

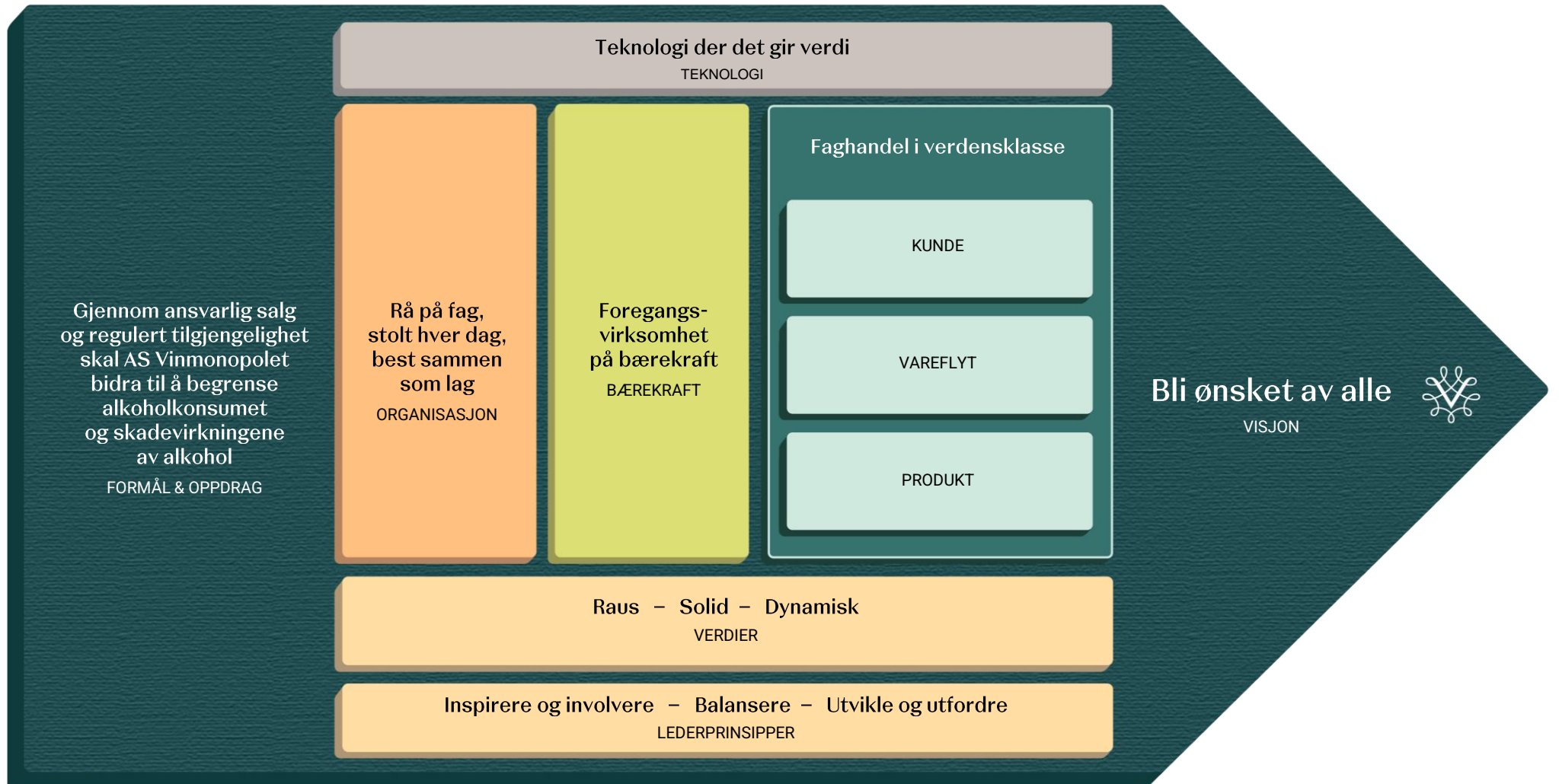


Vinmonopolets selskapsstrategi med årlig justering frem mot 2030

September 2023

Pol-pila

Vinmonopolets strategi- og verdiplattform



Sammenhengen i strategien

Vinmonopolets oppdrag er å **sikre ansvarlig salg og regulert tilgjengelighet av alkohol**. Slik bidrar vi til å **begrense alkoholkonsumet og skadevirkningene av alkohol** for den enkelte og for samfunnet.

