

Kom seg raskt inn i Snarkjøp



HELLESØY LANDHANDEL

- Kjøpmann: Gunta Venge
- Kjede: Snarkjøp
- Salgsflate: 70 kvadratmeter
- Beliggenhet: på Hellesøy i Øygarden utenfor Bergen
- Tilleggstjenester: tipping, vareutkjøring, medisinsalg, kaffekrok
- Omsetning:
 - 2015: 4,8 mill. netto
 - 2016: 4,7-4,8 mill. netto (estimat)

Tidlig ute: Gunta Venge fant et tomt lokale på Hellesøy og åpnet Hellesøy Landhandel i 2013. Med det ble hun butikk nummer to i Snarkjøp-kjeden.

Latviske Gunta Venge kom over et tomt lokale på Hellesøy utenfor Bergen. Hun har aldri angret på at hun valgte å bli med i den minste nærbutikkjedene.

ETABLERING

CHRISTIAN DIETRICHSON
christian@dagligvarehandelen.no

Det lille lokalsamfunnet i Øygarden med litt over hundre fastboende manglet en dagligvarebutikk. Gunta kontaktet derfor alle nærbutikkjedene og trakk etter hvert konklusjonen.

– Det måtte bli Snarkjøp. Jeg ble butikk nummer to i den nye kjeden, fortalte hun under Merkur-konferansen i Tromsø nylig.

For liten for de fleste

Våren 2013 kunne Gunta ønske velkommen til den gjenåpnede butik-

ken. Da visste hun at butikken ville få for liten omsetning til å bli en Joker. Med bare 70 kvadratmeter salgsflate var døren stengt også hos Bunnpris og Matkroken.

– Til slutt satt jeg igjen med Snarkjøp og Nærbutikken. Hos begge til-

«Det er rart at man skal betale kjedeavgift.»

fredsstilte jeg kravene, sier Gunta.

Hun vurderte naturlig nok de økonomiske betingelsene til kjedene, både for startfasen og senere. Verdigrunnlaget deres og mulighet til rask oppstart spilte også inn.

– Snarkjøp var best på alle punkter. Dessuten kunne de gi meg tett oppfølging, fremholder hun.

Gunta er utdannet kultur- og statsviter og hadde aldri drevet butikk før. Da lurte man på mye før man begynner å få grep om kjøpmannskapet.

Liker ikke kjedeavgifter

I Snarkjøp er det ingen årlig kjedeavgift å betale for butikkene. Kjeden er startet og drevet av Per Eivind Vik og Geir Inge Vik i Kristiansand. De to fetterne gjør det meste selv og har ikke store, faste kjedekostnader.

– Jeg synes det er rart at man skal betale kjedeavgift. Dette er mine penger, sier Gunta, som valgte Snarkjøp også på grunn innmeldingskostnaden som hun syntes var lav og hyggelig.

Friheten innenfor sortiment og prissetting setter hun også pris på.

– Du får varene fra Asko. Kommer de som de skal?

– Det gjør de. Det har bare vært utsolgt noen få ganger.

Utsolgt-situasjonene har ikke

skremt bort kundene, ser det ut som. Gunta opplever de fleste som lojale, og noen har Hellesøy Landhandel som sin hovedbutikk. Noe handelslekkasje må det likevel bli når mange av øyboerne arbeider i Bergen eller ved offshore-basen på Ågotnes. Kjøreturen tar ikke lang tid. Hellesøy er fergefri, det har offentlige veimillioner sørget for.

Feirer når det er mulig

Hellesøy Landhandel har flere til-

leggstjenester som skal gjøre det lettere å bruke butikken. Tipping, vareutkjøring og medisinsalg gir Gunta flere ben å stå på.

En liten kaffekrok har hun også funnet plass til, noe særlig de eldre kundene vet å verdsette.

– Jeg satser på å skape opplevelser og feirer alt som feieres kan. Da vi hadde bestått i hundre dager, markerte vi det, akkurat som man gjør i politikken. ■

Fisket frem et lite overskudd

Røkt laks gav Hellesøy Landhandel et hopp i omsetningen i fjor.

2014, det første hele driftsåret, gav røde tall. I fjor forhandlet Gunta direkte med flere leverandører og fikk bedre betingelser. Det bidro til at 2015 endte med et lite pluss.

– I Snarkjøp skal man jo være en kremmer, legger hun til.

I fjor steg omsetningen med nær 15 prosent til 4,8 millioner. Mye av øknin-

gen skyldtes den røkte laksen fra en lokal leverandør, som tyske fisketurister kjøpte i bøtter og spann. I år er Gunta usikker på om avtalen med lakseprodusenten blir videreført og har derfor valgt å ikke budsjettere med ytterligere vekst.

– Er det noe du savner hos Snarkjøp?

– Jeg håper kjeden kan få enda flere butikker. Da ville vi stått sterkere overfor leverandørene.