

- **Godt sal tømmer lager med storfekjøt**

Nyheiter →

Bygda blir sjølvbetent

Digitalisering og Vipps kombinert med store mengder norsk tillit, fører til fleire og fleire sjølvbetente butikkar og anna sal. Og det er bygdene som leier an i den nye kvardagen.



Vipps har gjort at det er lettvent å kjøpe med seg for eksempel planter etter stengjetid på dette kjøpesenteret. **FOTO:** ELI STRAND NPK / NPK

NPK

Oppdatert: 1 dag sidan

Det er lenge sidan vi blei vane med å kunne kjøpe jordbær i vegkanten ved å putte setlar og myntar i ein boks. Men med inntoget av Vipps er det fleire og fleire ting du kan kjøpe langs vegen. Både eplemost, poteter og til og med ved kan du ta med deg ved å vipse. Samtidig med dette har vi fått meir enn 100 døgnopne, sjølvbetente butikkar landet rundt.

– Det er spesielt den norske tilliten vi har til både det offentlege og det private, som gjer dette mogleg, seier direktør for Distriktssenteret Marit Mellingen. Ho har gjennom Merkurprogrammet vore med å gi støtte til ubetente butikkar landet rundt.



Direktør i Distriktssenteret, Marit Mellingen har stor tru på ubetente døgnopne butikkar. FOTO: DISTRIKTSSENTERET

Fjernbetente

– Det er jo ikkje slik at butikkane er heilt utan tilsyn. Drivarane kan følgje med butikken via kamera, og mange har eit vakselskap som tek over kontrollen om natta. Vi likar å kalle det fjernbetent, for butikkdrivaren har god kontroll på kva som skjer når eigaren er utanfor rekkevidde, seier Mellingen. Før butikkane får økonomisk støtte til dei digitale løysingane i fjernbetent butikk må dei gå igjennom ei vurdering av konsept og utviklingsmuligheiter. Vi føler vi har god kontroll på kva som skjer når eigaren er utanfor rekkevidde, seier Mellingen.

Før dei har fått vere med i Merkurprogrammet, må butikkane vise at dei har eit konsept som er egna til dette, og at dei er motiverte for å ha ein butikk der kundane lett kan gå inn og ut, medan dei sjølve er heilt andre stader.



Nærbutikken på Hegna Camping i Telemark, har ope døgnet rundt. FOTO: ELI STRAND NPK

Kjempenøgd

Ei av dei som har satsa stort, er Gro Cathrine Aasgrav som opna Noregs første døgnope sjølvbetente butikk for sju år sidan. Han ligg i tilknytning til Hegna camping i Telemark.

– Her har alt gått over all forventning, og vi kunne ikkje vore meir fornøgde med både sikkerheita og ikkje minst tilbakemeldingane frå kundane. Det er heilt rørende kor glade kundane er for å ha dette tilbodet, seier Aasgrav.



Gro Cathrine Aasgrav på nærbutikken på Hegna Camping kunne ikkje vore meir nøgd med den døgnopne butikken sin. **FOTO:** ELI STRAND NPK



Dråpe sofabordsett 67x95

6 999,-

5 499,-

SPAR 21%

Kjøp produkt

Lite svinn

Mange vil nok frykte eit skyhøgt svinn dersom kundane fritt kan gå inn i butikken på nattetid. Det er ikkje erfaringa i Telemark.

– Svinnet er ubetydeleg samanlikna med gevinsten du får av langt høgare omsetning. Her i butikken har vi 12 prosent av omsetnaden nattetid, så dette er noko vi tenar pengar på. Tjuveri er det svært få av, og svinn i form av kasting av ferskmat er det no blitt mindre av sidan vi rett og slett sel meir og har betre rullering i hyllene, seier eigaren.

Reddar mange butikkar

Det finst ikkje tal på det, men for mange butikkar er denne driftsforma ofte eit vere eller ikkje vere.

– Effektiviteten blir betre, og drivaren kan bruke tida si på å få til ein endå finare butikk. Ikkje minst får dei høve til å gå heim til familien, seier Mellingen frå Distriktssenteret.

– Lønnskostnadene blir mindre, og drivaren kan bruke tida si på å få til ein endå finare butikk. Ikkje minst får dei høve til å vere heime om natta, seier Mellingen frå Distriktssenteret.

– *Men er du ikkje redd for at kundeservicen går tapt i ein slik type butikk?*

– Nei, det er eg ikkje. Kundekontakt og service handlar om meir enn å sitje i kassen. Eg tar gjerne ein prat med kundane mine eg, og i tillegg er det mange som synest det ligg god service berre i det å kunne gå i butikken akkurat når du vil, seier butikkeigar Aasgrav.

Lagar kaffikrok

Mange av butikkane har brukt «gevinsten» ved å ha sjølvbetening til å ha tid til å drive ein liten kaffikrok eller liknande i butikken og samtidig har meir tid til andre

oppgåver.

– *Så det er ingenting negative ting med dette konseptet?*

– Sjølv sagt er det utfordringar med denne driftsforma. Dette er ein heilt annan måte å drive butikk på enn før, og det er mykje nytt å venje seg til. Men butikkane jobbar heile tida med å gjere alt trygt for både seg og kundane, seier Mellingen.

Og som i andre butikkar hender det at folk tek med seg meir enn det dei har betalt for.

– Vi har høyrte historier om at på grunn av små forhold kjenner butikkdrivaren att kunden på overvåkningskameraet og kan ordne opp i minnelege former i etterkant. Nokre fordeler er det i små bygder.

Publisert: søndag 25. mai 2025 kl. 12:30

Oppdatert: 1 dag sidan



Vi nyttar cookies for å betre brukaropplevinga på nettstaden vår. Se vår cookieerklæring for fleire detaljer. [Les meir.](#)

Ansvarleg Redaktør

Tormod Utne

Kundesenter

70 04 19 00

abonnement@morenytt.no

annonse@morenytt.no

Besøksadresse

Ivar Aasen-gata 10, 6150 Ørsta

Tipstelefon

70 04 19 00

E-post

redaksjon@morenytt.no

Møre-Nytt

Møre-Nytt arbeider etter **Vær Varsom-plakaten** sine reglar for god presseskikk. Sjå òg **Redaktøransvar**. Møre-Nytt har ikkje ansvar for innhald på eksterne nettsider som det er lenka til. Alt innhald er verna av opphavsrett 2025 © Møre-Nytt.

Informasjon om bruk av «cookies» og personvernpolicy.

Samtykkeinnstillingar

Informasjon om openheitslova.