For at Vinmonopolet skal bestå må vi ha folkets støtte. Det får vi ved å utvikle oss i takt med samfunnets forventninger og behov, innenfor rammebetingelsene våre.

Derfor skal vi være en **faghandel i verdensklasse** og en **foregangsvirksomhet på bærekraft**. Vi skal ta i bruk **teknologi der det gir verdi**.

Medarbeiderne våre er vår aller viktigste ressurs. **Rå på fag , stolt hver dag , best sammen som lag.**

Visjonen vår er å **bli ønsket av alle**.

Strategiske mål for hvert hovedområde frem mot 2030

Gjennom ansvarlig salg og regulert tilgjengelighet skal AS Vinmonopolet bidra til å begrense alkoholkonsumet og skadevirkningene av alkohol

FORMÅL & OPPDRAG

- Det viktigste alkoholpolitiske virkemiddelet for å sikre ansvarlig salg av alkohol.
- Distribusjon og tilgjengelighet som bidrar til å begrense konsum og skadevirkningene av alkohol, samtidig som det reflekterer samfunnets forventninger og behov.
- Utvikling i takt med samfunnets forventninger og behov, og innenfor eksisterende rammebetingelser, som sikrer fortsatt oppslutning og legitimitet i befolkningen.
- Samarbeid med bransjen for bærekraftig utvikling og oppslutning og legitimitet for vinmonopolordningen
- Åpen og ansvarlig virksomhet som bygger tillit gjennom alt vi gjør.

Teknologi der det gir verdi

TEKNOLOGI

- I stand til å justere forretningsprosesser og driftsmodeller der teknologiutviklingen utfordrer vår forretningsmodell, formål, omdømme eller måten vi jobber på.
- Utnytter aktivt teknologi der det gir verdi for kunder, ansatte, leverandører og andre relevante interessenter.
- Sikrer tilgjengelighet, integritet og sikkerhet, beskytter mot de til enhver tid kjente cybertrusler, og har god beredskapshåndtering når vi blir angrepet.

Rå på fag, stolt hver dag, best sammen som lag

ORGANISASJON

- Attraktiv og inkluderende arbeidsgiver, som etterstreber kontraktstørrelser medarbeiderne er fornøyd med, og med nærvær på nivå med sammenlignbare virksomheter.
- Kultur og struktur for samarbeid som er hensiktsmessig for prestasjon, uavhengig av lokalisering.
- Ledere som inspirerer, balanserer og utvikler
- Kompetente og motiverte medarbeidere som ønsker å utvikle seg selv, og bidrar til å videreutvikle Vinmonopolet.
- Relevant og målrettet kompetanseutvikling.
- Utvikling basert på fakta og innsikt, med kapasitet og kompetanse til å gjennomføre med egne ressurser.
- Sunn økonomi og effektive prosesser, med verktøy som gir fleksibilitet til å justere driften.

Foregangsvirksomhet på bærekraft

BÆREKRAFT

- Reduserer klimagassutslipp i henhold til nasjonale mål, reduserer miljøbelastningen i egen virksomhet og er en pådriver for reduksjon av klimautslipp og miljøbelastning i verdikjeden.
- Tilpasser egen virksomhet etter klimaendringene og er en pådriver for klimatilpasning i verdikjeden.
- En ansvarlig aktør og en pådriver for anstendige arbeidsforhold og respekt for menneskerettigheter i vår leverandørkjede.
- Fremmer aktivt anstendige arbeidsforhold og respekt for menneskerettigheter i vår bransje gjennom internasjonalt samarbeid.
- Gjør det enkelt og relevant å velge mer bærekraftig hver gang.

Faghandel i verdensklasse

KUNDE

- Foretrukket kilde til varefaglig råd og informasjon, med kvalitet, kompetanse og objektivitet, for alle kunder i alle kanaler.
- Sømløs og effektiv kundeopplevelse som begeistrer og imponerer, skaper tillit og trygghet, og leverer på ulike kunders behov og preferanser, uavhengig av kanal.

VAREFLYT

- Effektiv og fleksibel vareflyt, med leveringsløsninger og ledetider som møter kundeforventninger.
- Presisjon i vareflyt: rett tid, rett sted, rett mengde, rett kostnad, og rett informasjon.

PRODUKT

- Attraktivt, relevant og lønnsomt sortiment som tilpasses endringer i kundenes behov og preferanser.
- Produkter med rett kvalitet, og med relevant og korrekt produktinformasjon.





