

Trondheim kommune

Områdeplan for Litlgråkallen - Kobberdammen - Fjellsætra Konsekvensutredning

**Økonomiske og driftsmessige sider ved Gråkallen
vinterpark**

**Driftsmessige konsekvenser for andre alpinanlegg i
regionen dersom Gråkallen vinterpark etableres**

2012-06-25 Oppdragsnr.: 5114507



Rev. 1	Dato: 25.6.2012	Beskrivelse: Rapport: Økonomiske og driftsmessige sider ved Gråkallen vinterpark og driftsmessige konsekvenser for andre anlegg i regionen dersom Gråkallen etableres	Utarbeidet Jill Hammari Sveen	Fagkontroll Aslaug Bjørke	Godkjent
--------	--------------------	---	--	---------------------------------	----------

Dette dokumentet er utarbeidet av Norconsult AS som del av det oppdraget som dokumentet omhandler. Opphavsretten tilhører Norconsult. Dokumentet må bare benyttes til det formål som oppdragsavtalen beskriver, og må ikke kopieres eller gjøres tilgjengelig på annen måte eller i større utstrekning enn formålet tilsier.

Innhold

1	Gråkallen vinterpark – økonomi og drift	5
1.1	Bakgrunn	5
1.2	Metode	6
1.3	investeringer - Gråkallen vinterpark	6
1.4	Inntekter	8
1.4.1	Vurdering av antall heiskort/sesongkort	9
1.5	Kostnader	9
1.5.1	Drift og vedlikehold	9
1.5.2	Finansiering og lønnsomhet	10
1.6	Oppsummering/drøfting	12
2	Mulige konsekvenser for Vassfjellet Skisenter ved etablering av Gråkallen vinterpark	13
2.1	Beskrivelse av oppgave og metode	13
2.2	Sammenligning mellom Vassfjellet Skisenter og Gråkallen vinterpark	13
2.2.1	Tilbudet	13
2.2.2	Avstander mellom boligområder og skisenter	14
2.2.3	Brukere av skianleggene	15
2.2.4	Skibuss - kollektivtilbud	15
2.2.5	Parkeringstilbud	16
2.3	Sammenligning med alpinanlegg på Tryvann i Oslo	16
2.3.1	Kortfattet beskrivelse	16
2.3.2	Priser	17
2.4	Mulige konsekvenser av en etablering i gråkallen	18
2.4.1	Videre utvikling i Vassfjellet	18
2.4.1	Inntekter og kostnader for Vassfjellet	19
2.4.2	Drøfting av økonomiske konsekvenser	20
3	Markedsutvikling	21
3.1	Markedsutvikling på landsbasis	21
3.2	Gråkallen vinterpark og sårbarhet i forhold til marked	24
3.2.1	Fase 1	24
3.2.2	Fase 2	25
4	Endelig konklusjon	27
5	Kilder	28

Sammendrag

I foreliggende rapport er det gjort en vurdering av økonomiske og driftsmessige sider ved Gråkallen vinterpark, og en vurdering av økonomiske og driftsmessige konsekvenser en etablering i Gråkallen vil ha for andre alpinanlegg i regionen.

Konklusjon

Det økonomiske fundamentet for Gråkallen vinterpark er basert på sterk markedsvekst, lav gjeldsgrad og lave rentekostnader. Anlegget vil være svært sårbart for endringer i disse faktorene.

Gråkallen vinterpark vil sannsynligvis ha behov for nærmere 45.000 besøkende i fase 1 og nærmere 50.000 besøkende for fase 2 for å produsere et positivt driftsresultat etter avskrivninger. Dersom markedsgrunnlaget for Vassfjellet skisenter skal opprettholdes, krever det en markedsvekst på hhv. 63% og 71%. En slik markedsvekst anses som krevende men ikke usannsynlig med bakgrunn i den erfaring som man har fra andre bynære anlegg. Konkurransesituasjonen vil imidlertid kreve at man etablerer et anlegg som treffer markedet og de nisjer som finnes i det.

Et anlegg i Gråkallen vinterpark på størrelse med fase 1 + 2 vil kunne ta imot en større vekst enn fase 1 alene, og dermed sannsynligvis ha bedre muligheter til å forsvare varig drift med de relativt store sesongvariasjoner som er vanlig i bransjen.

