare utformning av förpackningarna som är lättare att öppna, stänga, tömmas, et cetera, kan vara en självklar åtgärd. En stor del av Sveriges befolkning lever dessutom ensamma vilket är något som inte återspeglas på förpackningarna. Dessa missvisande volymer kan vara en stor anledning till att människor blir tvungna att slänga viss mat på grund av att den inte hinner ätas upp innan den blivit dålig. Dock ska det tilläggas att det även beror på våra beteenden då vi inte gärna äter samma maträtt flera dagar i veckan utan snarare väljer att variera maträtterna varje dag vilket leder till att matvaror i kylan som är knutna till en maträtt, vilka inte används till fullo, måste kastas.⁵⁴

Om konsumenterna inte heller hade sett lika strikt på varornas bäst-före-datum hade sannolikt fler produkter sluppet att gå till spillo. Istället för att ens smaka eller lukta på produkten så fort bäst-före-datumet närmar sig slänger man den. Kanske skulle prisnedsättningar i samband med datummärkningarna vara en åtgärd för att få fler kunder att handla utefter det billigare priset och på så sätt reducera butikens svinn.⁵⁵ Livsmedelssvinnet hade förmodligen också minskat om våra livsmedel hade varit dyrare eftersom man inte tillåter sig själv att slänga iväg sina pengar lika lätt. Hade konsumenterna varit tvungna att betala för inte endast produktpriset utan även de extra kostnader som inkluderar de samhällsekonomiska kostnader som uppstår vid livsmedels stora negativa miljöpåverkan, så hade matpriset varit betydligt högre.⁵⁶

Naturvårdsverket har i en studie tagit fram ett antal generella exempel på åtgärder som kan minska svinnet i livsmedelsbutiker:⁵⁷

- Rätt hantering av produkterna. Till exempel anordna kylanläggningar som gör det möjligt för frukt och grönt att hålla sig längre genom att upprätthålla rätt temperatur.
- Fokus bör läggas på personalen och att de dokumenterar inköpskvantiteter och försäljningsstatistik för att få en så rättvis bild av hur stor mängd som måste köpas in för varje inköpstillfälle som möjligt. Därför är det även väsentligt att personalen inom varje avdelning får en god uppfattning om hur mycket produkter varje dag och vecka det är som brukar gå åt.
- För att undvika problematiken om att de varor med kortast bäst-före-datum "glöms bort" är det viktigt att man får en cirkulation och hela tiden erbjuder de varor med kortast bäst-före-datum innan man ställer fram nya.
- Tekniska lösningar kan underlätta hanteringen. Att exempelvis ha en teknisk lösning vid inköp, påfyllning och förpackningar kan göra inköpsplaneringen märkbart mer effektiv.
- Istället för att direkt slänga varor med kort datum kan man välja att sälja dessa till ett rabatterat pris. Det kan även tänkas att man ger bort varorna till en restaurang eller ett kök som har möjlighet förbruka en stor mängd varor under kort tid.
- Informera och utdela kunskap till personalen angående svinnets påverkan på miljön samt på verksamhetens kostnader. Därmed kan verksamheten ha detta i beaktande vid exempelvis nyanställningar.

⁵⁴ Loxbo (2011)

⁵⁵ ibid

⁵⁶ ibid

⁵⁷ Naturvårdsverket (2008)

2.7 SVINN I VARUGRUPPEN FRUKT OCH GRÖNT

Inom en livsmedelsbutik finns naturligtvis olika typer av varugrupper som är i behov av olika hanteringar. Sådana varugrupper kan vara mejeri, frukt och grönt, kött, kolonial samt bröd, där exempelvis de koloniala produkterna rimligtvis inte är lika tids- och temperaturkänsliga som vissa produkter inom de flesta övriga grupperna är. Med hänsyn till det kommer även svinnet mellan de olika varugrupperna variera i stor utsträckning.

Det pratas ofta om i vilken grad olika varor är tids- och temperaturkänsliga där olika varor är mer känsliga än andra. Exempel på sådana produkter är kött, bröd och frukt och grönt. Många av dessa produkter måste fraktas en bra bit för att slutligen kunna säljas i handeln. De flesta produkter inom varugruppen frukt och grönt levereras exempelvis till Sverige från annat land, ofta från södra Europa, vilket leder till långa transporter och dåliga förhållanden. Det är därför inte heller konstigt att svinnet inom frukt och grönt är bland de största av samtliga varugrupper som en butik har och måste hantera. Utav en butiks totala omsättning står nämligen svinnet av frukt och grönt för emellan fem till tio procent.⁵⁸

Oftast beror det stora svinnet på att kunderna förväntar sig välfyllda hyllor med färska varor och att man utifrån dessa behov satsar på ett brett sortiment, något som i slutändan dock leder till överblivna varor som fått datumet utgången och måste kasseras. Med tanke på att varugruppen frukt och grönt grundar sin försäljning på fräschhet och fräscha produkter är det inte förundransvärt att en stor del av dem som fraktas genom Europa inte klarar hela resan. Varorna upplever värme, kyla, fukt och framförallt lång tid under transporten. Därför är det hela tio procent av all frukt och grönt som transporteras i Europa som går till spillo redan under den delen. Vad gäller särskilt känsliga varor är svinnet betydligt högre. Det totala svinnet av frukt och grönt i Europa motsvarar därför årligen 10 miljarder euro.⁵⁹

Frukt och grönt förvaras inte heller alltid under ideala förhållanden. Butiken vill hellre förvara produkterna i hyllor och på bänkar som ser trevligast ut för kunderna, som gör att de handlar dem, snarare än att förvara dem i kyldiskar.⁶⁰ Detta tillvägagångssätt kan bidra till ett högre svinn då frukt och grönt är färskvaror som inte har lika bra hållbarhet som många andra produkter.

⁵⁸ Miljösmart mat (2011)

⁵⁹ Billerud (2012)

⁶⁰ Naturvårdsverket (2008)

3 METOD

Detta kapitel visar vårt tillvägagångssätt och tar upp hur vi har gjort för att ta fram informationen som uppsatsen bygger på. Nedan presenteras bland annat vilken forskningsansats, typ av metod samt vilka sorts källor vi har använt oss av och varför vi har valt som vi gjort.

3.1 FORSKNINGANSATS

Det finns olika vetenskapliga förhållningssätt som man kan förhålla sig till när man ska forska. Inom positivismen försökte man från början att skilja på vad som var vetenskap och vad som inte var det. Dess grundtanke är att med hjälp av kontrollerade observationer säkerställa teoretiska påståenden. Hermeneutiken är motsatsen till positivismen där man tolkar och förstår sina resultat utan att behöva observationer för att säkerställa sina teorier.⁶¹

Vi har valt att huvudsakligen ha positivismen som forskningsansats eftersom vi har valt att säkerställa teorin med hjälp av observationer gällande svinnet i butiken. Denna deskriptiva studie hjälper läsaren att få en överblick över olika förklaringsfaktorer för svinnets uppkomst i livsmedelsbutiker på landsbygden och förslag på åtgärder för att reducera svinnet.

3.2 KVALITATIV OCH KVANTITATIV METOD

De statistiska metoder som beskriver kvantitativa metoder används för att bearbeta numerisk data som kan sammanställas för att få fram information i diagram eller skalor. De metoder som används för att bearbeta textmaterial kallas för kvalitativa metoder.⁶²

Vi har i denna uppsats använt oss av kvalitativa metoder när vi har haft textmaterial till teorikapitlet som vi bearbetat. De kvantitativa metoderna har vi använt när vi sammanställt tabeller för att presentera vår numeriska data.

3.3 DATAINSAMLING

För att samla in relevant data till denna uppsats har vi sökt information från vetenskapliga artiklar, litteratur, rapporter och liknande för att kunna utveckla våra kunskaper inom detta område. Intresset för minskat svinn finns inom flera organisationer och det finns även projekt för att uppmärksamma och lyfta fram de problem som finns förknippade med dessa förlorade resurser. Vi har även tagit del av olika branchtidningar för livsmedel och landsbygden. Denna sekundära data har vi redogjort i de första kapitlen.

För att samla in primär data har vi utfört fyra platsintervjuer med ägaren av livsmedelsbutiken Tempo i Kärna. Vi har valt att befinna oss på plats för att, med hjälp av egna observationer, kunna bilda oss en uppfattning om hur livsmedelsbutiken fungerar och vad som är viktigt att beakta inom svinn för att kunna få fram ett bra resultat och mindre kostnader. Första intervjun med Henrik Lönn var semistrukturerad där vi hade en frågemall (se bilaga 1) och diskuterade frågorna med honom. Vi följde upp intervjun med följdfrågor för att kunna bilda oss en rättvis uppfattning och säkerställa att vi inte misstolkade svaren. De andra besöken vi har gjort i Kärna gjordes på grund av insamlande av data till ABC-analysen och även för att höra Lönnns åsikter om svinnet inom frukt- och gröntavdelningen.