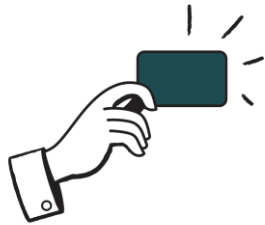
FORMÅL & OPPDRAG

Gjennom ansvarlig salg og regulert tilgjengelighet skal AS Vinmonopolet bidra til å begrense alkoholkonsumet og skadevirkningene av alkohol



FORMÅL & OPPDRAG

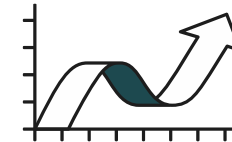
Gjennom ansvarlig salg og regulert tilgjengelighet skal AS Vinmonopolet bidra til å begrense alkoholkonsumet og skadevirkningene av alkohol



Det viktigste alkoholpolitiske virkemiddelet for å sikre ansvarlig salg av alkohol.



Distribusjon og tilgjengelighet som bidrar til å begrense konsum og skadevirkningene av alkohol, samtidig som det reflekterer samfunnets forventninger og behov.



Utvikling i takt med samfunnets forventninger og behov, og innenfor eksisterende rammebetingelser, som sikrer fortsatt oppslutning og legitimitet i befolkningen.



Samarbeid med bransjen for bærekraftig utvikling og oppslutning og legitimitet for vinmonopolordningen



Åpen og ansvarlig virksomhet som bygger tillit gjennom alt vi gjør





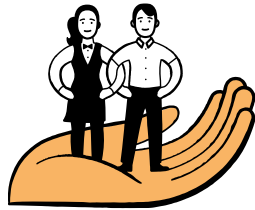
ORGANISASJON

**Rå på fag, stolt hver dag,
best sammen som lag**



ORGANISASJON

Rå på fag, stolt hver dag, best sammen som lag



Attraktiv og inkluderende arbeidsgiver, som etterstreber kontraktstørrelser medarbeiderne er fornøyd med, og med nærvær på nivå med sammenlignbare virksomheter.

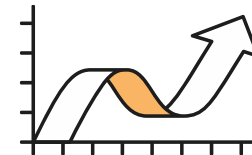
Kultur og struktur for samarbeid som er hensiktsmessig for prestasjon, uavhengig av lokalisering.

Ledere som inspirerer, balanserer og utvikler.



Kompetente og motiverte medarbeidere som ønsker å utvikle seg selv, og bidrar til å videreutvikle Vinmonopolet.

Relevant og målrettet kompetanseutvikling.



Utvikling basert på fakta og innsikt, med kapasitet og kompetanse til å gjennomføre med egne ressurser.

Sunn økonomi og effektive prosesser, med verktøy som gir fleksibilitet til å justere driften.





BÆREKRAFT

Foregangsvirksomhet på bærekraft



BÆREKRAFT

Foregangsvirksomhet på bærekraft



Reduserer klimagassutslipp i henhold til nasjonale mål, reduserer miljøbelastningen i egen virksomhet og er en pådriver for reduksjon av klimautslipp og miljøbelastning i verdikjeden.

Tilpasser egen virksomhet etter klimaendringene og er en pådriver for klimatilpasning i verdikjeden.



En ansvarlig aktør og en pådriver for anstendige arbeidsforhold og respekt for menneskerettigheter i vår leverandørkjede.

Fremmer aktivt anstendig arbeidsforhold og respekt for menneskerettigheter i vår bransje gjennom internasjonalt samarbeid.



Gjør det enkelt og relevant å velge mer bærekraftig hver gang.





PRODUKT-VAREFLYT-KUNDE

Faghandel i verdensklasse



KUNDE

Faghandel i verdensklasse



Foretrukket kilde til varefaglig råd og informasjon, med kvalitet, kompetanse og objektivitet, for alle kunder i alle kanaler.

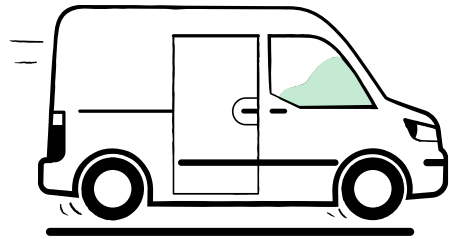


Sømløs og effektiv kundeopplevelse som begeistrer og imponerer, skaper tillit og trygghet, og leverer på ulike kunders behov og preferanser, uavhengig av kanal.



