

Detaljregulering av Randabergveien 333

Plan ID 1127 2019001

# Handelsanalyse for detaljhandel og handel med plasskrevende varer



## 1. Bakgrunn for handelsanalysen.

Regionalplan for Jæren 2013-2040 (RPJ) har et delmål om å styrke byenes og tettstedenes sentra som viktigste arena for handel, kultur, service og næring. Bakgrunnen for kravet om å gjennomføre en handelsanalyse i denne reguleringsaken, er hjemlet i bestemmelsene for RPJ 2013-2040:

### **4.8 Krav om handelsanalyse i lokalsenter og områder avsatt til biler, båter, landbruksmaskiner, trelast og andre større byggevarer**

*Kommuneplaner, ev. kommunedelplan/områderegulering, jf. 4.4, må dimensjonere ramme for areal brukt til handelsvirksomhet ihht. planens senterstruktur. Dette gjelder både lokalsenter og områder avsatt til biler, båter, landbruksmaskiner og andre større byggevarer utenfor senterstrukturen. Dimensjonering skal baseres på handelsanalyse tilpasset det omlandet senteret/området skal betjene. Virksomhetsetableringer med areal under 1000 m<sup>2</sup> BRA utløser ikke krav om handelsanalyse.*

*Ved handelsetablering i lokalsentra eller i områder avsatt til biler, båter, landbruksmaskiner, trelast og andre større byggevarer utenfor senterstrukturen, må det foretas en handelsanalyse av hvilken virkning etableringen får på senterstrukturen ihht. formål, definisjoner, regionalt nivå, handelsomland og ønsket byutvikling.*

En utvidelse av detaljhandel i Randabergveien 333 er i strid med Regionalplan Jæren når det gjelder lokalisering av handel i senterstrukturen på Nord-Jæren. Når det gjelder etablering av handel med plasskrevende varer, er planen imidlertid i tråd med føringene i Regionalplan Jæren.

Med bakgrunn i Regionalplan Jæren fikk E. Gabrielsens Eiendomsselskap AS avslag på søknad om å utvide tilbudet til Europris fra 1000 m<sup>2</sup> til 2000 m<sup>2</sup> våren 2018. Hovedutvalg for nærmiljø og kultur i Randaberg kommune vedtok 4. september 2018 at kommunen er innstilt på å tillate detaljhandel som omsøkt, forutsatt at grunneier utarbeider reguleringsplan for hele området.

Denne handelsanalysen er utført av Arkitektkontoret Vest AS i samarbeid med Landsbyforeningen i Randaberg ved daglig leder Svein Sørnes. Opplysninger er innhentet fra SR Banks varehandelsrapport, Proff.no, Europris Randaberg AS og E. Gabrielsens Eiendomsselskap AS, samt erfaring med handelsstrukturen i Randaberg.

Målsettingen med analysen er å vurdere konsekvensene av å utvide tilbudet med detaljhandel i Randabergveien 333 fra 1000 m<sup>2</sup> og til 2000 m<sup>2</sup>, samt å se på hvordan et tilbud med handel av plasskrevende varer, eksempelvis en byggshop, på resten av området forholder seg til senterstruktur og ønsket byutvikling.

## 2. Europris sin utvikling de siste år.

	2018	2017	2016	2015	2014
Omsetning	45.433.000	41.561.000	42.420.000	39.180.000	35.860.000
Resultat	3.410.000	2.091.000	2.834.000	2.900.000	2.318.000
Egenkapital	947.000	930.000	945.000	923.000	911.000

Tallene er netto og hentet fra regnskapsopplysningene i Proff.no

Europris Randaberg viser en fin og positiv utvikling og har blitt kåret til kjedens beste butikk 2 ganger, henholdsvis 2015 og 2018. Robert Håland fra Randaberg, er eier og daglig leder, han blir også kalt for kjedens superkremmer og har opparbeidet seg et positivt og godt omdømme. Europris startet sin virksomhet med 4 ansatte, men er nå 15 fast ansatte. Europris Randaberg har god erfaring med å ta inn lærlinger i tillegg til å bidra med arbeidstrening for personer som krever noe mer oppfølging. Et godt arbeidsmiljø, flinke ansatte kombinert med et stort varesortiment beskrives som suksesskriteriene.

Antall Kunder:

I **2018** hadde Europris **178.132** betalende kunder i butikken. I gjennomsnitt **588** kunder pr åpningsdag.