⁶¹ Patel och Davidson (2011)

⁶² ibid

För att kunna sammanställa tabeller för ABC-analysen fick vi tillgång till Tempos datasystem där vi, med hjälp av artikelnummer, kunde ta reda på hur mycket volym som registrerats vid försäljningen av varor under perioden 11-05-07 till 12-05-07. Vi fick även ta del av hur stor årsomsättning de hade för varje produkt och kunde därmed få ut ett genomsnittligt enhetspris per kilogram. Efter färdigställandet av ABC-analysen och även produktgrupperingarna valde vi att fokusera på produkterna i grupp A, alltså de med högst andel av den totala årsvolymen.

För att i ett senare skede göra det möjligt att beräkna butikens svinn behövde vi Tempos inköpskvantiteter för varje produkt i grupp A. Vi fick tillgång till butikens inköp av varor genom att deras leverantör Hebe Frukt och Grönt AB redogjorde via mail för hur mycket volym Tempo köpt in under perioden 11-05-07 till 12-05-06 (se bilaga 3). Vi kunde med hjälp av dessa siffror räkna ut hur stor differensen var i kilogram, det vill säga hur mycket de köpt in som inte gått till försäljning. Vi valde att göra differensen lika med svinnet i butiken dels eftersom Henrik Lönn anser att ingående lager och utgående lager är ungefär lika stort, dels hade vi inte tillgång till att mäta ingående lager den 7 maj förra året.

3.4 VAL AV RESPONDENT OCH REPRESENTATIVITET

En av uppsatsens författare är bosatt i närheten och känner därför till Tempobutik i Kärna och denna butik motsvarade den definition för en livsmedelsbutik på landsbygden som vi beskrivit för uppsatsen. Därför valde vi att utföra observationer och intervjuer på denna specifika butik. För att kunna dra slutsatser och få svar på vår första frågeställning har vi kunnat hitta förklaringsfaktorer till svinnets uppkomst i en livsmedelsbutik på landsbygden dels genom den presenterade teorin, dels genom underlaget från emiprin. Efter att ha tolkat de förklaringsfaktorer som vi kunnat se hos Tempo har vi dragit slutsatsen att liknande faktorer finns hos de livsmedelsbutiker som har samma särdrag som denna specifika landsbygdsbutik. Dessa särdrag kan exempelvis vara storlek, omsättning samt geografiskt läge.

Den andra frågeställningen som rör Tempobutiken i Kärnas svinn inom frukt och grönt har vi genom flera beräkningar och analys kunna peka på åtgärder som skulle kunna vara applicerbara på denna butik. Vi har valt att endast ha en respondent till denna uppsats eftersom vi ville kunna utföra en djupare analys på åtgärder för denna specifika butik.

3.5 VALIDITET OCH RELIABILITET

För att kunna uppnå god validitet måste vi veta att vi forskar om det vi ämnar att forska om. För att uppnå god reliabilitet måste vi veta att vi forskar på ett säkert och pålitligt sätt.⁶³

Vi anser att denna uppsats har god validitet eftersom vi i ett inledande avsnitt av denna uppsats ringar in problemområdet inom vårt forskningsområde. Presenterad teori och redogjord empiri bidrar till svar på frågeställningarna som utkristalliserade sig utifrån vår problembeskrivning. Därmed kan vi säkerställa att vi uppnått god validitet eftersom vi tagit upp relevant fakta om det vi ämnade att få svar på. Uppsatsens reliabiliteten bedömer vi även som god. De källor vi har använt oss av i de första kapitlen har hög tillförlitlighet. Det som skulle sänka reliabiliteten är om vi hade använt oss av några av de primära data som vi samlat in, exempelvis där två inköpta artiklar delar samma artikelnummer i butiken. Därför valde vi att exkludera dem eftersom detta

⁶³ Patel och Davidson (2011)

hade speglat en falsk bild av verkligheten då vi inte kunde urskilja hur mycket av varje volym som såldes av varje specifik artikel under det artikelnumret.

3.6 KÄLLKRITIK

Den sökta information i vetenskapliga artiklar anser vi inneha en hög tillförlitlighet då de är publicerade i vetenskapliga tidskrifter. Samma höga tillförlitlighet gäller för den litteratur vi har sökt information i. Kritik gentemot de rapporter som är skrivna för olika organisationer kan vara att de inte är objektiva i alla situationer, utan det finns risk att en del kan vara skrivna för att lyfta fram organisationens subjektiva åsikter. Kritik gentemot använda internetkällor är att informationen eventuellt inte alltid är fullständig, korrekt eller aktuell. Vi har tagit hänsyn till denna kritik när vi har valt ut den information som presenterats i uppsatsen.

Angående den primära data vi samlat in har vi medvetet valt att utföra den största delen av intervjuerna på plats i butiken för att kunna utföra egna observationer och även personligen kunna prata med våra respondenter. Detta tillvägagångssätt har bidragit till att reducera missförstånd, då vi har kunnat diskutera och få fram begripliga svar från vår respondent. Kritik gentemot insamlad data för inköp är att dess siffror visar varuinköp i en period som är en dag mindre än den data för varuförsäljningen. Vi förstår att detta inte är optimalt och att siffrorna inte överensstämmer till hundra procent, men anser samtidigt att en dag inte kan göra någon avgörande skillnad i relation till hela årsvolymen.

Som vi tidigare nämnt har vi inte kunnat inkludera alla artiklar som Tempobutiken hade i sin frukt- och gröntavdelning. Detta i sin tur leder till att sortimentsklassificering sett annorlunda ut om fler artiklar hade kunna analyserats.

4 EMPIRI

Kapitlet presenterar allt insamlat material från Tempo i Kärna, bland annat resultat från intervju och utförda beräkningar.

4.1 FÖRETAGSBESKRIVNING

Belägen i Kärna, drygt en mil utanför Kungälv, ligger den lilla livsmedelsbutiken Tempo. Kärna är ett litet samhälle med endast 430 invånare och den lilla butiken ute på landsbygden försöker försörja Kärna och dess omnejd.⁶⁴ Tempo ägs och drivs av Henrik Lönn och sammanlagt är de sex heltidsanställda och fyra deltidsanställda som hjälper till i butiken. Förra året hade butiken en omsättning på 18 535 000 kr och vinsten uppgavs till 855 000 kr.⁶⁵ Den största konkurrensen kan upplevas som de större butikerna i närområdet, som exempelvis City Gross i Ytterby samt ICA Maxi och Willys, vilka båda är belägna i Kungälv. Kärna kan utifrån de definitioner vi tidigare lagt fram definieras som en tätortsnära landsbygd.



Bild 1: Tempo i Kärna (egen källa, fotograferad 2012-05-07)

4.2 TEMPOBUTIKEN I KÄRNA UR ÄGARENS PERSPEKTIV

Avsnittet grundas på den första intervjun som gjordes med Henrik Lönn, ägare av Tempo i Kärna.

Henrik Lönn har arbetat i Tempobutiken i Kärna i snart 20 år, men sedan två år tillbaka är han även ägare av butiken. Han ser ägandet som en livsstil och menar att han måste satsa allt för att butiken ska kunna överleva. Han innehar stor kontroll och har kunskap om butikens alla avdelningar, vilket gör det lätt för honom att arbeta inom vilket område som helst. Detta engagemang har givit resultat då omsättningen har ökat för varje år som han styrt butiken. Butiken har ingen uttalad strategi för hur de ska tackla överlevnadsproblematiken som en landsbygdsbutik utan här handlar de efter erfarenhet, kunskap och mycket rutin. Butiken har även viss hjälp från Axfood och andra Tempobutiker, då de tillhör en livsmedelskedja som ägs av Axfood.

Genom erfarenheter har Lönn insett att han inte kan konkurrera med lågprisbutiker och stormarknader när det gäller priset, utan i butiken har de istället högre, men acceptabla priser som kunderna är villiga att betala. Lönn är väl medveten om att kunderna inte kommer till deras butik för att storhandla inför kommande vecka, utan han strävar efter att butiken ska vara det självklara valet då kunderna vill ha mindre kvantiteter.