VAREFLYT

Faghandel i verdensklasse



Effektiv og fleksibel vareflyt, med leveringsløsninger og ledetider som møter kundeforventninger.



Presisjon i vareflyt:
rett tid, rett sted, rett mengde, rett kostnad, og rett informasjon.



PRODUKT

Faghandel i verdensklasse

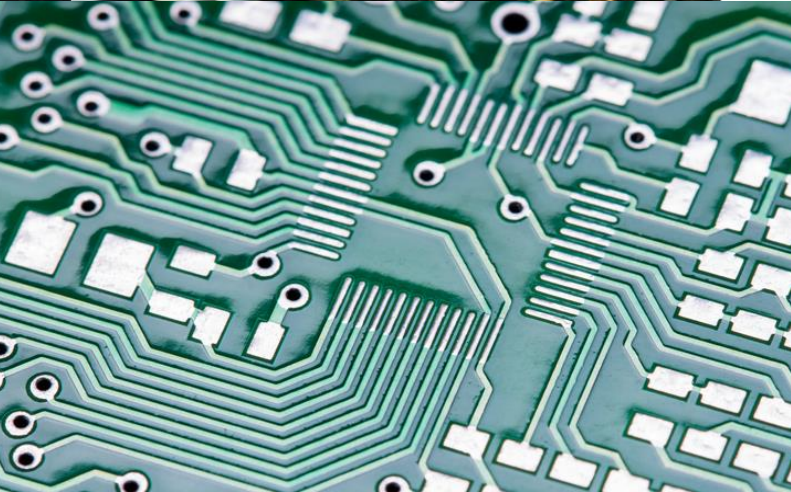


Attraktivt, relevant og lønnsomt sortiment som tilpasses endringer i kundenes behov og preferanser.



Produkter med rett kvalitet, og med relevant og korrekt produktinformasjon.





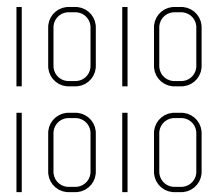
TEKNOLOGI

Teknologi der det gir verdi

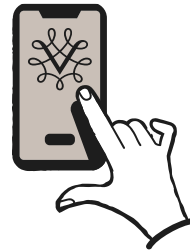


TEKNOLOGI

Teknologi der det gir verdi



I stand til å justere prosesser og driftsmodeller der teknologiutviklingen utfordrer vår forretningsmodell, formål, omdømme eller måten vi jobber på.



Utnytter aktivt teknologi der det gir verdi for kunder, ansatte, leverandører og andre relevante interessenter.



Sikrer tilgjengelighet, integritet og sikkerhet, beskytter mot de til enhver tid kjente cybertrusler, og har god beredskapshåndtering når vi blir angrepet.



LEDERPRINSIPPER

INSPIRERE

og involvere

BALANSERE

UTVIKLE

og utfordre

SAMFUNN

Spred kunnskap og bidra aktivt til å markere Vinmonopolets rolle i samfunnet.

Beherske balansen mellom samfunnsoppdraget og det kommersielle.

Sikre innsikt i kunder, marked, teknologi og trender - og bruke den til prioritering og utvikling.

ORGANISASJON

Ta ansvar for helheten i selskapet. Involvere og sikre mangfold av perspektiver i beslutninger.

Sikre kostnadseffektive og bærekraftige løsninger. Ha solid etisk dømmekraft.

Utfordre og forenkle måten vi gjør tingene på. Iverksette forbedringer og få strategien til å skje.

PERSON

Se begeistret og anerkjenne medarbeiderne. Kommuniser tydelig og være støttende og lyttende.

Forstå sin rolle i en større helhet. Skape tillit og være forblide i ord og handling.

Gi rom for å feile, stille krav og utfordre den enkelte. Bidra til personlig og faglig utvikling.



VERDIER

RAUS

- Jeg er åpen, positiv, lyttende og inkluderende.
- Jeg hjelper kunder og kolleger - og deler på kompetansen min.
- Jeg vil andre vel og bidrar til godt samspill på tvers i selskapet.

Sammen er vi Polet for alle; skaper inspirerende opplevelser i hele kundereisen.