Gjennomsnittsalg pr kunde – **Kr. 255,- eks mva**

Sammenlignet med **2014**, så hadde Europris **168.463** betalende kunder i butikken. I gjennomsnitt **556** kunder pr åpningsdag

Gjennomsnittsalg pr kunde – **Kr. 212,- eks mva**

I siste femårsperioden har Europris hatt en besøksutvikling på ca. 5 %.

Det er mye som tyder på at Europris Randaberg har bidratt til å redusere kommunens tidligere handelslekkasje, i tillegg til økt kundetilstrømning utenfra.

## 3. Europris sitt sortiment og varegrupper

Av netto salgsomsetning viser tabellen nedenfor en fordeling mellom plasskrevende (33,5 %) og ikke plasskrevende varer (66,5 %). For å lykkes med plasskrevende varer er god tilgjengelighet for bil, gode parkeringsmuligheter, samt gode leveringsmuligheter

for varetransport avgjørende. I så måte er Randabergveien 333, en ideell plassering for Europris Randaberg.

<b>kr 45 311 286,00</b>	Plasskrevende varer avhengig av bil og tilgjengelig parkering	Andre varer: Langtidsholdbare dagligvarer Vask- rengjøring, sukkervarer, garn, lys, servietter, kjøkkenutstyr, dyremat, kontorrekvisita etc.
<b>Salg 2018</b>	<b>kr 15 193 896,00</b>	<b>kr 30 117 390,00</b>
Andel	33,53 %	66,47 %

Europris selger / distribuerer ca. 250 paller av jord og gjødsel pr år, dette er en stor andel av de plasskrevende varene





Europris Randaberg har satset på et bredt og mangfoldig sortiment innenfor Hage og utemiljø. Utemøbler, planter og krukker er en stor andel av de plasskrevende varene



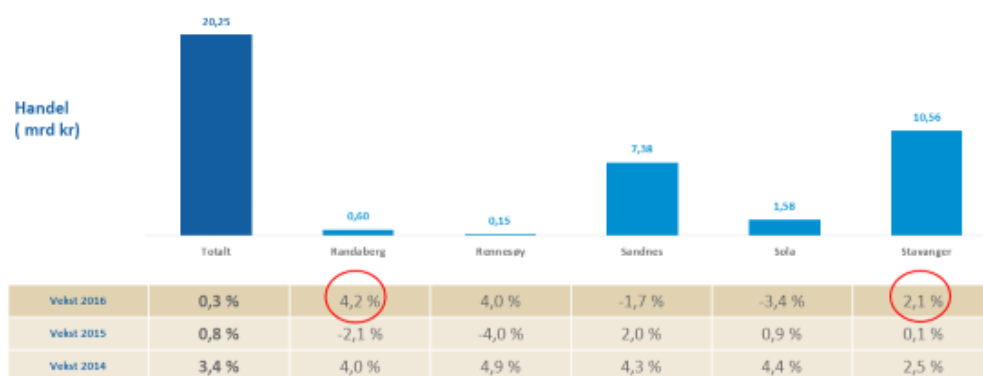
Hagemøbler, krukker, trampoliner og lignende krever solid lagerplass og lett tilgjengelighet for lasting og lossing. En stor del av leveransene krever varebil eller tilhenger.



## 5. Varehandelsrapporten

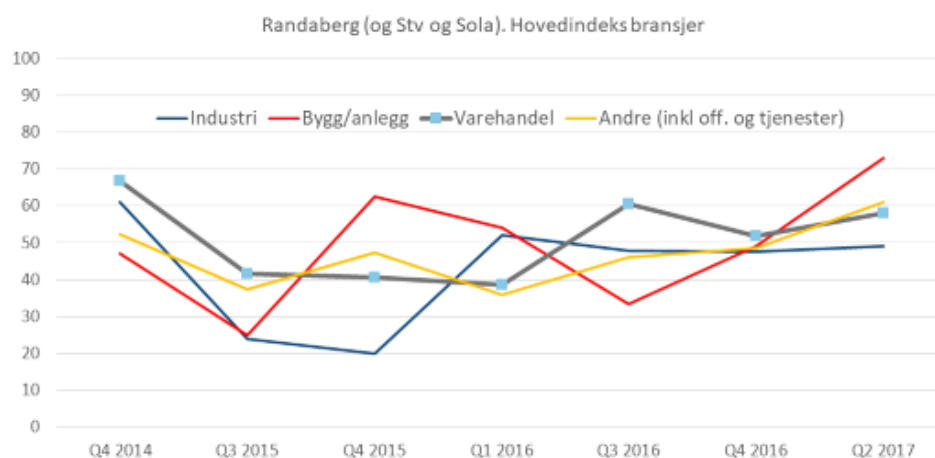
SR bank gir årlig ut en varehandelsrapport. Rapporten blir presentert til næringslivet årlig, i kombinasjon med konjunkturbarometeret. Selv om den generelle varehandelen er inne i en utfordrende tid, viser rapporten at Randaberg kommer godt ut og at denne kommunen har best vekst innen varehandel av kommunene på Nord Jæren.