Vassfjellet Skisenter vil kunne tåle en omsetningsnedgang på 30% tilsvarende 21.000 færre besøkende på kort sikt. For å kunne ta høyde for sesongvariasjoner vil det være behov for bedre inntjening på lang sikt. Gråkallen vinterpark vil være en konkurrent til Vassfjellet skisenter, og en etablering i Gråkallen vil redusere sannsynligheten for en utvidelse av tilbudet i Vassfjellet.

Gråkallen vinterpark ligger nærmere større befolkningsgrupper enn Vassfjellet Skisenter. Det skianlegget med best utbygd skiparktilbud vil få et konkurransefortrinn, jf. Vassfjellets estimat om at vel 50 pst. av besøkende er "jibbere". Dette vil kunne slå positivt ut for Gråkallen vinterpark.

Et nytt skianlegg vil kunne berøre flere anlegg enn Vassfjellet Skisenter. Andre skianlegg med besøk fra Trondheim er Oppdal, Meråker og Grong. I sommersesongen er Oppdal alternativet for de i Trondheim som driver med ekstrem utforsyking, og Gråkallen vil konkurrere om disse brukerne.

1 Gråkallen vinterpark – økonomi og drift

1.1 BAKGRUNN

Trondheim kommune har vedtatt oppstart av regulering av området Litlgråkallen-Kobberdammen-Fjellsætra.

Formålet med planen er å legge til rette for et senter for natur og friluftsliv i området som tidligere har vært militært leiområde på Litlgråkallen. Utredningen skal også mulighetene for skianlegg innenfor planområdet. På grunn av områdets beliggenhet er det krav om konsekvensutredning etter forskrift om konsekvensutredninger etter plan- og bygningsloven.

Planområdet ligger mellom Gamle Bynesveg i nord, Fjellseterveien i sør, østsiden av Kobberdammen i øst og grensa til Bymarka naturreservat i vest.

Det er tre alternativer som skal utredes:

Alternativ 0: Alternativet beskriver dagens situasjon, med unntak av at all virksomhet på Litlgråkallen legges ned.

Alternativ I: Legge til rette for utvikling av et kurs og konferansesenter på Litlgråkallen i det tidligere forlegnings- og messebygget. Alternativet innebærer også en oppgradering av dagens alpinbakke i Vintervasskleiva.

Alternativ IV: Legge til rette for et alpinanlegg i området fra Litlgråkallen mot Nordrenna, Kobberdammen og Fjellsætra. Dagens alpinbakke i Vintervasskleiva tilbakeføres til natur.

Alternativ 0

0-alternativet tar utgangspunkt i dagens situasjon, men med en endring på Litlgråkallen. Endringen innebærer at alle bygninger knyttet til Litlgråkallen fjernes. Hele dette området tilbakeføres til grønnstruktur. Vintervasskleiva og Instruktørbakken blir som i dag. Status for området rundt Skistua blir som i gjeldende reguleringsplan fra 01.03.2001. Det etableres ingen nye veier eller parkeringsplasser.

Alternativ I

Dette alternativet innebærer at:

Det tidligere forlegnings- og messebygget kan tas i bruk til kurs- og konferansesenter.

Deler av området på Litlgråkallen tilbakeføres til naturområde, samt at tre bygninger beholdes

Gjerdet rundt anlegget rives og det legges til rette for at skole og frivillige organisasjoner kan benytte det tidligere forlegnings- og messebygget og området som kurs- og konferansesenter

Reguleringsbestemmelsene for Skistua søkes harmonisert med planer om ny aktivitet i området.

Vintervasskleiva oppgraderes innenfor dagens standard. Det innebærer ingen tilleggsfunksjoner og bruken skal ikke endres. Omfang av oppgradering innebærer snøproduksjonsanlegg, nytt lysanlegg, noe bearbeiding av traseer slik at det blir mulig å kjøre prepareringsmaskiner. Den igjengrodde hoppbakken kan benyttes som en del av alpinanlegget.

Instruktørbakken videreføres som i dag.

Ingen nye veier eller parkeringsplasser.