SOLID

- Jeg mestrer balansen mellom å drive butikk og å sikre ansvarlig salg.
- Jeg er rollemodell og opptrer pålitelig og etisk i alt jeg gjør.
- Jeg tenker langsiktig og utover egen person; bidrar til å bygge et sterkt team.

Sammen er vi en ansvarlig samfunnsaktør som sikrer helhet og balanse i alt vi gjør.

DYNAMISK

- holder meg oppdatert og tar ansvar for å utvikle kompetansen min.
- Jeg foreslår forbedringer og er nysgjerrig på forslag fra andre.
- Jeg er endringsvillig og tilpasser meg nye tider og nye oppgaver.

Sammen utforsker vi nye løsninger; tilpasser oss tider i stadig forandring.



Vinmonopolets merkevareplattform

Hva er vårt oppdrag?	Misjon	Samfunnets viktigste virkemiddel for ansvarlig salg av alkohol
Hvilke ambisjoner har vi?	Visjon	Bli ønsket av alle
Hvem er vi?	Verdier	Raus – Solid – Dynamisk
Hvordan ser vi ut?	Personlighet	En kunnskapsrik og karismatisk autoritet
Hva er vår relevante differensiering?	Posisjon	En aktuell og inspirerende faghandel – i verdensklasse
Hva skal kundene våre oppleve?	Merkeopplevelse	Vi skal begeistre og imponere. Vi skal skape tillit og gi trygghet.



Bli ønsket av alle

Vi er balansekunstnere.

Vi skal begeistre og skape inspirerende kundeopplevelser.
Samtidig har vi ansvar for å begrense skadevirkningene av alkohol.

Det krever mye av oss.

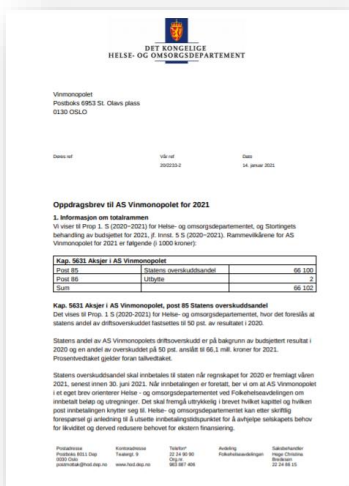
Erfaring. Kunnskap. Dømmekraft. Samfunnsengasjement.
Det som driver oss er et ønske om å gjøre samfunnet litt bedre.

For alle.

**Visjonen vår er å
bli ønsket av alle**

A/S VINMONOPOLET

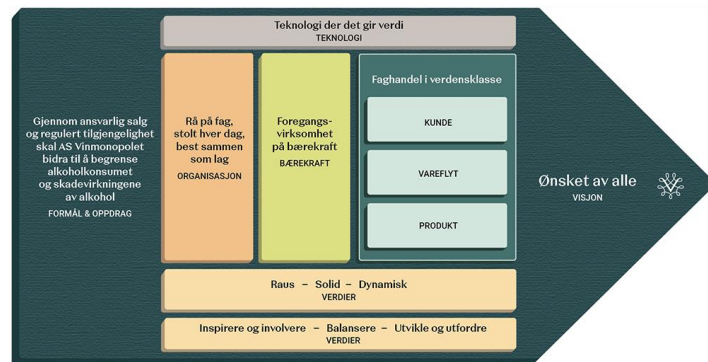
Dynamisk strategiprosess



Samfunnsoppdraget

HOD gir oss vårt samfunnsoppdrag gjennom oppdragsbrevet

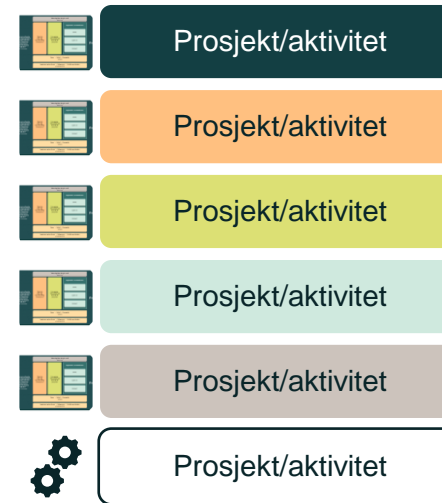
Vinmonopolets strategi- og verdiplattform



Strategien

Strategien definerer hvor vi må være og hva som skal til for at vi utvikler oss i takt med samfunnets forventninger og behov.