### Nord-Jæren – kommuner



22

SpareBank 1  
SR-BANK



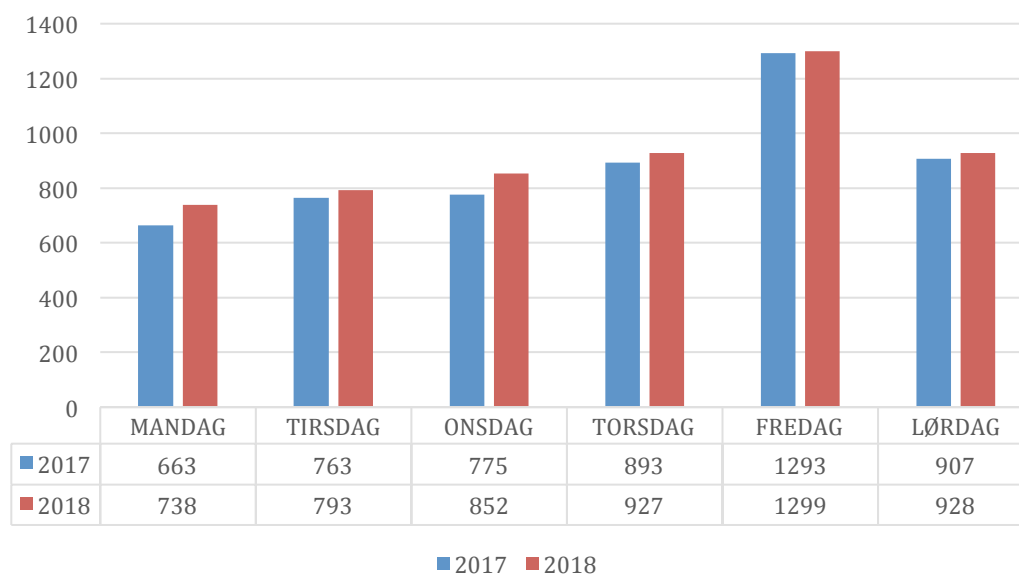
**Varehandel Randaberg (og Stv og Sola) er positive. Bygg og anlegg på topp**

## 6. Hvordan påvirker Europris Randaberg varehandelsmønsteret i Randaberg sentrum?

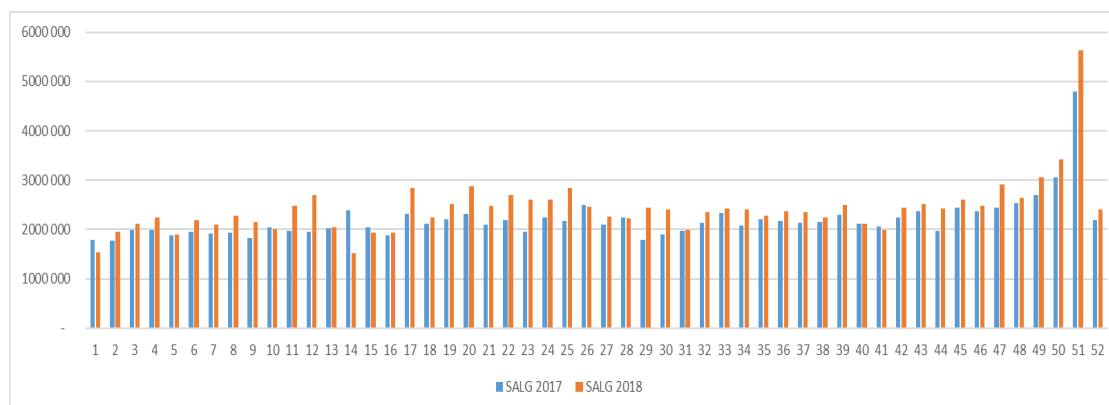
Rapportene er hentet fra salgs- og besøk utviklingen hos Sentrum 21. Det er ingenting som tyder på at Europris har negativ innvirkning på varehandelen i sentrum.

Sentrum 21 i Randaberg sentrum hadde en økning i antall besøkende (kunder) på 4,6 % i 2018 i forhold til 2017

Snitt antall besøkende



Sentrum 21 i Randaberg sentrum hadde en samlet omsetningsøkning på 9,1 prosent i 2018 i forhold til 2017.





