

# Forbrukarstyrte butikkar i over 100 år

14 • REPORTASJE

NATIONEN • TIRSDAG 8. JUNI 2021

## • Handelssamvirke



**Innovasjonskraft:** Ein av grunnane til at Coop har greidd seg så godt i Noreg og Norden er innovasjonskraft, meiner professor Espen Ekberg. Her ser bilete frå den første sjølvbe

# Forbrukarstyrte butikkar i

Dei første handelssamvirke byrja så smått å dukke opp på midten av 1800-talet og kom som resultat av folk ikkje ville bli lurt av kjøpmenn. Samvirkelaga har framleis ein unik posisjon i Noreg og Norden, sjølv om modellen er i stadig utvikling.

– Ideen blei først sett ut i live i England på midten av 1800-talet og gjekk ut på at forbrukaren sjølv laga sin eigen butikk. Prinsippet er at forbrukarane får vere med å bestemme korleis butikken skal drivast og den blir styrt på demokratiske prinsipp. Kjøpmannen skal ikkje lure forbrukaren med for høge prisar eller feil produktvekt, fortel

professor Espen Ekberg i økonomisk historie til Nynorsk pressekontor.

### Stadig butikkreform

På eit tidspunkt på 50-talet hadde ein meir enn 1500 samvirkeleg i Noreg.

I tillegg hadde ein NKL, som var felles grossist for samvirkelaga. Sidan den gong har talet



### Demokratisk

Prinsippet er at forbrukarane får vere med å bestemme korleis butikken skal drivast.

Espen Ekberg, professor i økonomisk historie

samvirkeleg blitt redusert jamt og trutt gjennom fusjonar.

– Vi har no fått mange store samvirkeleg som resultat av fusjonar. Av dei 1500 på 50-talet er det om lag 60 igjen. Dei 20 største står sikkert for 90 prosent av omsettinga, seier professor Ekberg.

Han peikar på at det trass massiv fusjonering framleis er ein del små igjen, som ikkje ønskjer å bli med i større einingar.

– På 60-talet byrja ein å fortelje samvirkelaga at dei skulle slå seg saman for å bli meir robuste og talet på samvirkeleg har gått nedover sidan då, men mange har streta imot. Ein kan kanskje samanlikne det litt med kommunereforma-ideen er at store einingar er meir effektive.

### Tre suksessfaktorar

Ekberg peikar på at kooperasjonen i Noreg



tjeningsbutikken i Oslo i Parkveien 65. Foto: Th. Skotaam / Aktuell / NTB / NPK



**Lange røtter:** Espen Ekberg er professor i økonomisk historie. Han meiner kooperasjonen i Noreg tradisjonelt sett har vore ei innovativ drivkraft og stått i front når det gjeld gjennomføring av mykje av det vi i dag ser på som moderne daglegvarehandel.

Foto: Erik Skjald-Ekberg



**Norsk kultur:** Samvirkelaga har vore ein del av norsk kultur i over 100 år. Her er bilete frå Oslo Samvirkelag avdeling 36 i Aasengate 42 i 1945. Ein ekspeditør står bak disken og veg opp mjøl i lausvekt.

Foto: NTB / NPK



**Snarkjøp:** Samvirkelaga har vore ein del av norsk kultur i over 100 år. Her er ei kvinne som besøker den første sjølvbetjeningsbutikken, Norges Kooperative Landsforenings «Snarkjøp» / samvirkelag i Parkveien 65 i 1947. Kassadama klipper merke av rasjoneringskortet hennar.

Foto: Aktuell / NTB

# over 100 år

tradisjonelt sett vore ei innovativ drivkraft og stått i front når det gjeld gjennomføring av mykje av det vi i dag ser på som moderne daglegvarehandel.

– Dei europeiske kooperasjonane hadde stordomstida si like etter krigen. I England hadde dei over 20 prosent marknadsandel i daglegvarebransjen i etterkrigsåra, men har i dag om lag berre 5 prosent av marknadsdelen. I Noreg og Norden har Coop klart seg mykje betre og har framleis like i underkant av 30 prosent av marknadsdelen.

Professoren meiner det hovudsakleg er tre grunnar til at kooperasjonane i Noreg og Norden står sterkare enn i mange andre land.

– For det første var i var tidleg ute med

store sjølvbetente butikkar. Allereie 50- talet gjekk Coop Norge over frå diskbetente forretningar til store butikkar og supermarknader, seier Ekberg.

– Den andre hovudgrunnen er at vi var tidleg ute med å lage kjeder og binde varestraumen gjennom fusjonar og felles grossist for alle samvirkelaga.

Som eit trede suksessmoment peikar professor Ekberg på at Coop-butikkane i Noreg var tidleg ute med å tilby utbytte til medlemmene sine.

– Heilt frå ein starta hadde utbytte vore ein viktig grunnpirar og etter kvart fekk ein òg såkalla lojalitetskort. På 90-talet fekk ein elektroniske medlemskort som i større grad skulle binde forbrukaren til butikken, fortel han.

Eit element som stadig blir diskutert er leiarlønningane i Coop. I fjor blei det mellom anna mykje debatt rundt inntekta til leiaren i Coop Norge, Torbjørn Skei, som tente over 32 millionar over tre år. Mange meiner at det er uheyr med høge så høge lønningar til leiargruppa.

– Dette har i alle år vore ei sak. Det vere eit problem for Coop å tiltreke seg gode butikksjefar, dersom lønna ikkje er konkurransedyktig, seier Ekberg.

– Lønna i toppleinga er høg, men eg veit ikkje kor høg den er samanlikna med kva ein Rema-kjøpmann tener eller toppleinga i Norgesgruppen, legg han til.

## Fusjon og i framtida

Ekberg trur tendensen med fusjonering

og større einingar vil halde fram i åra som kjem.

– Samvirkelaga vil truleg halde fram å slå seg saman. Mange ser for seg er å fjerne alle dei bitte små samvirka og så sitte igjen med om lag 20 lag, seier han og legg til:

– Dei 20 største står vel allereie for om lag 90 til 95 prosent av omsettinga.

Professoren trur det er liten sjanse for at forretningsmodellen vil bli endra.

– Om ikkje Coop vedtar å legge ned seg sjølve eller gjere seg om til eit aksjeselskap kjem dei til å halde det gåande, avsluttar han.

Kjell Åsmund Sunde, NPK

redaksjonen@nationen.no