⁶⁴ Statistiska centralbyrån (2012)

⁶⁵ Företagsfakta (2012)

Majoriteten av kunderna är bosatta i eller runt Kärna och butiken är extra uppskattad av äldre personer som har mindre möjlighet att transportera sig. Lönn menar även på att Kärna som boplatz blir allt mer attraktivt, bland annat på grund av närheten till Göteborg. I nuläget finns diskussioner huruvida Kärna ska byggas ut och detta kan ge en ljus framtid till butiken. Lönn kan även se en säsongsvariation bland kunderna, då befolkningen ökar på sommarmånaderna eftersom det finns många sommarbostäder i området. Lönn uppskattar en befolkningsökning på 50 % under sommaren.

Lönn lägger alla order manuellt och dessa grundar han på erfarenhet. Han anser sig besitta kunskap om hur mycket som går åt och har en bra uppfattning om orderkvantiteter. Han lagrar denna informationen i huvudet och dokumenterar inte de vardagliga siffrorna, utan endast numeriska data när det gäller säongsartiklar så att han kan gå tillbaka till dessa dokument när artiklarna dyker upp igen. Han anser att ett datasystem som skulle automatisera alla order är för dyrt och skulle göra mer ont än gott i hans lilla butik, och tycker även att hans metoder fungerar väl.

Ett annat område som inte dokumenteras dagligen är svinnet i butiken, men genom erfarenheten vet Lönn att det är mest svinn i varugrupperna kött, frukt och grönt samt egetbakat bröd. Dessa färskvaror kasseras och slängs i soporna, och förutom den förlorade intäkten menar Lönn att kostnader tillkommer som exempelvis personalkostnader då de ska sortera ut och kassera varorna samt kostnader för sophantering. Han vet även att svinnet kan komma från personalen eftersom det kan hända att de tar en frukt till fika, men detta är något han anser acceptabelt. Han tror inte att utomstående personer stjälar mycket av frukt och grönt utan håller sig till andra avdelningar i butiken i så fall.

Lönn är väl medveten om att det är en balansgång mellan att stå med tomma hyllor och att stå med för många varor på grund av för stora orderkvantiteter så att datummärkningarna hinner passera innan de hinner säljas. Han vet att det kan stå honom dyrt om något av dessa scenarion förverkligas, därför är det hela tiden en avvägning så att han kan balansera utbud efter efterfrågan. Dessa scenarion kan bli extra synliga vid storhelger. Av erfarenhet vet Lönn om att det inte säljs någon sill efter julhelgen, och åtgärdar detta genom att välja att köpa in mindre sill så att det hellre tar slut en dag innan jul än att det finns för mycket sill kvar efter julhelgen. Detta är en avvägning som kan innebära förlorade kunder, men han behöver inte ha ett överskott av osäljbara varor som hade fått kastas. Däremot anser Lönn att det är oacceptabelt om säongsartiklar som exempelvis jordgubbar skulle ta slut en dag innan midsommar.

Egna åtgärder som Lönn aktivt arbetar med för att minska svinn i butiken är att personalen ska ta tillvara på så mycket som möjlig innan bäst-före-datumet har passerat. Detta kan gälla för att mala ner kött eller att använda mjölken i det egetbakta brödet. Han tror även att kunderna kan acceptera om varorna inte håller lika många dagar eftersom de vet att det är en liten butik, och har på så sätt lägre krav. Lönn har även valt leverantör av frukt och grönt delvis på grund av antalet leveranser. I nuläget har han leverans sex dagar i veckan av frukt och grönt. Detta tror han har lett till minskat svinn eftersom de förut hade leverans tre dagar i vecka och var tvungna att beställa större kvantiteter. Han ser även till att vara noga med att kontrollera varorna när de levereras och ser till att returnera dåliga varor, om det är stora kvantiteter, till leverantören så att han inte ska behöva betala för dem. Dock anser Lönn att han kan slänga ett par frukter om de skulle hålla sämre kvalitet utan att be leverantören om en kreditfaktura.

För att försöka förvara en del av frukt- och gröntprodukterna optimalt har han valt att exempelvis låta champinjoner placeras i kyllådor med lock för att de ska kunna bevara en lägre temperatur än övriga butiken. Han är däremot negativt inställd gentemot ett kylrum i butiken eftersom detta skulle innebära ett hinder extra för konsumenterna eftersom de i så fall blir tvungna att öppna dörrar och vistas i kyla, vilket han tycker verkar onödigt. En annan åtgärd som Lönn tycker borde vara uppenbar är att personalen ska lägga nya varor underst, så att de äldre varorna går åt först. Detta har visat sig vara svårt att förstå ibland och han har upptäckt att personalen i vissa fall kan fylla på nya varor ovanpå de äldre. Lönn är även beredd att sälja varor till ett rabatterat pris, då han anser att detta hjälper honom att kunna sälja varorna istället för att vara tvungen att kassera dem.

4.3 SORTIMENTSKLASSIFICERING

4.3.1 URVAL OCH BORTFALL

För att utföra en ABC-analys av sortimentet på frukt-och-grönt-avdelningen i Tempobutiken valde vi att först utesluta artiklar som enbart säljs vid vissa och/eller oberäkneliga tillfällen. Produkter som jordgubbar och färskpotatis uteslöts därför på grund av att de inte säljs hela året. Vi valde också att exkludera artiklar som vi inte kunde uppskatta ett rimligt kilopris på, det vill säga sådana varor som säljs styckvis.

De varor vi uteslöt på grund av att vi inte hade möjlighet att uppskatta ett kilopris är:

Vindruvor valdes bort på grund av att artikelnumret för både vindruvor i ask och vindruvor i lösvikt är samma, men med olika prisklasser.

Kruksallad valdes bort på grund av att förpackningen saknar viktinformation och att den säljs styckvis. **Persilja, dill, gräslök** och **färska örter** valdes bort av samma anledning.

Kiwi och **lime** valdes bort på grund av att de säljs styckvis och ibland till rabatterat pris som till exempel "köp 3 för 10 kr".

Vad gäller vissa andra produkter var vi tvungna att själva räkna ut kilopriset utifrån vikten på produktens förpackning som säljs styckvis. Denna beräkning av rätt kilopris kan utläsas ur bilaga 2.

4.3.2 BERÄKNING AV ABC-ANALYS

Årsvolymen anges i kilogram. Enhetskostnad och årsomsättning anges i svenska kronor.

Beskrivning	Årsvolym	Enhetskostnad	Årsomsättning	% årsomsättning	% ackumulerat	Grupp
Banan	8 501,79	16,58	140 996,17	16,52%	16,52%	A
Tomat - Cocktail (ask)	1 368,98	51,60	70 639,48	8,28%	24,79%	A
Apelsin	4 339,37	13,89	60 259,73	7,06%	31,85%	A
Gurka	2 481,51	23,75	58 924,26	6,90%	38,76%	A
Äpple - Gala	3 165,41	17,57	55 622,73	6,52%	45,27%	A
Potatis	7 612,27	7,22	54 922,89	6,43%	51,71%	A
Tomat	2 519,84	19,99	50 382,22	5,90%	57,61%	A
Banan - Krav	1 839,11	25,80	47 442,17	5,56%	63,17%	A
Clementiner	2 107,89	17,00	35 838,01	4,20%	67,37%	B
Isbergssallad	1 424,17	21,67	30 860,32	3,62%	70,98%	B
Morot (påse)	2 165,92	12,90	27 940,43	3,27%	74,26%	B
Paprika - Röd	637,11	40,27	25 656,65	3,01%	77,26%	B
Champinjoner	521,13	41,46	21 606,25	2,53%	79,79%	B
Avocado	378,36	53,40	20 204,51	2,37%	82,16%	B
Blomkål	708,17	21,27	15 062,54	1,76%	83,92%	B
Paprika - Gul	344,66	41,76	14 392,57	1,69%	85,61%	B
Broccoli	388,76	35,60	13 839,81	1,62%	87,23%	B
Citron	534,84	25,41	13 592,05	1,59%	88,82%	B
Äpple - Granny Smith	662,42	19,93	13 200,33	1,55%	90,37%	B
Lök - Gul	1 599,75	7,66	12 259,72	1,44%	91,81%	B
Vitkål	1 166,37	7,97	9 296,12	1,09%	92,90%	B
Morot - Krav	371,14	22,90	8 499,07	1,00%	93,89%	B
Grapefrukt	176,36	42,28	7 456,75	0,87%	94,76%	B
Purjolök	343,58	18,72	6 432,13	0,75%	95,52%	C
Lök - Röd	283,91	14,57	4 137,34	0,48%	96,00%	C
Päron	2 219,53	1,78	3 945,27	0,46%	96,47%	C
Vitlök	28,81	129,00	3 715,87	0,44%	96,90%	C
Äpple - Golden Delicious	355,22	10,08	3 579,79	0,42%	97,32%	C
Squash	127,93	26,29	3 363,28	0,39%	97,71%	C
Palsternacka	148,43	22,49	3 337,65	0,39%	98,10%	C
Sparris	24,43	119,60	2 921,31	0,34%	98,45%	C
Kålrot	274,03	10,07	2 758,58	0,32%	98,77%	C
Rödbetor	168,83	14,90	2 515,52	0,29%	99,06%	C
Ingefära	26,88	71,22	1 914,27	0,22%	99,29%	C
Aubergine	51,71	27,04	1 398,46	0,16%	99,45%	C
Pepparrot	10,87	115,19	1 252,14	0,15%	99,60%	C
Paprika - Grön	29,07	41,52	1 206,98	0,14%	99,74%	C
Rädisa	20,56	55,20	1 134,66	0,13%	99,87%	C
Fänkål	32,19	33,41	1 075,34	0,13%	100,00%	C
Summa			853583,37	100%		

