

Millionvekst med selvbetjent butikk: – Dette er framtida

Lokalbutikken økte omsetningen med 40 prosent etter at den ble selvbetjent. Eierne av den raskt voksende Snarkjøp-kjeden forteller om stor pågang av lokale kjøpmenn som vil bli med på laget.



De to fetterne Per Eivind Vik (til venstre) og Geir Inge Vik driver Snarkjøp-kjeden med hovedkontor i Kristiansand. Foto: Jacob J. Buchard / Fædrelandsvennen (arkiv)

Av **Emma Fløde**

Publisert: I dag 06:00

Som abonnent på E24+ kan du dele denne saken med den du vil, helt gratis

<https://e24.no/shared/naering...>

 Kopier lenke

eller



KRISTIANSAND: – Vi har hatt mye å gjøre det siste året, vi ja!

De to startet kjeden med hovedkontor i Kristiansand i 2013. Nå teller kjeden 54 butikker og 22 drivstoff-forhandlere over stadig større deler av landet, og er fortsatt i rask vekst.

Åpnet ni nye butikker

Snarkjøp er en franchisebasert kjede. Det betyr at den enkelte butikk eies av den lokale kjøpmann, som betaler for varer og tjenester levert av kjeden.

– Bare i fjor åpnet vi ni nye butikker, forteller Vik, og forklarer at de vanligvis pleier å ekspandere med fem-seks nye butikker hvert år.

Det resulterte i en omsetning på omkring 300 millioner kroner for butikkene i kjeden. Det er en økning på ti prosent fra året før da omsetninga var 270 millioner.

Snarkjøp-eieren sier at de er opptatt av å ta vare på de butikkene de har, samtidig som at de vil vokse i et sunt tempo.



Per Eivind Vik driver Snarkjøp-kjeden sammen med fetteren Geir Inge Vik. Her avbildet på landhandelen på Tømmerstø Brygge i Kristiansand, som for øvrig var den første Snarkjøp-butikken de åpnet i 2011. Foto: Jacob J. Buchard / Fædrelandsvennen (arkiv)

Flere vil bli selvbetjente



Forbrukerfrues fem beste sparetips for 2023:

Så mye bør du ha i «krisebuffer»

Han tror mye av grunnen til at innehaverne av flere nærbutikker og landhandler ønsker å bli en del av Snarkjøp-kjeden, er at økonomien blir stadig mer presset.

– Ofte har de små butikkene dårlige åpningstider på bygda, noe som gjør at de mister mye omsetning, forklarer Snarkjøp-eieren, og legger til at lønnskostnader er en stor utgift for en liten nærbutikk.

Fædrelandsvennen har også omtalt hvordan mange nærbutikker har utfordringer med høye strømutfgifter, [og at disse også fikk støtte fra regjeringen.](#)

40 prosent mer i omsetning

Sommeren 2020 åpnet Vik-fetterne [den nye Snarkjøp-butikken på Tømmerstø Brygge](#), som ble et pilotprosjekt for å drive selvbetjent butikk.

Det viste seg raskt for å være et sjakktrekk:

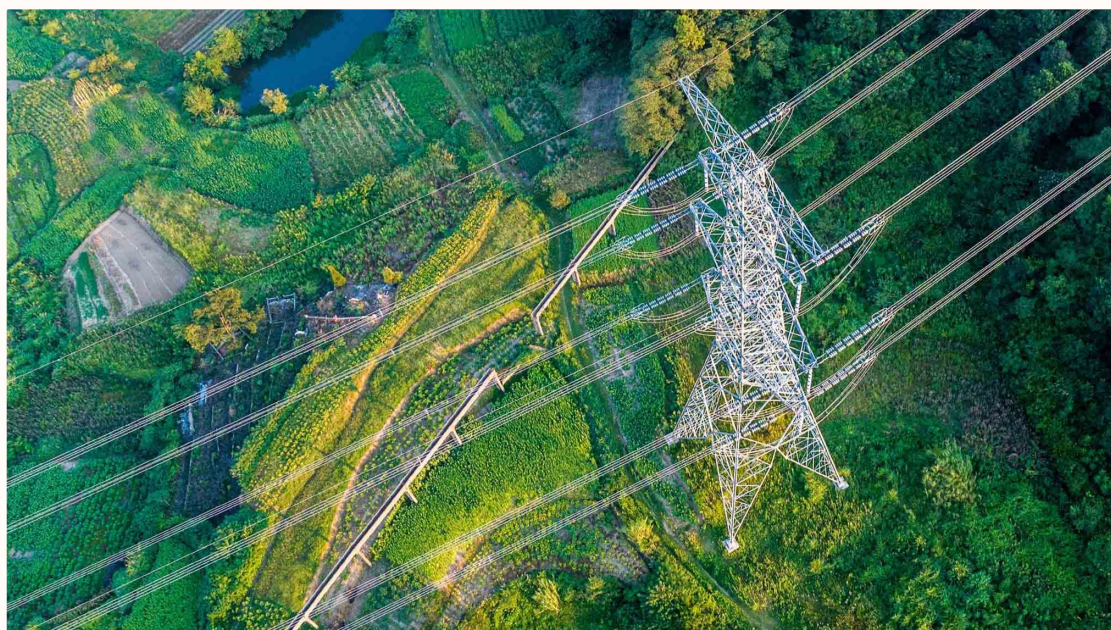
Fra å være en sesongbasert dagligvarebutikk i 2019, til å være selvbetjent og ha helårsåpent, økte omsetningen med hele 40 prosent fra ni millioner til 15 millioner i 2020.