Alternativ IV

Det legges til rette for etablering av Trondhjems Skiklubb, Sportsklubben Freidig og NTNUI sitt forslag til Gråkallen vinterpark – et skianlegg med sommersykkelbane.

Dagens anlegg i Vintervasskleiva legges ned og området ryddes og tilbakeføres til naturområde.

Alternativet kan enten kombineres med alternativ 0 eller alternativ I når det gjelder anlegget på Litlgråkallen.

Det er alternativ IV det er gjort analyser av i denne rapporten.

1.2 METODE

Dette kapitlet er basert på informasjon fra Trondhjem Skiklub, daglig leder av Vassfjellet Skisenter, og kontakt med Wenaasgruppen som eier flere skianlegg inklusive Vassfjellet Skisenter, samt statistisk materiale fra Alpinanleggenes Landsforening.

1.3 INVESTERINGER - GRÅKALLEN VINTERPARK

Skiklubbene estimerer investeringskostnadene for nytt skianlegg i Gråkallen til totalt 67,7 mill. kr (eks.mva) inklusive utbygging av Nordrenna til 6,6 mill. kr. I Fase 1 planlegges tre heiser + en mateheis fra Skistua. I fase 2 planlegges Nordrenna utbygd. Det er i første omgang kun planlagt å gå i gang med fase 1.

Det legges ikke til grunn noen driftsveg til bunn- eller toppstasjon i Nordrenna, da det er forutsatt bruk av helikopter under bygging.

I området rundt Gråkallen er det en flysikkerhetssone på 1 nautisk mil (1852 m). Dette vil kunne påvirke hvordan byggingen kan foregå. All flyging innenfor sikkerhetssonen må derfor planlegges nøye, og Forsvaret må sette av tidspunktet to uker i forveien. Alle planlagte nedfarter og heiser ligger innenfor denne sikkerhetssonen.

Tabell 1 Skiklubbens kostnadsestimat, fase 1 uten Nordrenna (uten mva.)

Investering, fase 1	Kostnad mill.kr
6 seters ekspressheis,	32,0
Skitrekk T-krok	2,2
Barneskitrekk (tallerken)	1,8
Mateheis fra Skistua	1,0
Snøanlegg	6,4
Billettsystem	0,6
Tråkkemaskin	2,3
Flomlys	1,6
Strømforsyning	1,2
Grunnarbeid/Bygg	11,3
Demontering og opprydding	0,7
Totalsum	61,1

Tabell 2 Skiklubbens estimat for fase 2, utbygging av Nordrenna (uten mva.)

Investering fase 2	Kostnad mill.kr
Skitrekk Nordrenna	4,5
Billettsystem Nordrenna	0,1
Strømforsyning Nordrenna	0,4
Grunnarbeid/Bygg Nordrenna	1,6
Totalsum	6,6

Investeringskostnadene vil kunne variere alt etter hvilke utfordringer som oppstår og hvilke tilpasninger som må utføres. Det er erfaringsmessig alltid noen elementer som ikke er tatt med i beregningene, og som dermed vil kunne øke eller redusere kostnadene. Eksempelvis vil vanskelig adkomst i byggeperioden kunne fordyre og forlenge byggetida. Skogrydding er forutsatt utført av Trondheim Bydrift, og det er uklart om det er tatt med kostnader for dette arbeidet.

På dette nivået i planleggingen vil det alltid være usikkerhet knyttet til investeringskostnader. Ved å legge til grunn en usikkerhet på 10 pst. vil kostnaden kunne variere fra 54 -66 mill. kr. for fase 1 og 61 til 74 mill. kr. for fase 1+2.

1.4 INNTEKTER

I bakgrunns materialet for Gråkallen er det vurdert at dagskort for voksne vil koste 290 kr og for barn 230 kr. I forhold til Vassfjellet Skisenter's dagskort ligger prisen om lag 10 pst. lavere. For sesongkortene er prisen om lag 20 pst. billigere.

