

Krambua på Goddo

meir enn handleplass

TEKST OG BILDER KNUT LEUBA



Over: Med seige og rolege tak tar Gustav Kloven båten ut til hummarkistene.

Til venstre: Etter tilsynet av hummarkistene var det brødkassene som skulle i hus. Sjøfør Rolf Larsen og Gustav Kloven.

Under til venstre: Glede og sorg vert delt i krambua på Goddo. Frå venstre Anna Forland, Aslaug Kloven, Anna Håkonsen og Margit Aanderaa.

Nederst: Hummaren er i fin form konstaterer Gustav Kloven.

— Med avkastninga frå krambua, vederlaget som mottaksmann for Hordaland Fiskeselslag, og ved å syna varsemd i eige forbruk, har og halde det gånne til denne dag, seier handelsmann Gustav Kloven i Austvik på Goddo. Goddo er den største øya i Bomlo. Den ligg nord-vest for fastlandet, og Austvik er å finna i nordste enden. Øya vart landfast ved bru i 1974.

Frå brufestet ved Ervik går vegen nordetter på austsida av øya. Ved Austvik bøyer han av mot sør. I garden Katla er vegen ende. Strekkja frå brufestet til Katla er om lag 10 km. Langs denne vegen har dei 200—220 menneske som er busett på øya, heimane sine. Krambua åt Gustav Kloven ligg om lag like langt frå Ervik som frå Katla. Plasseringa i høve til kundane er altså framifrå sett ut frå ei «forbruisk» tid.

Brua har ført til at mange rot-festa vanar og tradisjonar har blåse over ende. M.a. det med å gå i butikken. Enno er det dei som held på denne skikken, men dei vert færre for om lag kvar månad. Fleire og fleire bilar dukkar opp i gardar og grender, og for dei som bur nær brufestet er det om lag like langt og like snøgt å fara med bil til Urangsvåg og Sortland som til Austvik. No har heller ikkje Kloven bil og sertifikat, og det er ei ulempe under tilhøva i dag.

REVOLUSJON

— Bruopninga var ei storhending for oss. Det skulle vera lite å klaga over no med omsyn til kommunikasjonsforhøva, meiner handelsmannen.

Me er landfast, og i Austvik legg hurtigbåten til om lag 40 gonger for månaden. På eit par timar kan ein vera anten i Bergen eller Haugesund. Rett nok er det berre sett opp ein buss for veka til og frå kommunesenteret på Sortland, men dei som har det annansamt kan fylgja skulebussen. Den går alle dagar, unnta laurdag, mest heile året.

— Brua vart ikkje berre til bate for meg. Serleg den første tida etter opninga såg det knaske ut for butikken. Då tykte eg mest alle som kunne krekka seg til bussen, for kvar veke til Bremnes for å handla.



Så gale er det ikkje lenger. Handelen har teke seg godt opp att, men at alt vert som før brua, kan eg ikkje rekna med. At dei som same godet av meg. I høve til varetuvallet i dei store butikken sør i Bremnes er det smålate hjå meg. Mine kundar må av og til

fara andre stader for å handla, om dei skal få alt dei har trong for i hushaldet og av klut og klede i dag. At dei kjøper med seg varer som dei kan få her, reknar eg med og forstår. Det vil vera unaturleg om dei ikkje gjorde det.

— Likviditeten tillet ikkje ei for stor spreiding av utvalet. Tilboda må avgrensast. I tillegg vert det litt tråd, fiskereiskap, arbeids-skjorter og såvare eg kan føra.

— Eg kjøpte denne staden, bygde og tok til med butikk først i 30-åra. Det som lokka meg var hugen til å freista om eg ikkje kunne få noko til. Få det til å virka — til å sviva og gå.

— No er eg vorte 66 og har ikkje tenkt å bala så lenge. Har nærast teke til å førebu meg til å verta pensjonist. I røynda sit eg berre på gjerdet som observatør. Reknar meg likesom ferdig med verneplikta. Alle borna — fire jenter — er vaksne, gifte og har det kvar på sin kant bra. Kvifor skal ikkje me gamle og ha det litt godt den tida me har att.