Figur 3

ABC-analys över frukt-och gröntsortimentet

För att få fram den numeriska data som krävdes för att utföra ABC-analysen fick vi tillgång till Tempos lagrade information om hur stor volym de sålt av varje vara, angett i kilogram. Vi fick även siffror på hur stor årsomsättning de hade, angett i svenska kronor. Vi dividerade då årsomsättningen med årsvolymer för att få fram ett genomsnittligt enhetspris för varje kilogram. Senare fick vi fram andelen av årsomsättningen för varje artikel och kunde därigenom ranka artiklarna från den ordningen som gav högst andel procent av årsomsättningen till den lägsta andelen.

Vi har nu möjlighet att utifrån figur 3 ovan se vilka produkter som ingår i vilken grupp där banan med 16,52 % är den artikel som överlägset slår ut de andra i kampen om bästa andel av omsättningen. Cocktailtomaterna på andra plats har bara hälften så bra omsättning som bananerna. De båda artiklarna hamnar dock uppenbarligen i grupp A, tillsammans med sex andra produkter. Produkter som pepparrot och fänkål däremot som endast har någon tiondels procent av omsättningen hamnar därför i grupp C, medan medelprodukter som blomkål och gul lök med en procentandel på 1,76 respektive 1,44 platsar i grupp B.

4.3.3 INDELNING AV ABC-ANALYS

Klass	Antal artiklar	Andel artiklar	Andel volymvärde
A	8	20,50%	63,17%
B	15	38,50%	31,59%
C	16	41,00%	5,24%
Summa	39	100,00%	100,00%

Figur 4

Gruppindelning från ABC-analysen

Intervallerna:

Grupp A = 4,21 % → 16,52 %

Grupp B = 0,76 % → 4,20 %

Grupp C = 0 % → 0,75 %

Vi beslutade oss för ovanstående intervall för att vi ville se hur mycket 20 % av artiklarna stod för totalt. Vi valde att dela in grupperna med 8, 15 respektive 16 artiklar i varje. Vi ville ha 20 % - 40 % - 40 %, men då vi endast hade 39 artiklar fick vi göra en avrundning. Som vi kan tyda i ovanstående figur står 20,5 % av artiklarna för 63,17 % av den totala årsomsättningen.

I kommande beräkningar kommer endast produkterna i grupp A att inkluderas då vi har valt att avgränsa oss till de produkter med högst andel av volymvärdet.

4.4 UTRÄKNING AV SVINN

Vi har valt att beräkna Tempos svinn genom att räkna ut differensen mellan inköpsvolymen och försäljningsvolymen (se inköpsvolym i bilaga 3). Enligt Lönn slår ingående lager och utgående lager ut varandra i slutändan (se nedan) vilket gör att vi väljer att bortse från den volym som finns i butik och lager när vi utför våra beräkningar.

$$\text{Ingående lager} + \text{Inköp} = \text{Utgående lager} + \text{Försäljning} + \text{Svinn}$$



$$\text{Ingående lager} + \text{Inköp} = \text{Utgående lager} + \text{Försäljning} + \text{Svinn}$$



$$\text{Inköp} = \text{Försäljning} + \text{Svinn}$$



$$\text{Svinn} = \text{Inköp} - \text{Försäljning}$$

Skillnaden mellan antal inköpta kilogram och antal sålda kilogram fås ur tabellen nedan:

	Inköp	Försäljning	Differens
Banan	8 850,50	8 501,79	348,71
Tomat - Cocktail (ask)	1 597,25	1 368,98	228,27
Apelsin	4 725,60	4 339,37	386,23
Gurka	2 731,60	2 481,51	250,09
Äpple	3 554,50	3 165,41	389,09
Potatis	13 686,00	7 612,27	6 073,73
Tomat	2 695,00	2 519,84	175,16
Banan - Krav	1 825,13	1 839,11	-13,98

Figur 5

Differens mellan inköp och försäljning av varor i grupp A

Beräknad differens består som nämnt av flera sorters svinn; krediteringssvinn, fysiskt svinn, administrativt svinn samt avsiktligt svinn.

Det kan utifrån figur 5 utläsas att potatis har ett svinn som motsvarar nästintill halva Tempos inköpskvantitet. Enligt Lönn ger inte dessa siffror en rättvis bild då flera sorters potatis har lagts på samma artikelnummer vilket gör att försäljningen av en artikel kan innebära olika sorters potatis. Förklaringen till det höga svinnet är därför att den inköpskvantitet som köpts in motsvarar olika artikelnummer för Tempo. Det kan till exempel handla om att Lönn lägger sommarsäsongens färskpotatis på samma nummer som butikens standardpotatis och så vidare vilket skapar svårigheter att ta fram en viss potatissorts svinn. Vi väljer på grund av den missvisande differensen gällande potatis därför att fortsättningsvis utesluta produkten i kommande beräkningar.

Det kan även utläsas att kravbananerna ger ett svinn på minus nästan 14 kilogram. Detta är givetvis orimligt då man omöjligen kan ha en högre försäljningskvantitet jämfört med inköpskvantiteten. Enligt Lönn är en trolig förklaring till detta felavläsning i kassan där de

anställda ibland registrerar kravbananer på vanliga bananer och tvärtom. En mer rättvis uträkning av bananernas svinn blir därför om man lägger ihop banan och kravbanan och beräknar ett gemensamt svinn för de båda. I så fall skulle differensen i kilogram bli enligt nedan:

	Inköp	Försäljning	Differens
Banan Totalt	10 675,63	10 340,90	334,73

Figur 6

Beräknad differens för banan och banan - krav gemensamt.

Vid upptäckt av dåliga produkter i samband med leverans har Lönn möjlighet att returnera dessa och få kredit på dem vilka ingår i krediteringssvinn. Uppskattat krediteringssvinn angett i kilogram återfås ur nedanstående tabell:

	Differens	Krediteringssvinn	Återstående svinn
Banan Total	334,73	40	294,73
Tomat - Cocktail (ask)	228,27	10	218,27
Apelsin	386,23	10	376,23
Gurka	250,09	30	220,09
Äpple	389,09	10	379,09
Tomat	175,16	10	165,16

Figur 7

Uppskattat krediteringssvinn av Lönn

Det återstående svinnet är det svinn butiken får betala för – det vill säga differensen subtraherat med returnerade produkter. Det återstående svinnet är det svinn uppsatsen fortsättningsvis kommer att använda i kommande beräkningar då krediteringssvinn är en kostnad för leverantören, vilket inte påverkar Tempos resultat.

	Svinn	Inköpskvantitet	Andel svinn
Banan Total	294,73	10 675,63	2,76%
Tomat - Cocktail (ask)	218,27	1 597,25	13,67%
Apelsin	376,23	4 725,60	7,96%
Gurka	220,09	2 731,60	8,06%
Äpple	379,09	3 554,50	10,67%
Tomat	165,16	2 695,00	6,13%
Summa	1 653,57	25 979,58	6,36%

Figur 8

Beräknad andel svinn

Tabellen visar A-produkternas totala andel svinn på den totala inköpskvantiteten. Av det Tempo köpt in under perioden 2011-05-07 och 2012-05-06 av A-produkterna inom frukt och grönt har alltså 6,36 % inte gått till försäljning utan blivit svinn.

4.4.1 KOSTNAD FÖR SVINN

För att beräkna Tempos svinnkostnad för A-produkterna väljer vi att först beräkna inköspriset per kilogram genom att dividera totalt inköspris med total inköpt volym. Inköspris anges i svenska kronor.