Tabell 3 Heiskortpriser for Vassfjellet Skisenter og Gråkallen vinterpark

Skianlegg	Sesongkort barn	Sesongkort voksne	Dagskort barn	Dagskort voksne	Kveldskort barn	Kveldskort voksne
Vassfjellet Skisenter	3100	3900	260	320	170	220
Gråkallen vinterpark	2500	3100	230	290	150	200
Reduksjon i pris:	600	800	30	30	20	20

Fase 1: I estimatet fra skiklubbene for fase 1 er det lagt til grunn salgsinntekter på 7,3 mill. kr., der utgifter til varekjøp og bussrabatt for skoler er estimert til 0,3 mill. kr. Dette gir en inntekt på 7 mill. kr og tilsvarer 40 000 besøk.

Fase 2: I fase 2 (med tilleggsinvestering av heis i Nordrenna) estimerer Skiklubbene at heisinntekten øker med 1 mill. kr. Dette gir 15 pst. økning i alle typer kortsalg og omlag 46 000 besøk i anlegget etter utbygging.

Tabell 4 Estimat knyttet til salg (billetter og kiosk)

Inntekt/Kostnad	Fase 1 (mill.kr. eks.mva)		Fase 2 (mill.kr. eks.mva)	
	Inntekt mill. kr	Kostnad	Inntekt	Kostnad
Heiskort	5,6		6,6	
Sesongkort	1,1		1,1	
Chipkort	0,4	0,1	0,4	0,1
Reklameinntekter	0,1		0,1	
Kiosk	0,1	0,06	0,1	0,06
Rabatt skoler (fri buss)		0,1		0,1
Totalt	7,3	0,3	8,3	0,3

Statistikk fra Alpinanleggenes Landsforening viser gjennomsnittlig heisomsetning for de største anleggene i landet. Heisomsetning varierer naturlig nok med svingningene i markedet. For toppsesongen 2008/09 var gjennomsnittlig heisomsetning 1,6 mill., mens den for sesongen 2010/11 var på 1,4 mill. For bunnsesongen 2004/04 var den på 1,3 mill. Siste registrerte sesong (2010/11) viser følgende heisomsetning for bynære anlegg: Tryvann 4,6 Kongsberg 4,8 Voss 1,5.

Gråkallen vinterpark budsjetterer med en omsetning på 7 mill.kr. i fase 1 og 8 mill. kr. i fase 2. Fordelt på hhv. 3 og 4 heiser vil dette kreve en heisomsetning på 2,3 mill. i fase 1 og 2 mill. i fase 2. Dette ligger over gjennomsnittet, men det er ikke urealistisk å forvente at et bynært anlegg som Gråkallen vil ha høyere heisomsetning enn gjennomsnittet.

1.4.1 Vurdering av antall heiskort/sesongkort

I estimatet for Gråkallen vinterpark er det forutsatt 1,1 mill. kr i salgsinntekt basert på sesongkort. Det er oppgitt at dette tilsvarer et salg av 400 sesongkort. Skiklubbene benytter forutsetningen om at hvert sesongkort gir 20 besøk, og dette gir 8 000 besøk/skidager. Inntekten for øvrig kortsalg er estimert til 5,6 mill. kr og 32 000 besøk.

Vassfjellet Skisenter benytter 25 besøk pr. sesongkort i sine estimater.

Tabell 5: Oversikt over antall besøk estimert for Gråkallen vinterpark og besøk for 2010/2011 i Vassfjellet Skipark

Korttype	Gråkallen, fase 1		Gråkallen, fase 2		Vassfjellets ant. solgte kort (2010/2011)	Vassfjellets besøk (2010/2011)
	Antall solgte kort	Tot. ant. besøk	Antall solgte kort	Tot. ant. besøk		
Sesongkort	400	8 000	460	9 200	1090	27320
Dagskort/punktkort	6500	6500	7475	7475	12260	12550
Halvdagskort/timekort	7200	7200	8280	8280	23820	23820
Kveldskort	9400	9400	10810	10810	6770	6770
Barneområdet	5000	5000	5750	5750		
Barn under 7 år gratis		3900		4485		
Sum	28 500	40 000	32 775	46 000	43940	70460

Skiklubbene har estimert en inntekt på 7 mill. kr. basert på 40 000 besøk. Det er estimert at fase 2 vil kunne gi 46 000 besøk i Gråkallen vinterpark basert på en inntektsøkning på 1 mill. kr. Dersom dette skal komme i tillegg til Vassfjellets besøkstall, tilsvarer det en markedsvekst på 57% for fase 1 og 65% for fase 2.