— Du må ikkje høyra for mykje på han, bryt kona, Aslaug Kloven, inn med i samtalen. Han har alltid noko for seg — anten ei utviding av butikken, forbetringar av eit eller anna eller ei vøle som må gjerast. Fast opningstid vil han heller ikkje ha. Sama kva tid det bankar på, så flyg han så fort beina kan bera han.

— Ja, men me er jo samde om det, svarar Gustav Kloven. Her kjem ikkje så mange, og dei som finn vegen til oss, bør me då vera venlege mot og hjelpe med det me kan.

MANGE GJEREMÅL

Ein som Gustav Kloven kan ikkje berre stå i krambudora og venta på kundene. Båtane skal ekspederast, fisk skal takast mot, og no om hausten er det mottak av hummar. Den skal forast og kistene skal inspiserast. Det er nokre av gjeremåla. Oppjaga og forkava er likevel korkje han eller kona. Alt arbeid går stille og roleg føre seg.

Det er fredag og ein av dei to store handledagane i veka for Kloven. Store dagar når bilane kjem med mjølk og brød. Mjølka er komen, og brøda er ventande kva tid som helst. Likevel tek han seg tid til å sjå etter nokre hummarkister. Med kraftige og jamne åretak ber det ut av Austvik, og sjolv om tida er knapp aukar ikkje taktken på heimveg. Brobbilen stoggar framom butikkdora samstundes som kan leggja båten til. Så vert sydvesten bytta om med ei luve og oljekjaka med bluse, og Kloven er klar til å få brødkassane i hus og ta til å ekspedera.

EIT FAST TIL-KNYTNINGSPUNKT

Dei første kundane er komne, men ei ytring som: «Det var på tide» vert ikkje uttalt. Dei tre damene framføre disken registrerer hendinga og held fram med sitt — å prata med fru Kloven. Tankar og meiningar om mykje og mangt skal utvekslast, og det som har hendt sidan sist, skal forteljast. Så kan handelen ta til, i fleire omgangar. Først vert det kjøpt som er skrivne ned på lappen. Varene vert betalte og lagde i pose og veske. Den neste slepp til, og augo til den første tek til å fara over hyller og diskar. Både to og tre gonger handlar kvar. Anna Forland, Anna Håkonsen og Margit Aanderaa seier klårt frå at dei store handelsmannskanane kan dei lite med. — Nei, takka oss til for ein butikk der det er levande menneske som kan snakkast til og kan svara, gje råd, og rettleiing om varene. Det er levande folk me vil treffa og sjå.

Utkantbutikken treng meir enn andre kjøperlojalitet



Anna Forland, Anna Håkonsen og Margit Aanderaa på heimveg med tunge bører. Dei vil heller bera enn å skifta kjøpmann — eit døme på kjøperlojalitet.

Vil ein butikk som Gustav og Aslaug Kloven sin vera på plass i det samfunn me vaknar opp til i morgon? Den bør vera der etter målsettinga frå «Utvalget til å utrede konsekvensene av konsentrasjonen innen varehandelen» (Rasjonaliseringsutvalet). Alle kriterier som utvalet legg vekt på — og handelsdepartementet stort sett har slutta seg til — er til stades for at den som driv butikken kan få topp stønad og hjelp til å halda fram med verksemda. Denne handelsbua er kjernen i det tenestetilbodet dette gysamfunnet har. Bua er dessutan sete for viktige sosiale og kulturelle oppgåver. Ei nedlegging vil difor ikkje berre råka vareforsyninga til lokalsamfunnet — eit viktig sosialt og kulturelt element vil og verta rive vekk.

At butikken heng i ein tynn tråd er klårt. Rasjonaliseringsutvalet reknar med at det kritiske punktet for utkantforretningane ligg mellom 150 og 300 kuårar. Kunde grunnlaget er altså nær lågmålet. Vilkkåret for å oppnå både investerings- og driftstønad — minst fire km til næraste daglegvareforretning — er der. Det same gjeld for omsetninga som ikkje bør vera over 800.000 kroner om stønad skal koma på tale. Like eins bør det — om butikken i Austvik skal gje kundane fullgod teneste — verta gjeve tilskot til utkøyring av varer.