## 7. Landsbyforeningen er positiv til at Europris får utvide sin butikk i Randabergveien 333.

Landsbyforeningen er en ressursgruppe for næringsdrivende i Randaberg i samarbeid med kommunen. Målsettingen for arbeidet er å skape et attraktivt og levende sentrum og å forhindre handelslekkasje fra kommunen. Landsbyforeningen har det samme mottoet som Randaberg kommune, *Sammen skaper vi den grønne landsbyen*.

Arkitektkontoret Vest har hatt dialogmøte med Landsbyforeningen v/leder Svein G. Sørnes og mottatt følgende kommentar om Europris:

*Europris Randaberg er en butikk som har utviklet seg positivt og bidratt til å styrke den generelle varehandelen i Randaberg de siste årene. Europris har et vareutvalg / sortiment som komplimenterer godt med den øvrige handelen i Randaberg. Europris er også en stor bidragsyter under Vår- og Høstmarken som arrangeres i Randaberg sentrum og de har en positiv innstilling om at samarbeid er en styrke for den totale handelen i Randaberg . På bakgrunn av sitt store og utvidete varesortiment, bidrar Europris høyst sannsynlig med å tiltrekke seg kunder utenfra, spesielt fra Rennesøy, Finnøy og Kvitsøy, men også fra Kvernevik og Tasta. Vi er overbevist om at det får positive synergier også i Randaberg sentrum.*

*Landsbyforeningen gir sin anbefaling om at Europris bør få videre utvikle sin butikk og sitt konsept i Randabergveien 333. Det er heller ingen tvil om at Europris har et stort potensial til videre vekst og positiv utvikling ved oppgradering av nåværende lokaler og omregulering av denne eiendommen.*

*Imidlertid vil Landsbyforeningen presisere, at denne begrunnelsen gjelder for kommunens nåværende planer for områdereguleringen, hvor tillatelse for varehandel er begrenset til å gjelde Europris Randaberg. En utvidet regulering og åpning for generell varehandel på dette område vil kunne svekke kommunens satsing på varehandel i Randaberg sentrum. Det ville Landsbyforeningen vært i mot.*

## 8. Europris i media

BYGDEBLADET | TORSDAG 10. MARS 2016

# Håland griper alle muligheter

**I helgen ble Robert Hålands forretning i Randaberg kåret til Årets franchise-butikk i Europris-kjeden.**

– For å sikre veksten er det vår strategi å åpne 8 - 10 butikker hvert år, uttaler salgs- og driftsdirektør i Europris, Øyvind Haakerud, i en pressemelding.

I helgen hedret butikkjeden årets selger, årets nykommer, årets butikk og årets franchise-butikk. Mens de tre første gikk til butikkinnehavere i Nannestad, Stokmarknes og Namsos, fikk Robert Håland smykke seg med tittelen «Årets Franchisebutikk».

– Det var overraskende, og dette visste jeg ingenting om, sier Håland til Bygdebladet. Han var selv til stede i Oslo i helgen.

Han innrømmer at det er ei fjær i hatten dette, og at det betyr mye som anerkjennelse av at driften er god og har fornøyde ansatte, som vises igjen på lite sykefravær.

– Vi har en kjempeplassering her vi er nå, men skulle gjerne tenkt oss mer plass, sier Robert Håland og nevner at det er nærmere 800 kvadratmeter ledige lokaler vegg i vegg med butikken hans på Randabergsletta.

– Franchisetakeren Robert Håland er Europris ræste krem-



**ÅRETS KREMMER:** Robert Håland i Europris Randaberg driver butikkjeden mest lønnsomme butikk og fikk i helgen heder for det. FOTO: PRIVAT

mer og griper alle muligheter for økt salg, sier Øyvind Haakerud. Enten det er innenfor blomster, julebelysning eller fiskeutstyr, leter butikken alltid etter nye salgsmuligheter. I følge pressemeldingen bidrar butikken alltid aktivt i kjedesamarbeidet.

Med en «Like for like»-vekst på

nesten 10 prosent i 2015 styrer Håland butikken med stø kurs mot 40 millioner kroner i årsomsetning.

– Det er svært viktig for Europris å ha skikkelig dyktige og offensive franchisetakere som utøver masse kremmerskap. For å bli nominert må du ha levert

sterk resultatutvikling i 2015, uttaler Øyvind Haakerud.

Forøvrig er Håland nominert til årets butikksjef i Norge av hovedorganisasjonen Virke.