1.5 KOSTNADER

1.5.1 Drift og vedlikehold

I oppsettet til skiklubbens driftsbudsjett er det estimert 2,3 mill. kr til drift og vedlikehold av Gråkallen vinterpark i fase 1 og 2,6 mill.kr. i fase 2. Kostnadsstrukturen vises i tabellen under.

Tabell 6 Drift- og vedlikeholdskostnader Gråkallen vinterpark basert på skiklubbens innspill

Drift/Vedlikehold	Kostnad fase 1, ekskl.mva. mill. kr	Kostnad fase 2, ekskl.mva. mill. kr
Lønn, sosiale kostnader, OTPensjon, kurs/reiser	1,3	1,5
Diverse forbruksmateriell, skilting, verktøy, arbeidstøy, komm. radioer, telefonkostnader, bilgodtgjørelse	0,1	0,1
Diesel, scooterbensin, olje, fett, smøremidler	0,1	0,1
Renovasjon og elektrisitet	0,1	0,2
Regnskapsføring, markedsføring, kontingenter, forsikringspremier, bankgebyr, Taubanetilsynet	0,3	0,4
Vedlikehold	0,3	0,3
Totalt	2,3	2,6

Skiklubbene har lagt til grunn en åpningsperiode for Gråkallen vinterpark på 130 dager, tilsvarende 4,5 mnd.

Åpningstiden varierer:

- Helg/helligdager kl. 10.00-16.30
- Mandager kl. 17.00-21.00
- Øvrige hverdager kl. 10.00-21.00

Vassfjellet Skisenter har hatt følgende drift og vedlikeholdskostnader de siste fem år (purehelp.no):

Tabell 7: Drifts- og vedlikeholdskostnader Vassfjellet (inkl. kroa)

År	Kostnader drift og vedlikehold mill. kr.
2011	6,4
2010	6,0
2009	7,1
2008	4,3
2007	6,1

Maksimal åpningsperiode i Vassfjellet er estimert til 130 dager, tilsvarende 4,5 mnd. Åpningstider tilsvarer de som planlegges for Gråkallen vinterpark.

Drift- og vedlikeholdskostnadene i slike anlegg vil variere med åpningstid og åpningsperiode. I grunnlagsmaterialet som ble oversendt fra skiklubbene var det for Gråkallen vinterpark under transportbehov lagt til grunn 150 driftsdøgn. Under notat knyttet til snøproduksjon er det nevnt at åpningsperioden vil kunne øke til 6 mnd. En økning i driftsperiode fra 130 til 150 dager gir en økning i åpningstid på 15% med omtrent tilsvarende økning i driftskostnader.

Det er ikke estimert inntekter og kostnader knyttet til drift i sommersesongen.

1.5.2 Finansiering og lønnsomhet

Det er usikkerhet rundt finansieringen av Gråkallen vinterpark. Skiklubbene har lagt følgende til grunn i sin vurdering av muligheter mht. organisering og finansiering av anlegget:

Tabell 8: Skiklubbenes forslag til mulig finansiering av anlegget

Beløp i mill.kr.	
60	Investeringsbehov fase 1: 60 mill., fase 2: 67 mill.kr.
7	En organisering som kvalifiserer til mottak av spillemidler (investeringstilskudd) for deler av anlegget. Estimert størrelse 6-8 mill. kr.
13-18	En organisering med 51% offentlig eierskap og et investeringstilskudd i anlegget på 13-18 mill.kr. fra kommunen.

5-10	Private donasjoner på 5-10 mill.kr.
30	50% lånefinansiering

På det nåværende tidspunkt er det vanskelig å si noe sikkert om det vil være mulig å skaffe 50% av investeringsbehovet som tilskudd. Dette vil avhenge av om man klarer å tilfredsstille kriteriene for spillemidler, av politisk behandling i Trondheim kommune og av givergleden hos private.

Vårt mandat her er å synliggjøre hvorvidt lønnsomheten ved anlegget er sårbar i forhold til de usikkerhetsmoment som foreligger. Vi har i tabellen under regnet på ulike scenarier ved fase 1 og fase 2 der andel lånefinansiering og rentekostnader varierer.

