

Wolt: Hurtiglevering blir en ny konkurransefaktor i norsk detaljhandel



Norske forbrukere forventer raskere, enklere og mer fleksible handleopplevelser. Wolts plattform og kvikkhandelsmodell gjør det mulig for både små og store detaljhandlere å møte disse forventningene med hjemlevering på under én time.

Norsk netthandel vokser fortsatt, men forbrukernes forventninger endrer seg raskt. Flere ønsker fleksibilitet, enkelhet og korte leveringstider – ofte innen få timer. Samtidig møter lokale butikker stadig sterkere konkurranse fra internasjonale netthandelsaktører.

Wolts nye rapport om detaljhandel viser hvordan dette skiftet endrer konkurransebildet. Hurtiglevering er ikke lenger et tilleggstilbud, men i økende grad et konkurransefortrinn. Forbrukerne handler mer via mobil, forventer raskere levering og legger stor vekt på tilgjengelighet og enkelhet.

– Vi ser at norske forbrukere i stadig større grad forventer at varer skal være tilgjengelige raskt, og på deres premisser. Det stiller nye krav til detaljhandelen, men åpner også store

muligheter for butikker som ønsker å vokse digitalt uten å bygge egen logistikk fra bunnen av, sier Terje Forbord, leder for detaljhandel i Wolt Norge.



▲ Terje Forbord, Country Lead Retail, Wolt Norge og Island.

Undersøkelser og eksterne rapporter viser at nordmenn handler hyppigere på nett enn tidligere, og at mobil er den viktigste handelskanalen for mange. Hele 46 prosent handler månedlig, og særlig yngre forbrukere og byboere leder an i utviklingen. Samtidig er forventningene til tilgjengelighet tydelige:

- 10 prosent ønsker levering samme dag
- 6 prosent ønsker levering innen tre timer
- 3 prosent vil ha varen innen én time

Samtidig er betalingsvilligheten lav, noe som gjør effektive og rimelige leveringsløsninger avgjørende for at flere skal ta dem i bruk. Hjemlevering oppleves også som verdifullt: 56 prosent mener det gjør hverdagen enklere, og 32 prosent foretrekker hjemlevering fremfor fysisk butikk.

Wolts teknologiske plattform og hyperlokale logistikk gjør det mulig for både store og små butikker å tilby hjemlevering på under én time, nå nye kundegrupper og redusere barrierer

for digital vekst. Med løsninger som Wolt Marketplace, Wolt Drive, Wolt+, Wolt Fulfillment og en skalerbar budmodell, bidrar Wolt til å utjevne konkurransen mellom lokale butikker og globale netthandelsaktører.

– Detaljhandelen står midt i et skifte. Kundene forventer ikke bare gode produkter, men også rask og friksjonsfri levering. Vår rolle er å gjøre denne typen kapasitet tilgjengelig for flere, slik at lokale og nasjonale aktører kan konkurrere mer effektivt i et marked i endring, sier Forbord.

Rapporten peker på at fremtidens detaljhandel i større grad vil handle om kombinasjonen av utvalg, tilgjengelighet og leveringsevne. Wolt mener dette gir norske detaljhandlere nye muligheter til å styrke sin digitale tilstedeværelse, møte moderne kundeforventninger og skape mer fleksible handelsmodeller.

Last ned hele rapporten her



Wolt for Retail_Report_2026_digi (1).pdf

14.5 MB PDF document

Om Wolt

Wolt er et Helsinki-basert teknologiselskap som gjør det enkelt å oppdage og bestille fra de beste restaurantene, lokale butikker og dagligvarer, og få det levert der du er. For å muliggjøre dette utvikler Wolt tekniske løsninger for alt fra logistikk, retail software og betalingsløsninger til drift av dagligvarebutikk, sånn som Wolt Market. Wolt ble etablert i 2014 og kjøpt opp av DoorDash i 2022. DoorDash er til stede i 32 land, av disse er det Wolt som opererer i 28 av landene. I Norge er Wolt tilgjengelig i nærmere 60 byer, fra mandal i sør til Tromsø i nord.

Kontaktinformasjon

Christian Kamhaug

Head of Communications & PR Norway,
Iceland & Luxemburg

christian.kamhaug@wolt.com

Kopier lenke

<https://press.wolt.com/no-NO/266730-wolt-hurtiglevering-blir-en-ny-konkurransfaktor-i-norsk-detaljhandel/>