	Totalt inköspris	Total inköpskvantitet	Inköspris/kg
Banan Total	107 451,66	10 675,63	10,07
Tomat - Cocktail (ask)	38 554,73	1 597,25	24,14
Apelsin	40 634,45	4 725,60	8,60
Gurka	35 080,17	2 731,60	12,84
Äpple	39 363,82	3 554,50	11,07
Tomat	29 618,74	2 695,00	10,99

Figur 9

Beräknat inköspris

Vidare har vi möjlighet att beräkna Tempos svinnkostnad för deras A-produkter inom frukt och grönt genom att helt enkelt multiplicera inköspriset med svinnvolymen.

	Inköspris/kg	Svinn	Total svinnkostnad
Banan Total	10,07	294,73	2 966,50
Tomat - Cocktail (ask)	24,14	218,27	5 268,64
Apelsin	8,60	376,23	3 235,12
Gurka	12,84	220,09	2 826,47
Äpple	11,07	379,09	4 198,18
Tomat	10,99	165,16	1 815,15
Summa svinn			20 310,07

Figur 10

Beräknad total svinnkostnad

Tempo har på sina A-produkter av frukt och grönt mellan 2011-05-07 och 2012-05-07 haft en total svinnkostnad på 20 310 kronor.

4.4.2 FÖRLORAD INTÄKT

Vi har nu möjlighet att beräkna hur mycket Tempos svinn påverkar försäljningen och därmed hur mycket de förlorar i ren försäljningsintäkt. För det första måste vi beräkna marginalen, det vill säga skillnaden mellan inköspriset och försäljningspriset för att sedan beräkna hur mycket Tempo hade kunnat tjäna om man hade sålt de produkter som blivit svinn genom att multiplicera marginalen med svinnvolymen.

	Försäljningspris/kg	Inköpspris/kg	Marginal
Banan Total*	18,29	10,07	8,22
Tomat - Cocktail (ask)	51,60	24,14	27,46
Äpelsin	13,89	8,60	5,29
Gurka	23,75	12,84	10,90
Äpple	17,57	11,07	6,50
Tomat	19,99	10,99	9,00

*Uträknat genomsnittspris av banan och banan - krav

Figur 11

Beräknad marginal på produkterna inom grupp A

Vad gäller exempelvis bananer tjänar Tempo 8,22 kronor per sålt kilogram.

	Marginal	Svinn	Förlorad intäkt
Banan Total	8,22	294,73	2 423,89
Tomat - Cocktail (ask)	27,46	218,27	5 994,09
Äpelsin	5,29	376,23	1 989,49
Gurka	10,90	220,09	2 399,64
Äpple	6,50	379,09	2 463,21
Tomat	9,00	165,16	1 487,09
Summa förlorad intäkt			16 757,41

Figur 12

Beräknad förlorad försäljningsintäkt

Mellan 2011-05-07 och 2012-05-07 hade alltså Tempo kunnat tjäna 16 757 kronor i försäljning om man hade lyckats sälja de produkter som blivit svinn.

5 ANALYS OCH DISKUSSION

I följande kapitel knyts empirin ihop med redovisad teori. Författarna redovisar även egna åsikter om åtgärder för att minska Tempos svinn i detta kapitel.

Som resultat av den ökade mobiliteten samt människans förändrade levnadssätt och konsumtionsmönster, som gör det svårt att förutspå efterfrågan, har förväntningarna från konsumenterna höjts vad gäller stort sortiment och färska varor.^{66 67} Detta skapar svårigheter för mindre butiker belägna på landsbygden att överleva. Då det är lättare att transportera sig överallt blir det enligt Lönn en självklarhet att handla på väg hem från jobbet eller efter andra ärenden. Detta visar att det är väsentligt att bygga sin strategi utefter de förutsättningar som ges och inse att man som småbutik bör fungera som ett komplement till närliggande stormarknader.

För att lyckas överleva som en butik på landsbygden krävs det att kostnader som är onödiga stramas åt. Svinnet är en sådan onödig kostnad som kan reduceras i Tempobutiken och verka för ett bättre resultat. På enbart butikens A-produkter inom frukt och grönt kostar svinnet årligen 20 310 kronor. Även om inte allt svinn kan försvinna kan det märkas mycket på resultatet om det arbetas aktivt mot detta för att sänka kostnaderna. Av de produkter som undersökts i A-gruppen går 6,36 % av inköpta varor till svinn på ett år. Om denna siffra hade lyckats sänkas med hjälp av åtgärder hade Tempo inte bara kunnat minska kostnaderna, utan även öka försäljningsintäkten.

Ett faktum som vi blev konfunderade över var att cocktailtomaterna hade det högsta procentuella svinnet (13,67%) i förhållande till samtliga övriga A-produkter. Eftersom produkten är försluten av en plastförpackning förväntades inte den ha en så hög svinnandel. Bananerna däremot har trots den överlägset bästa försäljningen även det lägsta procentuella svinnet (2,76%) i jämförelse med de övriga produkterna i A-gruppen. Anledningen till den höga svinnandelen för cocktailtomaterna kan bero på dålig cirkulation, större lager samt längre mellanrum mellan inköpen, vilket gör att inköpskvantiteten för varje tillfälle blir större. En annan teori kan vara att de inte hanteras lika varsamt då de redan är omslutna av ett skydd. Med tanke på bananernas höga omsättning beror den låga svinnandelen möjligtvis på bättre hantering, bra varucirkulation i butik, mindre lager och mer frekventa inköp.

Lönn vet väl om att hans butik inte kan konkurrera med priserna från stormarknader, men har ändå lyckats hitta en balans där konsumenterna accepterar de högre priserna istället för att transportera sig till de större butikerna med lägre priser. Med den prissättning som görs i butiken lyckas Lönn täcka varans egen kostnad och även ha en hög marginal så att han kan betala de indirekta kostnaderna med hjälp av den. Under Lönn's tid som ägare av Tempo har butikens omsättning ökat. Dock bör en långsiktig strategi utformas för att kunna hålla butiken vid liv.

5.1 PROBLEMATIK VID AVVÄGNINGAR

En vanligt förekommande förklaringsfaktor gällande svinnets uppkomst är för stora inköpskvantiteter vid främst storhelger som innebär ökad efterfrågan.⁶⁸ Tempo har samma problem där de tvingas köpa in stora mängder av en typisk säsongsvara på grund av det stora

⁶⁶ Tynelius (2009)

⁶⁷ Loxbo (2011)

⁶⁸ Naturvårdsverket (2008)

trycket från kunderna. Därför riskerar butiker att oftare vid dessa perioder öka sitt svinn då inköparen hellre köper in lite extra än att stå utan produkten. Det handlar följaktligen om att hitta en optimal avvägning mellan lagom mängd varor på hyllorna och lagom stor inköpskvantitet. Samtidigt som butiker vill erbjuda sina kunder ett bra utbud med välfyllda hyllor måste de även tillfredsställa butikens situation. I vissa fall kanske det är bättre att tänka efter och beställa en mindre kvantitet av en viss vara, medan det i andra fall är bättre tvärtom. Oavsett hur beslutet fattas kommer det i slutändan att påverka kunden. Tomma hyllor tillfredsställer säkerligen inga kundbehov, vilket skapar sämre förutsättningar för butiken att överleva. Välfyllda hyllor där en för stor andel produkter blir svinn däremot uppfyller till en början kundernas behov, men stora kostnader läggs på butiken. Dessa kostnader leder i slutändan till att priserna måste höjas vilket påverkar kunden. De båda alternativen medför därmed negativa förutsättningar för en butiks överlevnad. Således krävs en noga utstuderad balans mellan de båda strategierna vilket är en åtgärd vi anser att Tempo ska ha i tankarna för att minska svinn och även kostnaderna för att någonstans kunna påbörja arbetet mot en stärkt marknadsposition. Vi vill tydliggöra vikten av en bra avvägning och menar att det är det en butik bör fokusera på för att lyckas reducera sitt svinn. Med tanke på att ett minskat svinn ofta kräver en sänkt inköpskvantitet är vi återigen tillbaka vid eventuellt tomma hyllor. På grund av det anser vi att fokuseringen inte bör läggas på att sänka sina kvantiteter utan istället ständigt arbeta med problemen. I Tempos fall återses en ägare som besitter fördjupande kunskaper och erfarenheter vilka sedan beställningarna sker utefter. Henrik Lönn har alltså stor koll på hur försäljningen vanligtvis ser ut och skulle vara väl medveten om hur en ändrad inköpskvantitet skulle påverka verksamheten. Vi föreslår även en förändrad inställning till svinn och ett aktivt arbete för att motverka det i så hög grad som möjligt.