Tabell 9: Kostnadsbildet for fase 1 og fase 2 ved ulike scenarier for omsetning, finansiering og rentekostnader.

		Fase 1: Investering 60 mill.	Fase1+ 2: Investering 67 mill.
Besøk pr. år		40.000	46.000
Årlig Omsetning		7.000.000	8.000.000
Årlige Drift og vedlikeholdskostnader		2 300 000	2.600.000
Resultat før finanskost og avskrivninger		4.700.000	5.400.000
Finanskost (annuitetslån,20 år)	Alt 1: 50% lån, 4% rente	2.200.000	2.500.000
	Alt 2: 50% lån, 7% rente	2.800.000	3.200.000
	Alt 3 75% lån, 4% rente	3.300.000	3.700.000
	Alt 4 75% lån 7% rente	4.200.000	4.700.000
	Alt. 5 100% lån, 4% rente	4.400.000	4.900.000
	Alt 6 100% lån, 7% rente	5.700.000	6.300.000
Resultat før avskrivninger	Alt 1:	2.500.000	2.900.000
	Alt 2	1.900.000	2.200.000
	Alt 3	1.400.000	1.700.000
	Alt.4	500.000	700.000
	Alt 5	300.000	500.000
	Alt 6	-1.000.000	-900.000

Vi ser at anlegget produserer en positiv kontantstrøm både ved 50% og 75% lånefinansiering gitt at prognosene for besøkstall holder. Investeringen er imidlertid sårbar for renteendringer og det bør derfor vurderes fastrenteavtale på lånet. En vurdering av anleggets sårbarhet mht. besøkstall gjøres i kapittel 3.

Det er pr. i dag fortsatt uklart i hvilken selskapsform driften av Gråkallen vinterpark skal organiseres. Uavhengig av om det blir i form av et AS, KF (kommunalt foretak) eller som en ideell organisasjon, så må regnskapet kostnadsføre avskrivninger for å uttrykke forbruk av varige

driftsmidler knyttet til selskapets virksomhet. Mangel på avskrivninger vil føre til forvitring av investert kapital og dermed et forbruk av vinterparkens inntektsgrunnlag.

Størrelsen på avskrivningene vil variere med driftsmidlenes levetid og hvilket avskrivningsprinsipp som benyttes. Eksempelvis vil lineære avskrivninger av en investering på 60 millioner kr. med anleggs- og driftsmidler som har en antatt gjennomsnittlig levetid på 20 år, gi årlige avskrivninger på 3 mill.kr. Velger man saldoavskrivninger vil det gi størst kostnad de første årene og deretter avtagende kostnad.

Oppstillingen i Tabell 9 over har kun tatt hensyn til kontantstrøm og ikke avskrivninger. Dersom man for eksempel tar høyde for årlige avskrivninger på 3 mill.kr. ser vi at driftsresultatet blir negativt for alle alternativ.

1.6 OPPSUMMERING/DRØFTING

Det fortsatt en del usikkerheter knyttet til endelige investeringskostnader, inntekter, drift- og vedlikeholdskostnader, rentekostnader og avskrivninger.

For fase 1 vil investeringskost ved en usikkerhet på +/- 10% kunne variere mellom 54 og 67 mill. kr. For fase 1+2 vil investeringskost ved en usikkerhet på +/- 10% kunne variere mellom 60 og 74 mill kr. Dette vil påvirke finansieringskostnader og avskrivninger.

Inntektsgrunnlaget er basert på 40.000 besøkende for fase 1 og 46.000 besøkende for fase 2. Dersom besøkstallene for Vassfjellet opprettholdes tilsvarer dette en markedsvekst på 56% for fase 1 og 65% for fase 2. Det vil bli gjort betraktninger rundt marked i kapittel 3.

Drift- og vedlikeholdskostnadene anslås til 2,3 mill. kr. for fase 1 og 2,6 mill. kr. for fase 2. Anlegget vil kunne gi en positiv kontantstrøm, gitt prognose for besøkstall. Kontantstrømmen er likevel sårbar for en eventuell kostnadsøkning. Dette vil fort bli et problem ved høy lånefinansiering og økt lånerente. I tillegg må det også tas hensyn til avskrivninger. Dette kommer vi tilbake til.