HANDELSLEKKASJE

— Omsetninga ligg på om lag 200.000 kroner medrekna moms for året, fortel Gustav Kloven. Det vert ein ikkje feitt av.

— Då må det vera ein stor handelslekkasje? — Ja, det har det alltid vore. Med det varetuvallet og kan makta å halda er det ikkje til å unngå. Men når lekkasjen vert vurdert, må ein ikkje gloyma at middagsmat har folk på Goddo alltid kjøpt lite av. Dei fleste har småfiske som næring og ved sida av avlar dei poteter til eigen trong. Kjøtt har og mange sjolve. Det som vert seld av kjøtvarer er litt pølse, kjøtdeig og litt pålegg. Det er diverre slik at det meste av dei varene som vert omsett, høyrer til dei som gjev minst fortenteste.

— Er det til- eller fråflytting? — Til me fekk brua var det jamt over berre fråflytting. Med brua tykkjast det å koma ein snunad. Det vart bygd fleire nye hus og familiar flytta attende. Om den tendensen ville halda seg, skulle det vera von for forretninga.

— Er ei omlegging av drifta og ei utviding av tenestetilbodet vurdert? — Tenkt på ja — ikkje noko meir — eg er for gamal til slikt.

Når artikkelen er innleia med eit spørreteikn trass i at alle vilkår for stønad og hjelp er til stades, så skriv det seg frå at Rasjonaliseringsutvalet legg stor vekt på at det grunnleggjande må vera at kundane har kjøperlojalitet. Nærast som eit hjertesukk slår utvalet fast at om ein utkantbutikk skal kunna haldast open må folk som bur i utkanten ikkje handla autonomt — ut frå at slik tilhøva er i dag, slik vil dei — utan omsyn til det dei gjer — vera i morgon og. Utan kundane sin fulle medverknad, kan ikkje utkantbutikken bergast, seier utvalet.

— Me må ha ein butikk på øya, meiner Astein, Sara og Emanuel Katla. Det dei saknar er varetuvallet frå den lokale kjøpmannen. Med 4,5 km til Austvik vert det til å varene i for stor grad vert tunga over telefon på Bremnes og sendt ut med bussen. Dei saknar elles eit litt betre utval i middagsmat.

— Dei små krabuene må ikkje vekk, seier Haldri Klubben og Kåre Sorvik. Dei bur nær Austvik og seier at om Kloven stengjer dora vert det eit beinveges og stort tap for bygda. — Så lenge Kloven handlar, vil me handla det me får hjå han.

BILLEGARE

Solfrid Ytterøy bur på Krunenes — grannegarden til Ervik. — Kloven har det mest daglege, og ber me om noko utanom, skaffar han det, fortel ho. Me handlar det me treng hjå han. Berre når det er noko omframt som må til, vert det at me reiser til Bremnes. Er det nokre gode tilbod der då, vert det til at me dreg det med oss heim. Noko anna vil ikkje vera lønsamt. Mi røynde er at daglegvarene er billigare hjå Kloven enn på Bremnes, der det ikkje er tevling i den sektoren.

Alle problem og vanskar ein utkantkjøpmann har å stri med er langt frå løyst om proposisjonen om daglegvareservicen i utkantområda vert vedteke av Stortinget. Andre enn detaljist og kundar har sitt å seia. Producent, agent, grossist, handelsreisande, sals- eller P.R.-konsulentar må og vera med i spelet. Dei små — sjolv om dei ikkje gjev så stor netto som dei store — har og krav på merksemd. På informasjon, på tilbod produsentane lagar for å få fleire til å kjøpa sine varer o.s.b. Høgskulelektor Johs. Lunde har sagt det slik: «Forutsetninga for ethvert forretningsforretak er at det dekkjer behov i samfunnet. Fra samfunnsynspunkt er rimelig lønnsomhet bare en nødvendig forutsetning for at foretaket skal kunne løse sin samfunnsoppgave.»

