

**MERKUR**

- FOR BUTIKKEN OG BYGDA

NÆRBUTIKK BOKHANDEL STØTTE AKTUELT NYTTIG MEDIA KONTAKT OM OSS

## Ny kjede for små nærbutikker

2 januar 2014

**Tank snarkjøp utfordrer de etablerte butikk-kjedene. Målet er å bygge opp en landsdekkende kjede av små nærbutikker, med stor frihet og selvstendighet for den lokale kjøpmann. – I løpet av to år håper vi at 50 nærbutikker vil være knyttet til Tank snarkjøp, sier daglig leder Per Eivind Vik.**



*NY AKTØR: Per Eivind Vik (t.h.) i Tank snarkjøp vil bygge opp en kjede med små nærbutikker. Kjøpmann Gunta Venge (t.v.) valgte Tank-kjeden da hun reåpnet den nedlagte butikken på Hellesøy i fjor vår.*

Fire små dagligvarebutikker i er dag en del av Tank-kjeden. Skutvik landhandel i Hamarøy i Nordland ble reetablert i 2012, med støtte fra

Merkur-programmet. I 2013 har Tank vært fødselshjelper for Hellesøy landhandel i Øygarden (Hordaland), Felle dagligvarer på Åmli (Telemark) og Stabbestad brygge i Kragerø (Telemark).

Så langt har Tank satset mest på drivstoff og sesong-butikker med utgangspunkt i drivstoffsalg. Til sammen 32 butikker er nå knyttet til den nye kjeden, inkludert de fire nærbutikkene. Nå vil de satse mer på dagligvarer, under merkenavnet Snarkjøp. Drivstoffanleggene vil bli markedsført med profilen Tank.

### **Frihet for kjøpmannen**

- Vårt grunnprinsipp er å samle mindre forhandlere og butikker på dagligvare og drivstoff for felles kjedesamarbeid uten store kostnader eller forpliktelser. Vi setter kremmerskap, frihet og selvstendighet i fokus. Den lokale kjøpmann skal få lov til å være kjøpmann, sier Per Eivind Vik i Tank snarkjøp.

Tank-kjeden har ingen franchise- eller medlemsavgift. Nye butikker betaler en innmeldingsavgift som dekker profilering av fasade, innvendig dekor og hjelp til etableringen.

Kjøpmannen står fritt til å bestemme hvilke varer han vil ta inn. Tank tilbyr et grunnsortiment på 2000 varer, men kjøpmannen kan kjøpe inn alt som ASKO fører.

Tank har ingen faste tilbud eller flygeblad. Hylleprisen blir skiftet noen få ganger om året. Kjøpmannen står fritt til å kjøre sine egne kampanjer eller tilbud, om han ønsker det.

### **Bakgrunn fra Ica**

- Vi har troen på at små nærbutikker med 2-10 mill. kroner i omsetning, kan overleve. Men da må de ikke pålegges masse sentralstyrte plikter og kostnader. Vi ser ikke behov for noen stor og kostnadskrevenende organisasjon, sier Per Eivind Vik som driver Tank-kjeden sammen med sitt søskenbarn, Geir Inge Vik.

Begge de to sørlendingene har bakgrunn fra Ica-kjeden, der de har drevet hver sin dagligvareforretning.

- Når du er en del av en stor kjede, kan du lett føle at du er en slave i et system. Da misser du gleden og motivasjonen for arbeidet. Det er noe

annet når du kan være en fri og selvstendig kjøpmann, sier Geir Inge Vik.



*FELLES PROFIL: Slik presenterer Felle dagligvarer på Åmli seg, med Tank-kjedens profil.*

### Fikk god hjelp

Kjøpmann Gunta Venge ble en del Tank snarkjøp da hun gjenåpnet den nedlagte butikken på Hellesøy i Øygarden i fjor vår.

- Jeg kontaktet fire aktuelle kjeder før overtakelsen. Jeg kom i dialog med både Tank og Nærbutikken. Tre ting var viktig for meg: Hvor kjapt kunne butikken komme i gang? Hvor mye hjelp kunne kjeden gi i forbindelse med oppstarten? Og hva ville det koste å være med i kjeden?

Jeg valgte å satse på Tank snarkjøp. Det har jeg ikke angret på. Tank har gitt veldig mye praktisk hjelp og støtte. Det har vært veldig viktig for meg, som ikke har jobbet i butikkbransjen tidligere, sier Gunta Venge.

[Slik](#) presenterer Tank-kjeden seg selv

---

Per Kjetil Jørgensen

Del

Aktuelt