**SIGBJØRN BERENTSEN**

[sigbjorn@bygdebladet.no](mailto:sigbjorn@bygdebladet.no)

Oppslaget er fra 2016 da Europris for første gang ble kåret til årets butikk i Europris-kjeden. Blant et par hundre butikker, fikk butikken samme utmerking i 2018.

I oppslaget fra 2016 understreker daglig leder Robert Håland den gunstige lokaliseringen av deres virksomhet i Randabergveien 333.

Omtalen i Bygdabladet da Europris Randaberg ble kåret til årets butikk i 2018.

# Beste franchisebutikk for andre gang

**Europris-butikken på Randaberg er kåret til kjedens beste franchise-butikk 2018. I fjor økte butikken omsetningen med mer enn ni prosent.**

– Robert Håland er kjedens superkremmer – ingen ved siden, ingen over, sa salgs- og driftsdirektør Øyvind Haakerud i Europris da prisen ble delt ut på Gardermoen i helgen.

Robert Håland og hans team økte omsetningen med 9,32 prosent, og bunnlinja økte med mer enn 50 prosent. Det er heller ikke første gang Europris Randaberg blir beste franchise-butikk i kjeden. Den samme utmerkelsen fikk de i 2015. Kjeden har 258 butikker. 33 er franchise, resten eier kjeden selv.

– Jevnt over gjør franchise-butikkene det bedre enn de som kjeden eier selv, sier Håland.

Superkremmeren selv er opp-tatt av å trekke fram de ansatte, for det skal mer til en én mann for å få til en fin og populær butikk.

– Jeg har tro på personlig service. Her kommer folk for å handle hos han Robert eller han Inge eller hu' Lise. Alle ansatte bor i nedslagsfeltet vårt, og vi har gjerne åtte mann på jobb på dagtid, sier Håland.



**FEIRET:** Robert Håland er Europris-kjedens superkremmer.

FOTO: EUROPRIS

I en tid der automatisering og selvbetjening stadig trekkes frem som suksessfaktorer for fremtidens varehandel, tror Robert Håland på personlig service og ansatte som kan hjelpe kundene med råd og veiledning i butikken.

– Alle butikkene i kjeden er nokså like, men det er de ansatte og servicen de yter som gjør at vi skiller oss ut, tror han.

**KIRSTI KASTRUP SØMME**

kirsti@bygdebladet.no

## 9. Handel med plasskrevende varer

RPJ gir rom for at kommunene kan tillate etablering av handel med plasskrevende varer utenfor senterstrukturen, i det som blir referert til som lokale næringsområder.

Randbergveien 333 er i kommuneplanen markert som næringsområde og oppfyller de retningslinjene som er skissert for etablering av handel med plasskrevende varer i RPJ. Et krav er at det utarbeides en handelsanalyse.

Randberg kommune har i dialogmøte og i oppstartsmøte bekreftet at de er positive til for eksempel en byggshop på tomta som ligger lengst øst i planområdet. Det er fortsatt ikke avgjort hva slags aktivitet som kan komme på denne tomta

Det er per i dag kun én byggevareforretning i Randberg. Denne er lokalisert ca 500 meter sør for planområdet, med en liknende struktur som planområdet for Randbergveien 333.

Montér Randberg hadde i 2017 driftsinntekter på nærmere 8 millioner kroner. Driftsinntektene for Montér Randberg har vært stigende hvert år siden 2015. Det er åpenbart at butikken har en positiv utvikling og at markedet for byggevarer er stigende. Det viser også varehandlrapporten fra SR Bank.

Nærmeste konkurrerende virksomhet for Montér Randberg er på Madla eller i Hillevåg. Fra et samfunnsmessig perspektiv er det positivt med en aktør som kan utfordre Montér Randberg på pris, vareutvalg og service.

Det kan knapt være noen negative konsekvenser med å etablere en ny virksomhet i dette segmentet. Fra et byutviklingsperspektiv, er det positivt med en byggshop som også inneholder inntil 1000 m<sup>2</sup> ikke-plasskrevende varer, som er lettere tilgjengelig for folk i Randberg på sykkel eller til fots, enn det allerede etablerte tilbudet for byggevarer langs Randbergveien.

Det foregår allerede i dag utstrakt handel i Randberg fra øyene Mosterøy, Rennesøy og Finnøy gjennom Rennfast. Med et utvidet tilbud innenfor byggevarer i Randberg, vil en demme opp for noe av trafikken som ellers vil gå videre til Stavanger. Bompengesatser vil også bidra til potensiell økt handel med byggevarer i Randberg både fra innbyggere og folk fra øyene.