5.2 HANTERING OCH FÖRVARING

I och med att varorna inom frukt och grönt säljs kilogramvis med en avsaknad av datummärkning kan det vara svårt att kunna sälja produkter som håller på att bli gamla med hjälp av nedsänkt pris, vilket är en åtgärd som presenterats för att reducera svinn.⁶⁹ Det är först när varan synligt blir dålig som bristande kvalitet märks och det är inte direkt lämpligt att ens försöka sälja en dålig vara inom frukt och grönt som säkerligen hade haft utpasserat datum om den hade haft en datummärkning. Därför ser vi denna åtgärd som tämligen orimlig för Tempo då den lämpar sig bättre på artiklar med ett bäst-före-datum.



Bild 2: Frukt- och gröntavdelningen i Tempo i Kärna (egen källa, fotograferad 2012-05-17)

⁶⁹ Loxbo (2011)

En annan åtgärd för att reducera svinn är en bättre lämpad omgivning och miljö för känsliga produkter.⁷⁰ Exempelvis förklaras produkter inom frukt och grönt som extra känsliga mot värme och fukt vilket är något som inte alla livsmedelsbutiker tar hänsyn till. En stor kylkänslig avdelning för frukt och grönt anses inte vara lika inbjudande. Tempo har som de flesta butiker en frukt- och gröntavdelning med normal temperatur. Dock har de en mindre omsluten kyldisk mitt bland frukten och grönsakerna avsedd för att förvara champinjoner. Kyldisken har därför en funktion att behålla den temperatur som lämpar sig för champinjonernas egenskaper. Vi anser precis som Lönn att en stor kyld avdelning för varorna endast skulle innebära fler hinder för kunderna och tillföra mer ont än gott. Det skulle dessutom inte heller vara möjligt att införa en sådan yta i butiken i dagens läge på grund av för lite plats och för höga kostnader. Däremot skulle vi inte se några problem med att införa någon mer kyldisk för känsliga artiklar så som gjorts med champinjoner. I vårt insamlade material framkom som sagt ett stort procentuellt svinn på cocktailtomaterna och med tanke på att de redan är förpackade i lådor bör inte ett lock utföra något större hinder för kunderna. En svalare temperatur skulle bara bidra till en längre överlevnadstid vilket i sin tur skulle minska svinet.

En annan framtagen åtgärd för att minska svinet i livsmedelsbutiker är automatiserat ordersystem och andra stora informationssystem.⁷¹ Denna åtgärd anser vi inte skulle passa för Tempo dels på grund av de anledningar Lönn nämner i vårt insamlade intervjuunderlag och dels på grund av implementeringssvårigheter. Det beror dessutom på den höga variationen som butiken ska hantera i form av säsong och dylikt vilket märks tydligare hos en mindre verksamhet. Dessutom ifrågasätter vi Lönnns metoder gällande det bristande utbytet av sin stora kunskap gentemot sina anställda. Lika mycket som vi är imponerade av hur väl Lönn hanterar sin butik och hur bra koll han faktiskt har, lika införstådda är vi av hur illa det kan gå om någon utöver Lönn någon gång tvingas ta ett omfattande beslut. I och med att det inte finns någon direkt dokumentation över inköpskvantiteter finns det ingen annan i butiken som kan ta över Lönnns position om det skulle krävas. Lönnns kontrollbehov och medvetenhet om att ständigt ensam ta hand om allt bidrar också till riskabla situationer. Med det i åtanke föreslår vi en bättre dokumentation av inköpta produkter och självklart även svinet samt en statistiköverblick gällande försäljningssiffror för att motverka ett ökat svinn och få fram en optimal inköpskvantitet.

Det bästa vore om butiken redan vid leverans inser att kvantiteten blivit för stor så att möjligheten finns att sälja av så mycket som möjligt innan det hinner bli dåligt. Kanske även till ett rabatterat pris då en liten intäkt är bättre än ingen alls. Vi anser att Lönn har gjort ett bra val av leverantör där leveransen sker sex dagar i veckan till skillnad från tidigare. Den främsta fördelen med detta är att Tempo oftare erhåller färska och fräscha produkter samtidigt som inköpskvantiteten per order minskar.

Det är a och o att ha en bra cirkulation mellan gamla och nyinkomna produkter. Det är alltså viktigt att hela tiden utgår ifrån att sälja de gamla varorna innan de nya vilket innebär att placeringen är en nyckelfaktor.⁷² För Tempo är det ett måste att vid varje leverans förvara de nya produkterna under eller bakom de gamla för att undvika att de gamla blir ännu äldre och måste slängas. Det kan dock förekomma att det inte alltid blir som önskat och kunderna mer eller mindre erbjuds de färska produkterna framför de mindre färska. Vi anser att det är

⁷⁰ Naturvårdsverket (2008)

⁷¹ Ibid

⁷² Naturvårdsverket (2008)

betydelsefullt att det handlas utefter en strategi som stärker varucirkulationen för att kunna sälja äldre varor före de nya för att få ett så lågt svinn som möjligt vilket betyder att det inte endast kan vara Lönn som förstår innebörden av svinn. Vi vill fastslå vikten av hur viktigt det är att all personal inom verksamheten får en förståelse över butikens kostnad för svinn. För att det ska uppfyllas krävs en informering av Lönn till samtliga anställda så att även de kan arbeta för ett minskat svinn. Det krävs att alla arbetar tillsammans och har en liknande inställning till svinn vilket innebär att de anställda måste få en tydlig informering av svinnets påverkan på resultatet och de kostnader butiken ständigt måste stå för gällande svinn.

5.3 OLIKA TYPER AV SVINN

Det är även dags för Tempo att ta tag i det svinn som borde tas om hand av leverantören. Som Lönn vid tidigare tillfälle nämnt returnerar de vanligtvis inte enstaka varor i samma leverans där majoriteten är säljbara. Vi menar dock att all frukt eller grönsaker ska returneras oavsett om det handlar om en eller ett fåtal artiklar då det är en kostnad Tempo inte är skyldiga att stå för. Här bör butiken bli mer noggrann och strikt i sitt handlande.

Tempos svinn består av en blandning olika typer svinn där de olika sorterna är svåra att urskilja. Dock framkommer det bland annat att personalen avsiktligt tar, främst frukt, vid fikatillfällen eller liknande vilket är en siffra som inte presenteras. Detta platsar i avsiktligt svinn och vi vill därmed poängtera betydelsen av att dokumentera vart alla varor som inte gått till försäljning tagit vägen. Vi vill inte på något sätt ta ifrån de anställdas rätt till en frukt och så vidare under arbetstid då det är något som förekommer på de flesta arbetsplatser, men vi vill som sagt se en fullkomlig dokumentation.

En butik utan svinn hade sett väldigt bra ut i teorin, men i praktiken är detta inte möjligt. Det kommer alltid att finnas svinn i någon form även om det bara är putsning och ansning som lägger grunden till det.⁷³ Vi har inte lyckats urskilja de olika svinntypernas andel av Tempos totala svinn, men kan med hög säkerhet säga att majoriteten av Tempos svinn är det fysiska, där matsvinnet inräknas. En liten andel svinn utgörs dock även av det administrativa då exempelvis fel artikelnummer kan slås in i kassan och därmed dokumenteras försäljningen på fel artikel. Tillverkningsvinnet utesluts av helt naturliga orsaker då Tempo endast köper in frukt och grönt och inte producerar något själva. Även om vi inte vet mörkertalet på avsiktligt svinn tror vi, precis som Lönn, att frukt- och gröntavdelningen inte står som högsta prioritet hos de som begår brott i en livsmedelsbutik. Däremot är det uttalat att det precis som vi nämnt ovan förekommer avsiktligt svinn i form av bland annat personalfika.

⁷³ Naturvårdsverket (2008)

6 SLUTSATS

Utifrån föregående analys presenteras i detta kapitel de främsta slutsatser uppsatsen diskuterat fram främst i form av svar på de frågeställningar som redogjordes i det inledande kapitlet.

Som svar på den första frågeställningen (*Vilka förklaringsfaktorer finns för svinnets uppkomst i livsmedelsbutiker på landsbygden?*) har vi funnit ett flertal förklaringsfaktorer som bidrar till svinnets uppkomst i en livsmedelsbutik. Vi har valt att sammanställa orsakerna kortfattat enligt nedan:

- Avvägningproblematiken i form av hur stor orderkvantitet butiken måste beställa. Vid de tillfällen där utbudet överstiger efterfrågan kan konsekvenserna leda till att varorna inte hinner säljas i tid och därmed måste slängas vilket innebär ett ökat svinn
- Avsiktligt svinn där människor medvetet tar varor utan att betala
- Administrativt svinn där felavläsningar, felräkningar och så vidare ger upphov till svinn.
- Tillverkningsvinn där livsmedelsbutiker själva producerar varor, till exempel bröd och färdigmat
- Fysiskt svinn där mat måste slängas på grund av utgången datum, bristande kvalitet eller att de oavsiktligt blir förstörda
- Människans attityd och förväntningar om färska varor gör det svårt för butiken att sälja äldre varor
- Bristande hantering och förvaring av temperaturkänsliga varor
- Bristfällig kommunikation och förståelse gällande svinnets påverkan och hur mycket det faktiskt kostar en verksamhet
- Ej tillräcklig cirkulation av butikens varor då det ibland förekommer att nylevererade produkter ställs framför eller över de gamla
- Förändrat konsumtionsmönster som gör det svårt att förutse efterfrågan
- Butikens krav från kund på ett brett sortiment
- Säsongsvariation och storhelger.

