

Folketingets Skatteudvalg  
Christiansborg

Finansministeren

11. april 2008

## Endeligt svar på Skatteudvalgets spørgsmål nr. 179 af 5. marts 2008 (alm. del)

### Spørgsmål:

”I betænkningen fra Butiksstrukturkommissionen, der nu er 10 år gammel, fremgår det, at et ”flertal af kommissionen anbefaler, at Dansk Tipstjeneste A/S pålægges at sikre en større spredning over hele landet, så Dansk Tipstjenestes produkter kan indgå i flere landbutikker som tillægsfunktion. Forslaget kan også være relevant for butikker i lokalområder i større byer”. I den forbindelse ønskes undersøgt, hvorvidt Danske Spil A/S lever op til anbefalingerne fra Butiksstrukturkommissionen. Vil ministeren derfor oplyse, efter hvilke kriterier Danske Spil A/S udvælger forhandlere, herunder i særlig grad, hvilke hensyn der tages til butiksstrukturen i landdistrikter og tyndt befolkede områder?”

### Svar:

Til besvarelsen af spørgsmålet er der indhentet bidrag fra Danske Spil A/S, som oplyser følgende:

”Danske Spil opererer med to typer af antagelse af nye forhandlere: Nyansættelse (en butik, der ikke sælger vores spil i forvejen) og overdragelse (en butik, hvor Danske Spil er repræsenteret, men hvor butikken skifter ejer).

#### *Nyansættelse*

##### Ansøgning og vurdering

Når en butiksindehaver henvender sig til Danske Spil for at blive forhandler, fremsender Danske Spil et ansøgningsskema til den pågældende. Ansøgningsskemaet er ligeledes tilgængeligt på Danske Spils hjemmeside. Når vedkommende indsender ansøgningsskemaet, bliver det registreret hos Danske Spil, og Danske Spils regionschef i det pågældende geografiske område besøger butikken.

På baggrund af regionschefens dialog med ansøgeren og oplysningerne fra ansøgningsskemaet, udfylder regionschefen Danske Spils interne vurderingsskema. Efter udfyldelsen af vurderingsskemaet vil det fremgå, om ansøgeren anses for egnet eller ikke egnet.

I landdistrikterne og i de tyndt befolkede områder, hvor der på grund af befolkningstætheden ikke kan sættes de samme krav til omsætningen som i byområderne,

vil der blive lagt vægt på, om de lokale beboere anvender butikken (= kundegrundlaget udnyttes optimalt), og om der er noget rimeligt alternativ til, hvor Danske Spils produkter kan købes. Endvidere vurderes det, om det – henset til de omkostninger, Danske Spil har i forbindelse med etableringen – kan forsvares rent økonomisk at antage ansøgeren som forhandler.

### Prøvetid

En ny forhandler får en prøvetid på 6 måneder, hvor det fastlagte omsætningsmål skal nås. Omsætningsmålet fastsættes af regionschefen i samarbejde med ansøgeren og indgår som en del af målsætningsaftalen. Omsætningsmålet tager altid udgangspunkt i den konkrete butik, således at målet er realistisk.

I løbet af prøvetiden bliver forhandleren besøgt et par gange af regionschefen, hvor omsætningstallene og salgsaktiviteter behandles. Når en forhandling er etableret, er det naturligvis i Danske Spils interesse at bidrage til en fortsættelse af forhandlingen.

Er omsætningsmålet nået efter prøvetiden, fortsætter forhandlingen. Er omsætningsmålet ikke nået, vurderes det, hvad årsagen til dette er. Hvis der i butikken har været et højt engagement fra forhandlerens side i forbindelse med synliggørelse og salg af Danske Spils produkter og servicering af kunderne, og udnyttes det omsætningsmæssige potentiale for forhandleren, vil Danske Spil fortsætte forhandlingen i butikken. Danske Spil vurderer i den forbindelse, om omsætningsmålet eventuelt er blevet sat for højt, eller om der har været lokale eller trafikale forhold, som har forhindret butikken i at nå omsætningsmålet. Hvis der ikke foreligger en sådan begrundelse, kan det medføre, at samarbejdet afbrydes.

Efter prøvetiden vil et samarbejde med en forhandler alene blive afbrudt, såfremt forhandleren handler i strid med forhandlerkontrakten, f.eks. ved manglende betaling af skyldige beløb, salg på kredit eller anden tilsidesættelse af Danske Spils etiske regler, herunder manglende overholdelse af indskudsgrænser m.v. Efter prøvetiden kan omsætningsstørrelsen ikke anvendes som grundlag for en afbrydelse af samarbejdet med forhandleren.

### *Overdragelser*

Ved overdragelse af en butik, hvor der allerede sælges Danske Spils produkter, afholdes der et møde mellem køberen af butikken og regionschefen, hvor det vurderes, om der er grundlag for et fortsat salg af Danske Spils produkter. I tyndt befolkede områder vil overdragelsen oftest ske, da der ikke er alternativer. Ved en overdragelse er der ligeledes en prøvetid på 6 måneder. Ved fastsættelsen af omsætningsmålet vil der her blive taget udgangspunkt i den eksisterende omsætning. Derudover er proceduren den samme som ved nyansættelser.

### *Landdistrikter og tyndt befolkede områder*

Danske Spil anvender hovedsageligt objektive og målbare kriterier ved ansættelsen af forhandlere, men i områder med få butikker og /eller få beboere indgår andre forhold som anført ovenfor under overskriften ”Ansøgning og vurdering”.

I løbet af de sidste 10 år har det samlede antal af Danske Spils forhandlere ligget på samme niveau. Endvidere er der ikke sket de store ændringer i fordelingen af Danske Spils forhandlere mellem byområderne og landdistrikterne.”

Med venlig hilsen

Lars Løkke Rasmussen