

# Vinmonopolets evaluering av filialbutikkene

(Oslo 15. oktober 2009) Styret i Vinmonopolet evaluerte torsdag 15. oktober prøveordningen med filialbutikker.

- Jeg er glad for at både kundeundersøkelsen, medarbeiderundersøkelsen og erfaringer fra praktisk butikkdrift gir et godt grunnlag å bygge videre på. Evalueringsrapporten oversendes nå Helse- og omsorgsdepartementet. Beslutning om nye småbutikker i distriktene vil først foreligge etter departementets samlede vurdering, sier administrerende direktør i Vinmonopolet Kai G. Henriksen.

## Bakgrunn

Filialkonseptet ble etablert som et tidsbegrenset prøveprosjekt i 2007 etter oppdrag fra Helse- og omsorgsdepartementet som ba Vinmonopolet utrede etablering av små vinmonopolbutikker i små kommuner.

Hensikten var å etablere små butikker tilpasset steder med lavere befolkningsgrunnlag enn der Vinmonopolet normalt ville etablert seg. Dette for å øke tilgjengeligheten til Vinmonopolet i distriktene. Med bakgrunn i dette ble det besluttet å åpne ni filialbutikker som et pilotprosjekt.

Filialbutikkene skulle ha et salgsvolum mellom 23.000 og 50.000 liter. Det skulle være butikker med små salgsareal (25 kvm), korte åpningstider (10 timer) og et begrenset antall varianter (190). I tillegg skulle disse butikkene drives som en filial styrt av en butikksjef i et annet Vinmonopol. Videre skulle butikkene ha varedistribusjon via vertsbutikken, en enklere IT-løsning og ha innlånt arbeidskraft via vertsbutikken eller andre nærliggende Vinmonopolbutikker.

Det ble i perioden desember 2007 – juli 2008 åpnet ni filialbutikker: Løten (Hedmark), Lom (Oppland), Drangedal (Telemark), Luster (Sogn og Fjordane), Vanylven (Møre og Romsdal), Namsskogan (Nord-Trøndelag), Lødingen (Nordland), Sjøvegan (Salangen i Troms) og Vardø (Finnmark).

Filialbutikkene skulle evalueres etter ett års drift der hovedpunktene var: kundetilfredshet, lønnsomhet (om butikkene dekker egne kostnader) og ansattes erfaringer (medarbeiderundersøkelse).

## Evaluering

Både kundeundersøkelsen, medarbeiderundersøkelsen og erfaringer fra praktisk butikkdrift er positive.

Erfaringene fra filialkonseptet viser dermed at det er grunnlag for å videreføre ordningen med små butikker som beskrevet under.

Evalueringen viser at butikkene ikke bør bli for små. Hovedelementene i driftsformen for småbutikkene bør være:

- Totalt bruttoareal på minimum 65 kvadratmeter
- Åpningstider for butikkene på minimum 15 timer per uke
- Egen butikksjef i deltidstilling som suppleres med en liten deltidstilling
- Varedistribusjon direkte til butikkene
- Egen IT-løsning i butikk

Det er en forutsetning at vi finner hensiktsmessige lokaler og at det er bredbåndstilgang i den enkelte kommune.

Vinmonopolet har et tre-års økonomisk perspektiv i forbindelse med nyetableringer. En nyåpnet butikk bruker gjerne to til tre år på å "sette seg"; det vil si å ha et salg som korresponderer med befolkning og detaljhandel i kommunen. De ni pilotbutikkens prøveperiode utvides derfor med inntil tre år før de vurderes for å gå over i ordinær drift.

## **Videre utbygging**

Endelig beslutning om utbygging av små butikker vil først bli fattet etter at den alkoholpolitiske utredningen av filialordningen fra Statens institutt for rusmiddelforskning (SIRUS) og vurderingen fra Helse- og omsorgsdepartementet (HOD) foreligger. SIRUS sin alkoholpolitiske utredning av filialkonseptet er ventet å foreligge rundt årsskiftet 2009/2010.

Tas hensyn til butikkåpninger i kommuner uten pol i perioden 2007-2009, er det 85-95 kommuner uten vinmonopol som allerede har fått åpnet, eller fått vedtatt åpnet, eller ligger innenfor for det potensielle mulighetsområdet for nyetableringer. Dette er i samsvar med anslaget gjort i Utredningsprosjektet i 2007 (se vedlegg til høyre). Vi kan derfor opprettholde målet om økning i butikkdekningsgraden (andel av befolkningen som har mindre enn 30 km reise til nærmeste vinmonopol) fra 94 % til 97 %.

### **Pressekontakter:**

Kommunikasjonsleder Halvor Bing Lorentzen, tlf. 22 01 50 15, mob. 41 61 92 01.

Pressesjef Jens Nordahl, tlf. 22 01 50 81, mob. 95 13 67 90.