Gråkallen vinterpark vil kunne ha en positiv kontantstrøm dersom:

- man får de besøkstall det er prognostisert med
- det ikke er behov for å lånefinansiere mer enn ca. 75% av investeringen
- driftskostnadene holdes på antatt nivå

Det er imidlertid usikkerheter knyttet til alle disse forholdene. I tillegg er det behov for å etablere en økonomisk buffer for å håndtere naturgitte markedssvingninger forårsaket av bl.a. vær og snøforhold.

Man kan redusere usikkerhetene gjennom bl.a. fastrentelån som gir forutsigbarhet mht. finanskostnader, samt å skaffe tilstrekkelig tilskudd slik at lånefinansieringsbehovet reduseres mest mulig. Det vil også være behov for å jobbe mot markedet for å sikre at man hele tiden har et attraktivt anlegg og mest mulig stabilitet i besøkstall. Vi ser nærmere på markedet i kapittel 3.

Dersom man tar hensyn til avskrivninger vil anlegget med de prognostiserte besøkstall mest sannsynlig ha vanskeligheter med å vise et positivt driftsresultat. Avskrivninger er anslått til ca. 3.mill. kr. årlig basert på en investering på 60 mill.kr. , se kap. 1.5.2.

2 Mulige konsekvenser for Vassfjellet Skisenter ved etablering av Gråkallen vinterpark

2.1 BESKRIVELSE AV OPPGAVE OG METODE

Det ble avklart ved oppstart at det kun er konsekvenser som en etablering av Gråkallen vinterpark kan få for Vassfjellet Skisenter, og ikke andre nærmiljøanlegg med skitrekk, som skulle belyses.

Bruken av Gråkallen vinterpark og fordeling av brukerne mellom de to anleggene skal drøftes. I tillegg skal en vurdere hvilke markeder de to skianleggene henvender seg til.

Det er innhentet regnskapstall for Vassfjellet skisenter, gjennomført intervju med daglig leder i Vassfjellet Skisenter, samtale med Wenaasgruppen, samt samlet bidrag i forbindelse med gjennomført workshop.

2.2 SAMMENLIGNING MELLOM VASSFJELLET SKISENTER OG GRÅKALLEN VINTERPARK

2.2.1 Tilbudet

Gråkallen vinterpark ligger 9 km fra Midtbyen. I planene for nytt skianlegg legges det opp til tre skiheiser/trekk i første omgang med mulig utvidelse av ytterligere ett skitrekk opp mot Gråkallen. Den lengste heisen er på 780 m. Det er 8-10 nedfarer som planlegges i området. Totalt vil dette tilsvare nedfarer på om lag 6 km. Området skal legges til rette for skilek, hopp og frikjøring.

