



Lilleputt i vekst

I løpet av det siste året har Tank/Snarkjøp gått fra 42 til 59 medlemmer, og kjeden strekker seg stadig lenger nord.

I vekst: Tank/Snarkjøp-kjeden passerer snart 60 medlemmer. Kjedesjef Per Eivind Vik skal til Nord-Norge for å besøke 4-5 Matkroken-butikker som er lystne på kje-deskifte. FOTO: CHRISTIAN DIETRICHSON

ger på turiststeder, noe som gjør omsetningen værstsatt. Det har ikke minst vært merkbart i år.

– Årets sommer har bydd på mye dårlig vær, og de typiske sommerbutikkene snakker om en nedgang på 20 prosent. Men om vi ser på hele året for de butikkene vi har sammenlignbare tall på fra i fjor, så har Snarkjøp-butikkene en økning. Og når vi ser på snitthandelen, ligger den i underkant av 200 kroner, og det er såpass høyt at det tilsier at folk bruker nærbutikkene til mer enn suppleringshandel, sier Vik optimistisk.

Ifølge kjede-gründeren har han ennå til gode å høre om en Snarkjøp-butikk som ikke har gått med overskudd i første hele driftsår; det tar han som en bekræftelse på at konseptet fungerer.

Stor valgfrihet

Tank/Snarkjøp har ingen franchise- eller medlemsavgift, bare en innmeldingsavgift på om lag 20.000 kroner. Den dekker profilering av fasade, innvendig dekor og hjelp til etableringen.

Vik kan ellers lokke potensielt nye kjøpmenn med stor frihet, leveringssikkerhet og et grunnsortiment på cirka 2.300 varelinjer. Ut over det, kan kjøpmennene ta inn alle varene de ønsker fra ASKO's sortiment.

– Samarbeidet med ASKO fungerer veldig bra, og de kjører ut varer overalt. Bare i ett eneste tilfelle har vi opplevd leveringsutfordringer, og det var til en butikk som ligger ute på en liten øy på Nordlandskysten. Det var jo et litt spesielt tilfelle, erkjenner Vik. ■

KJEDEDRIFT

ARE KNUDSEN

are@dagligvarehandelen.no

– Vi har det veldig travelt om dagen. Det kommer mange henvendelser, spesielt fra Matkroken-butikker oppe i Nord-Norge. Vi skal snart reise på besøk, og regner med å åpne fire-fem stykker som Snarkjøp før jul, sier Per Eivind Vik i Tank/Snarkjøp.

Passerer 60

I skrivende stund teller drivstoff-

kjeden Tank 30 stasjoner, mens Snarkjøp er oppe i 29 dagligvarebutikker. Fire av Snarkjøp-butikkene er også medlem i Tank, og har fått pumper utenfor dørene. Innen året er omme, vil Tank/Snarkjøp passere 60 utsalgssteder med god margin.

– Det er mange som har kommet det siste året. Det er mange fra Matkroken, men også flere Coop Marked-butikker som skulle legges ned. I tillegg har vi fått inn en del butikker som er gjenåpnet med nye

drivere etter å ha vært stengt, sier Vik, som kan fortelle at mange av dem som tar kontakt allerede har snakket med andre kjedemedlemmer og forhørt seg. – Og dersom de ikke har gjort det, anbefaler vi at de gjør det, sier Vik.

Merkur-medlemmer

De aller fleste Snarkjøp-butikkene er små distriktsbutikker; omsetningen ligger i gjennomsnitt på 5-6 millioner kroner.

– I ytterpunktene har vi butikker med omsetning på 2,5 millioner i året, og enkelte som omsetter for opp mot ti millioner kroner. Dette er små, utsatte butikker, og rundt 80 prosent av dem er med i Merkur-programmet. Hadde det ikke vært for Merkur, er det mange butikker som aldri hadde klart å åpne dørene. Jeg er utrolig imponert over hva de

får til med ganske begrensete midler, sier Per Eivind Vik.

Gode resultater

Mange av Snarkjøp-butikkene lig-



Nesten alt som kunne krype og gå av innbyggere var på plass da Snarkjøp-medlem nummer 29 åpnet forrige fredag. FOTO: PRIVAT

Satser alt på nærbutikk

Samboerparet Annette Lien og Kenneth Karlsen Grønstad sa opp jobbene for å gjenåpne nærbutikken i hjembygda.

ARE KNUDSEN

are@dagligvarehandelen.no

Tidligere i år hørte Annette Lien og Kenneth Karlsen Grønstad at eierne av dagligvarebutikken i Tinn i Tessungdalen i Telemark hadde stengt dørene og søkte nye eiere. Det satte igang en tankeprosess hos samboerparet.

– Vi fant ut at vi hadde lyst på noe nytt. Vi var litt lei det vi drev med, jeg som radiograf, han som elektriker. Da vi hørte om dette, så vi en mulighet til å gjøre noe nytt og komme nærmere fjellene og naturen, forteller Annette.

Som sagt, så gjort. Samboerne kjøpte butikken, sa opp jobbene og flyttet til Tessungdalen, som for øvrig er Annettes hjembygd. Med Merkur-midler og støtte fra kommunen og fylkeskommunen i ryggen, kunne Gavlen Fjellhandel åpne

dørene forrige fredag, etter å ha vært stengt siden påske. Butikken er tilknyttet Snarkjøp, og ble dermed kjedens medlem nummer 29.

– Vi er kjempefornøyde med åpningshelgen! Det kom bortimot 230 personer åpningsdagen, og fylkesordfører Terje Riis-Johansen klipet snoren, forteller kjøpmannen.

– Etter noen dagers drift: Det er ingen av dere som har fått kalde føtter?

– Nei, men ettersom ingen av oss har dagligvarebakgrunn, er det veldig mye å sette seg inn i. For eksempel å bestille varer, det ble litt gærent i dag. Det er «learning by doing», fastslår Annette, som sier det var et poeng å komme raskt igang.

– Vi ville rekke å lære oss rutine før julehandelen, det er viktig for oss at den blir vellykket. Dette er et utpreget hytteområde, så i

visse perioder er det mye folk her. Nå er det jakt, og senere i år kommer høstferien. Vi må få med oss sesongene om vi skal lykkes, for ellers i året er det stille, sier Annette, og utdyper:

– Dette er en liten dal, med bare 135 innbyggere. Om vi skal få dette til, må de fastboende være flinke til å bruke nærbutikken sin.

I første driftsår satser Annette og Kenneth på å omsette varer for 3,5 millioner kroner.

– Men det andre året skal vi opp i 4,5 millioner, så pass må vi ha, sier Annette, som allerede har arvtagerklar dersom butikkdriften blir en suksess. Med seg til Tessungdalen har hun og Kenneth med seg hans sønn fra et tidligere forhold, i tillegg til deres første felles barn – en fem uker gammel datter!

– Ja, jeg har nok å gjøre, ingen tvil om det! ler Annette Lien.



Annette Lien og Kenneth Karlsen Grønstad har gjenåpnet nærbutikken i Tessungdalen. FOTO: PRIVAT