Nästa fråga (*Hur kan Tempo i Kärna minska sitt svinn inom frukt och grönt och därmed öka sina förutsättningar på marknaden?*) besvaras även den kortfattat i punktform:

- Arbeta för en bra avvägning i orderkvantitet för att matcha utbud med efterfrågan
- Aktivt informera personalen i butiken om svinnets påverkan på resultatet för att möjliggöra ett förbättrat arbete mot ett minskat svinn
- Personalen bör vara mer noggrann att kontrollera inleveranser för att direkt skicka tillbaka dåliga varor och därmed inte själva tvingas stå för en kostnad de inte bär ansvaret för
- Fler kyldiskar för extra känsliga varor för att ge dem en optimal förvaring
- Dokumentation av inköpskvantiteter, försäljning och svinn
- Implementera strategi för varucirkulation så att de gamla varorna säljs innan de nya
- Dokumentera det avsiktliga svinnet så att det kan räknas bort vid en svinnutvärdering
- Förbättrad noggrannhet i kassan så att en vara alltid registreras på rätt artikelnummer
- Redan vid leverans analysera kvantiteten och direkt börja ta fram åtgärder för att motverka svinn innan det blir försent. Exempelvis kampanjer eller rabatter.

Avslutningsvis har uppsatsen uppfyllt sitt syfte då åtgärder har tagits fram för att kunna minska Tempos svinn inom frukt och grönt. Vi har även haft möjlighet att studera svinnetts uppkomst och även kunnat konstatera att ett minskat svinn bidrar till sänkta kostnader, vilket är en betydelsefull komponent för att kunna öka sitt resultat. Det i sin tur bör stärka en butiks förutsättningar att överleva på landsbygden. Så länge butiken är medveten om sina problem och ständigt strävar efter att åtgärda dem och reducera sina kostnader är detta en bra bit på vägen att stärka sin marknadsposition.

6.1 FÖRSLAG TILL FORTSATTA STUDIER

För att kunna utveckla och bygga vidare på denna uppsats kan det förslagsvis vara intressant att studera svinnet för produkterna som tillhör de lägre klasserna i en sortimentsanalys. De produkter som tillhör B- och C-grupper kan analyseras för att kunna dra slutsatser och jämföra om det finns liknande svinnproblematik som de i A-gruppen. Ett annat förslag vore att komma in med en annan infallsvinkel på svinnproblematiken, nämligen att studera det avsiktliga svinnet i en livsmedelsbutik för att kunna ta fram effektiva åtgärder som reducerar detta.

Slutligen skulle ett förslag på fortsatta studier inom samma forskningsområde vara att studera svinnet för en annan varugrupp för att se om produkternas egenskaper kan påverka omfattningen av det totala svinnet. Fortsatt kan det studeras om det finns skillnader inom de olika varugrupperna och åtgärder som passar bättre för de andra varugrupperna.

7 REFERENSER

7.1 ELEKTRONISKA REFERENSER

AntiSvinn, *Vad är svinn?*, tillgänglig på: <http://www.antisvinn.se/sida1.html>, hämtad 2012-04-26

ATL Lantbrukets affärstidning, *Messing oroas av nedlagda butiker*, tillgänglig på: <http://www.atl.nu/lantbruk/messing-oroas-av-nedlagda-butiker>, senast uppdaterad 2003-05-05, hämtad 2012-04-18

attKunna, *Prissättning av produkter och tjänster*, tillgänglig på: http://attkunna.se/foretagsekonomi_prissattning.htm, hämtad 2012-05-10

Billeruds, *Billeruds mattebok*, tillgänglig på: http://www.billerud.se/upload/images/PRODUCTS_AND_MARKET/Packaging%20Boards/BillerudFlute_svensk.pdf, hämtad 2012-04-26

Företagande.se, *Butiken – hur du ska sälja dina varor?* Tillgänglig på <http://www.foretagande.se/butiken-hur-ska-du-salja-dina-varor/>, hämtad 2012-05-16

Företagande.se, *Sortiment och pris – Vad du säljer och till vilket pris*, tillgänglig på <http://www.foretagande.se/sortiment-och-pris-vad-du-saljer-och-till-vilket-pris/>, hämtad 2012-05-16

Företagsfakta, *Tempo Kärna – finansiell info*, tillgänglig på http://www.foretagsfakta.se/K%C3%A4rna/Tempo_K%C3%A4rna/2534216, hämtad 2012-03-29

Livsmedelsverket, *Frågor och svar om märkning med bäst före-dag eller sista förbrukningsdag*, tillgänglig på: <http://www.slv.se/sv/Fragor--svar/Fragor-och-svar/Fragor-och-svar-om-markning-med-bast-fore-dag-eller-sista-forbrukningsdag/>, senast uppdaterad 2012-06-07, hämtad 2012-06-07

Lungby kommun, *Butiker på landsbygden*, tillgänglig på: <http://www.ljungby.se/Naringsliv-och-utveckling/Landsbygds--och-turismutveckling/Butiker-pa-landsbygden/>, senast uppdaterad 2012-01-26, hämtad 2012-04-20

Miljösmart mat, *Svinn i butik*, tillgänglig på: <http://www.miljosmartmat.se/matsvinn>, senast uppdaterad 2011-11-24, hämtad 2012-04-26

Statistiska centralbyrån, *Befolkningsstatistik per tätort*, tillgänglig på <http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/SaveShow.asp>, hämtad 2012-03-29

7.2 TRYCKTA REFERENSER

- Amcoff, J., Möller, P., Westholm, E. (2009) *När lanthandeln stänger. En studie av lanthandelns betydelse för flyttning in och ut och för människorna i byn*, Arbetsrapport 2009:4, Institutet för Framtidsstudier, Stockholm
- Ax, C., Johansson, C., Kullvén, H. (2010) *Den nya ekonomistyrningen*, Upplaga 4, Liber, Malmö
- Chu, C-W., Liang, G-S., Liao, C-T. (2008) *Controlling inventory by combining ABC analysis and fuzzy classification*, Computers & Industrial Engineering 55(4), pp 841–851
- Choe, S.T., Pitman, G.A., Collins, F.D. (1997) *Proactive retail strategies based on consumer attitudes towards the community*, International Journal of Retail & Distribution Management 25(11), pp 365-371
- Ekman, Kjell (red.) (1997) *Svinn, Idé & fakta*, Ica, Västerås
- Eriksson, M., Strid, I. (2011) *Livsmedelssvinn i butiksledet – en studie av butikssvinn i sex livsmedelsbutiker*, Rapport 035, ISSN 1654-9406, Institutionen för energi och teknik, Sveriges Lantbruksuniversitet, Uppsala
- Glesbygdsvärkets årsbok (2008) *Sveriges gles- och landsbygder*, ISSN 1404-8574, Östersund
- Gren Andersson, J., Peterson, L. (2006) *Småbutikers överlevnad – En fallstudie av två butikers strategier för att behålla sina kunder*, D-uppsats, ISSN 1402-1552, Institutionen för industriell ekonomi och samhällsvetenskap, Luleå Tekniska Universitet, Luleå
- Jonsson, P., Mattsson, S-A. (2005) *Logistik – Läran om effektiva materialflöden*, Studentlitteratur, Lund
- Konsumentverket (2009) *Prisinformation inom dagligvaruhandeln*, Rapport 2010:2 Karlstad
- Lagerberg Fogelberg, C., Vågsholm, I., Birgersson, A. (2011) *Från förlust till vinst – så här minskar vi matsvinnet i butik*, ISBN: 978-91-576-9047-0, Institutionen för biomedicin och veterinär folkhälsovetenskap, Sveriges lantbruksuniversitet, Uppsala
- Loxbo, H. (2011) *Hållbar konsumtion av jordbruksvaror. Matsvinn – ett slöseri med resurser?*, Rapport 2011:20, Jordbruksverket, Jönköping
- Lumsden, K. (2006) *Logistikens grunder*, Studentlitteratur, Lund
- Naturvårdsverket (2011) *Nyttan av att minska livsmedelssvinnet i hela kedjan*, Rapport 6454, ISSN 0282-7298, Stockholm
- Naturvårdsverket (2008) *Svinn i livsmedelskedjan. Möjligheter till minskade mängder*, Rapport 5885, ISSN 0282-7298, Stockholm
- Patel, R., Davidson, B. (2011) *Forskningsmetodikens grunder. Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*, Studentlitteratur, Lund
- Sim, L.L. (1999) *Restructuring the small-scale retail sector in Singapore*, International Journal of Retail & Distribution Management 27(2), pp 83-90

Tillväxtverket (2009), *Befolkning, service och företagande i Sveriges gles- och landsbygder*, Rapport 2009:10, Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, Östersund

Tynelius, U. (2009) *Ang Folkbokföringsutredningens slutbetänkande Folkbokföringen*, Remissvar, SOU 2009:75, Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, Östersund

7.3 INTERVJUER

Lönn, H. (2012) *Platsintervju*, 2012-04-20, 2012-05-07, 2012-05-10 samt 2012-05-17, ägare av Tempo, Kärna.