Prosjekt-/aktivitetsportefølje



Operasjonaliseringen

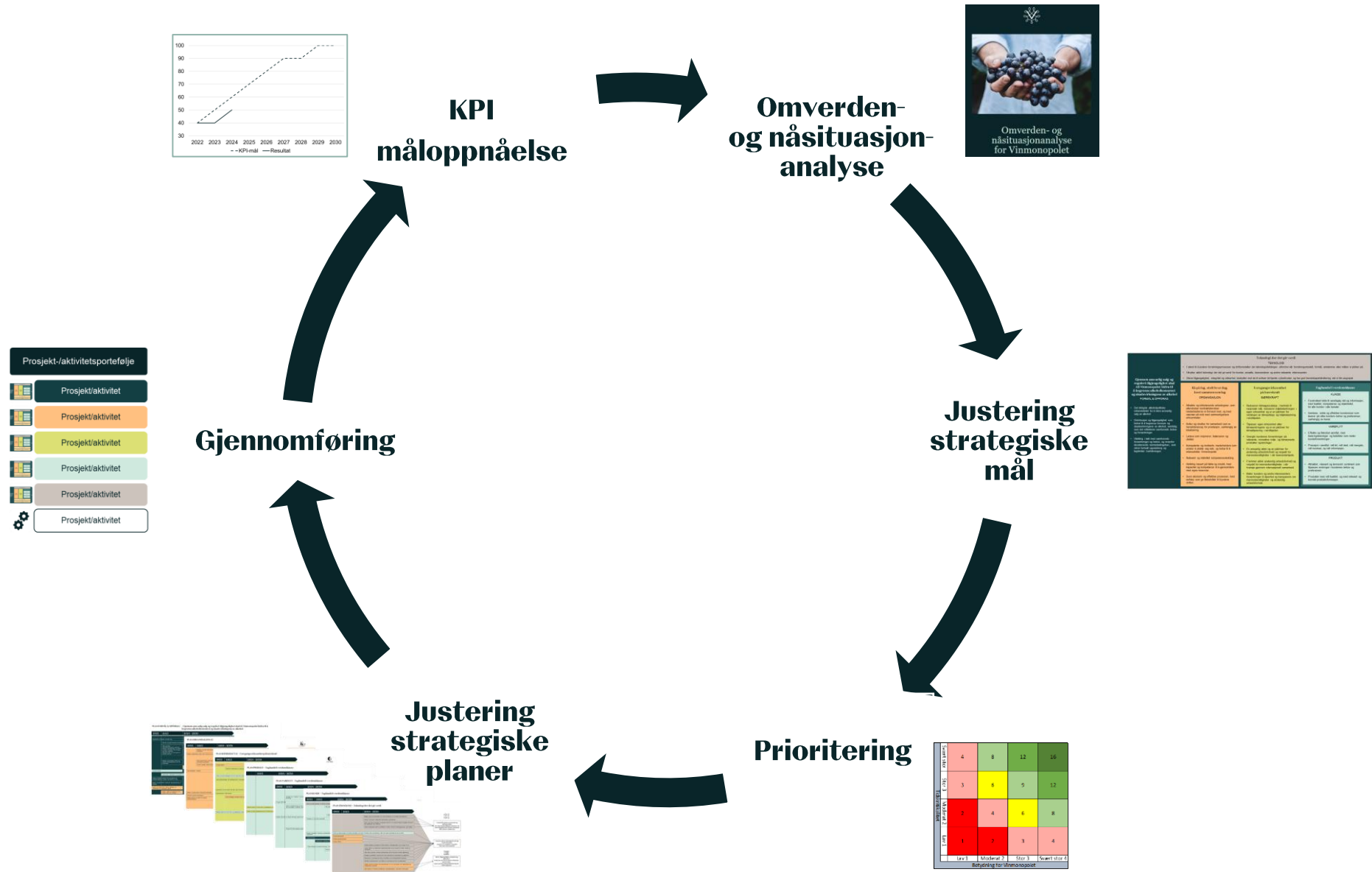
For å nå målene i strategien og kravene i oppdragsbrevet gjennomfører vi ulike prosjekter og aktiviteter.

Realiseringen

Realiseringen av gevinstene fra prosjektene/aktivitetene gjør at vi justerer driften slik at vi faktisk når de målene vi har satt oss og ivaretar oppdraget vårt.



Årlig justering i dynamisk strategiprosess





A/S VINMONOPOLET