Sommeren 2020 ble landhandelen på Tømmerstø Brygge åpnet i ny drakt, og ble samtidig et pilotprosjekt for selvbetjeningsløsningen. Foto: Jacob J. Buchard / Fædrelandsvennen (arkiv)

De siste to årene har 13 andre Snarkjøp-butikker fulgt etter og blitt selvbetjente.

ANNONSØRINNHold |



Kritisk mangel på cyberkompetanse:

av liv eller fysisk skade

– Vi har sett en veldig god effekt av den nye ordningen, og er overbevist om at det er framtidens nærbutikk, slår Vik fast.

Landhandelen på Tømmerstø Brygge er åpen 24/7 takket være selvbetjeningsmodellen.

Slik fungerer de selvbetjente Snarkjøp-butikkene:

- Kundene kommer inn via en kortautomat på utsida, som reserverer én krone på kortet. Etter at koden er slått eller kortet tæppet, låses butikkdøra opp.
- Varene betales som i en vanlig selvbetjent kasse, før man skanner kassalappen ved utgangen, og døra åpnes.
- Rommet der alkohol oppbevares følger andre butikkers regler og blir automatisk låst klokka 20.
- For å kunne kjøpe aldersbegrensede varer som alkohol, røyk og snus, må du være registrert med fingeravtrykk.
- Butikkene er fullt videoovervåket.

– Ikke helt risikofritt

Dagligvareekspert Erik Fagerlid sier, i likhet med Per Eivind Vik, at noe av det mest interessante med selvbetjente dagligvarebutikker, er at de mindre butikkene får ned kostnadene knyttet til lønning av ansatte.



Erik Fagerlid

Dagligvareekspert og konsulent

– Det er en måte å drive butikker på mindre steder, der det ikke kan lønne seg for butikken å ha vanlig åpningstid.

Artikkelen fortsetter under annonsen

– Det blir nok ikke den dominerende handleformen for oss framover, selv om det nok vil kunne lønne seg for små butikker, sier han.

Dagligvareeksperten forklarer at nærbutikken ofte også er et sosialt møtested.

– Det er mye av grunnen til at de små butikkene i det hele tatt lever i dag. Den sosiale dimensjonen blir helt borte ved selvbetjente butikker, noe som gjør meg litt skeptisk.



I 2020 åpnet nærbutikken på Tømmerstø Brygge i helt ny drakt, og ble både døgnåpen og selvbetjent. Foto: Jacob J. Buchard / Fædrelandsvennen

– Driver på gamlemåten

Vik mener de store kjedene bestemmer for mye om hvordan kjøpmennene kan drive utsalgsstedet.

– Vi driver butikk på gamlemåten. Før var kjøpmannen sjef i sin egen butikk, mens kjeden var en hjelpende hånd, forklarer Per Eivind Vik.

Han mener kjedestyringen etter hvert ble stadig mer omfattende, og at det ble mindre den enkelte kjøpmann som franchisetaker kunne bestemme selv.

– Da mistet vi mye av gleden ved det å være kjøpmann, og fikk lyst til å lage et alternativ, forteller Vik om årsaken til at de startet opp Snarkjøp-kjeden.

Frihet til å bestemme selv

Her gis de små butikkene, ifølge kjede-eieren, stor frihet til å tilpasse butikken slik de selv ønsker at den skal være.

– Vi tror at hvis man skal kunne drive god og bærekraftig butikk, er det avgjørende at det er fritt fram for butikkdriverne.