Nilsson, K. (2012) *Mailkontakt*, 2012-05-11, ekonomichef på Hebe Frukt och Grönt AB.

Frågemall inför intervju med Henrik Lönn

Hur länge har du arbetat i denna Tempobutik?

Har ni någon uttalad strategi för att överleva som en butik på landsbygden?

Vilka är era största konkurrenter?

Hur prissätter ni varorna? Tittar ni på konkurrenterna?

Vilka konsumerar i denna butiken?

Hur sker orderläggningen? Hur mycket är automatiserat?

Hur mycket dokumenteras av inköp-, försäljning- och svinnsiffror etc?

I vilka varugrupper finns det största svinnet? Varför?

Hur hanteras svinnet?

Har ni några åtgärder för att hålla svinnet så lågt som möjligt?

BILAGA 2

Beräknat kilopris på förpackade artiklar som säljs styckvis.

Avocado	24 st=4 kg. $24/4=6$ -> ett kg är därmed 6 st avocado. Pris/avocado=8,9, vilket ger ett kg pris på $6*8,9=53,40$ kr.
Morötter	1 kg/påse. Pris/påse=12,90 kr, vilket ger ett kg pris på $12,90*1=12,90$ kr.
Morötter (krav)	1 kg/påse. Pris/påse=22,90 kr, vilket ger ett kg pris på $22,90*1=22,90$ kr.
Broccoli	250g/förpackning. Pris/förpackning=8,90. $1000/250=4$, vilket ger ett kg pris på $8,90*4=35,60$ kr.
Vitlök	100g/påse. Pris/påse=12,90. $1000/100=10$, vilket ger ett kg pris på $12,90*10=129$ kr.
Sparris	250g/knippe. Pris/knippe=29,90. $1000/250=4$, vilket ger ett kg pris på $29,90*4=119,60$ kr.
Rödbetor	1 kg/påse. Pris/påse=14,90, vilket ger ett kg pris på $14,90*1=14,90$ kr.
Rädisor	125g/påse. Pris/påse=6,90. $1000/125=8$, vilket ger ett kg pris på $6,90*8=55,20$ kr.

Inköpskvantitet och pris för produkterna inom frukt och grönt

Period 2011-05-07 till 2012-07-06

Benämning	Summa kr	Volym kg
Ananas	3 323,28	382,5
Ananas Torkade	485,3	10
Apelsiner	40 634,45	4 725,60
Aubergine	1 041,38	60,51
Avocado	18 073,89	787,88
Bananchips Torkade	245,82	6,8
Bananer Chiquita	6 773,57	640,5
Bananer Rättvis & Krav	25 327,35	1 825,13
Bananer Övrigt	82 124,31	8 210,00
Bigarråer	10 593,45	194
Blekselleri	762,61	47
Blomkål	10 251,61	776,3
Broccoli	9 172,99	515,25
Brysselkål	157,2	15
Bär Blåbär	46,32	0,45
Bär Jordgubbar	64 955,35	1 772,00
Böner Sockerärter	6 649,06	84,9
Chili/Peppar Röd	327,13	5,17
Citroner	6 154,12	746,95
Clementiner	27 117,16	2 539,80
Dadlar	1 417,62	29,2
Dill	9 214,96	36,12
Druvor Gröna	35 210,81	1 297,00
Druvor Röda	2 890,81	107,6
Fikon Färska	287,48	6,49
Fänkål	580,11	37,35
Garneringskål	168,75	2,63
Granatäpple	608,03	83,35
Grape Blod	4 671,47	367,87
Groddar	177,6	2,08
Gräslök	1 652,86	6,88
Grönkål	44,13	3
Gurka	35 080,17	2 725,60
Gurka Västerås	67,92	6
Ingefära	546	26,78
Isberg	19 215,04	1 569,20
Jordärtsskockor	73,55	1,9
Kiwi Grön	6 563,90	536,9
Kiwi Gula	214,32	5,13
Kokosnötter	36,8	5
Krondill	95,6	5
Kålrötter	1 877,18	322,4
Lime	2 564,37	118,72

Lingon	0	0
Lök Färsk *Gul*	3 769,89	42,9
Lök Färsk *Röd*	503,36	21,3
Lök Gul	5 683,10	1 640,00
Lök Röd	1 741,63	310,5
Lök Salladslök	41,55	2,4
Lök Schalotten	1 154,25	48,25
Lök Vit	2 647,40	57,5
Majs	231,75	13,5
Mango	2 558,33	149,18
Mango Jumbo	275,28	10,8
Melon Cantaloupe	1 865,23	129,4
Melon Galia	3 237,49	337,7
Melon Honung	7 849,36	801,45
Melon Vatten	9 530,55	1 297,30
Morötter	23 430,98	3 742,00
Nackor	1 497,24	157,95
Nektariner	17 941,17	1 559,80
Paprika Grön	963,02	49,9
Paprika Gul	7 472,54	373,23
Paprika Mix	996	50,4
Paprika Röd	11 803,85	616,15
Passionsfrukt	1 911,63	26,04
Pepparrot	695,13	10,2
Persikor	1 671,92	100,8
Persilja	4 774,20	54,36
Physalis Pkt	1 625,87	22,9
Plommon	1 252,79	74,75
Potatis Asterix	9 663,05	1 665,00
Potatis Bak	2 001,66	278,54
Potatis Fast	46 671,44	13 686,00
Potatis Färsk	3 785,37	341
Potatis King Edward	19 268,15	2 805,00
Potatis Övrig	11,69	1
Purjolök	5 668,44	546,75
Päron Conferance	23 107,30	2 161,50
Päron Guyot	409,89	39
Päron Övrigt	766,36	55,5
Rabarber	340,1	25
Rotfruktsblandning	381,61	19
Rädisor	880,44	57,38
Rödbetor	1 663,06	171
Rödkål	114,35	21,2
Sallad Duo Röd & Grön	1 158,96	26,4
Sallad Ruccola	6 277,37	72,17
Sallat Machè	661,24	5,09
Sallat Mix	7 859,62	85,73
Sallat Plock/Kruka	11 614,08	258,6

Sallat Roman	499,4	20
Sallat Röd Mangoldskott	291,73	3,4
Saltgurka	2 588,04	63
Selleri	1 374,83	141,8
Sharon	1 069,82	80,41
Sparris Grön	2 315,34	37,25
Spemat Baby	278,47	3,52
Squach/Zucchini	2 095,43	144,9
Svamp Champinjoner	11 648,39	623,5
Svamp Kantareller	577,98	9
Tomater	19 474,74	1 620,00
Tomater Cocktail	38 554,73	1 597,25
Tomater Kvist	10 144,00	1 075,00
Vitkål	5 214,07	1 220,10
Ägg	25 268,16	768
Äpplen Alice	1 091,76	72
Äpplen Aroma	5 620,92	420
Äpplen Collina	431,76	24
Äpplen Discovery	1 298,16	96
Äpplen Golden Delicious	4 713,59	441
Äpplen Granny Smith	7 408,88	646,7
Äpplen Ingrid Marie	7 126,32	600
Äpplen James Grieve	154,44	12
Äpplen Jonagold	2 528,03	285
Äpplen Katja	651,96	36
Äpplen Kim	162,48	12
Äpplen Pink Lady	187,5	13,5
Äpplen Royal Gala	32 857,73	3 004,00
Äpplen Övrigt	564,28	26,8
Örtkryddor Svenska	5 100,00	79,2
Övrigt/Diverse	876,5	0,1
Summa	889 074,93	77 844,87