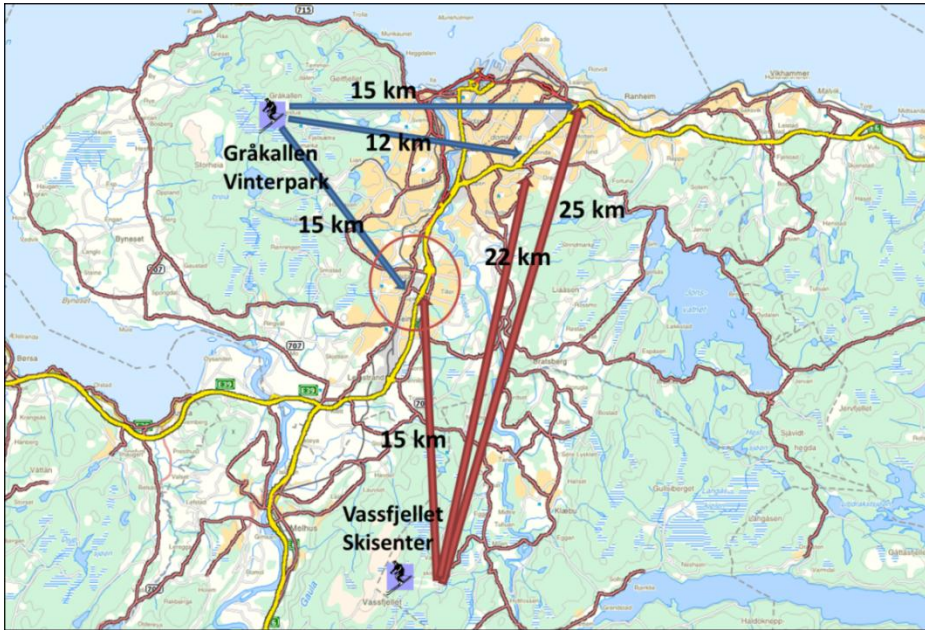


Figur 1: Oversiktskart – Beliggenhet av skisenter

Vassfjellet ligger 8 km sør for Trondheim kommunegrense, og 23 km fra Midtbyen. I Vassfjellet er det 5 skiheiser og 11 nedfarter på til sammen 15 km, hvorav 4,5 km er lyssatt. Lengste bakke er 3,5 km. I tillegg til nedfarter, halfpipe og terrengpark er det preparert turløype på 15 km med utgangspunkt fra parkeringsplass ved skisenteret.

2.2.2 Avstander mellom boligområder og skisenter

Avstanden mellom de to skianleggene vil være 28 km, og reisetida mellom disse er 37 minutter.



Figur 2: Plassering av Gråkallen vinterpark og Vassfjellet Skisenter

Tabell 10: Avstand og reisetid med bil fra Gråkallen vinterpark og Vassfjellet Skisenter til ulike deler av Trondheim (basert på reisetid fra Google).

	Skistua/Gråkallen vinterpark	Skistua/Gråkallen vinterpark	Vassfjellet Skisenter	Vassfjellet Skisenter
	Avstand (km)	Reisetid m/bil (minutter)	Avstand (km)	Reisetid m/bil (minutter)
Trondheim Torg/ Sentrum	9	17	23	30
Moholt allé	13	23	23	28
Byåsen (Byåsveiens ytterpunkt)	10-11	13	21	27
Flatåsen	12	15	19	25
Sjetnemarka, Kolstad og Heimdal	13-15	21-24	15-16	22
Kryss E6 og rv. 706 ved Skovgård	15	22-27	26	28

Fra Trondheim sentrum og fra ytterpunktet av Byåsveien vil reisetiden med bil reduseres med totalt 13-14 minutter ved å velge Gråkallen vinterpark kontra Vassfjellet Skisenter (basert på Googles reisebeskrivelse og tidsestimat).

Ved å ta utgangspunkt fra ny parkeringsplass ved Fjellsætra vil avstanden reduseres med vel 1,6 km og reisetiden med 2 minutter, jf. oversikt i Tabell 10. Det innebærer at de som besøker Gråkallen vinterpark kontra Vassfjellet Skisenter vil få tilnærmet halvert reisetiden sin fra Trondheim sentrum.

Byområdene Sjetnemarka, Kolstad og Heimdal vil tilnærmet ha samme reisetid til de to skianleggene, og da vil det skianlegget som kan gi det beste tilbudet eller har nye spennende aktiviteter "vinne" kundene. For studenter vil busstilbud være en viktig faktor.

2.2.3 Brukere av skianleggene

Vassfjellet Skisenter satser aktivt på barnefamilier, og barn i aldersgruppen 10-15 år. I tillegg er studentene et viktig kundegrunnlag. Skisenteret har derfor valgt å finansiere et busstilbud, der bussene kjører innom Moholt studentby på tur til Vassfjellet.

I tidsrommet mellom vinterferie og påskeferie er innsalg mot skolene i Trondheim viktig. Vassfjellet Skisenter tilbyr gratis heis i barnebakken til skolene, med salg av heiskort til de øvrige heisene. Skolene i Trondheim er et viktig marked, men vanskelig tilgjengelig pga. krav knyttet til at alle skoletilbud skal være gratis. Gråkallen vinterpark forventes å ta en del av dette markedet.

I dag benyttes Skileiken ved Gråkallen av flere skoler til årlig skoleskidag. Tilbudet i Skileiken koster kr. 10,-. Kostnadene er ellers knyttet til busstransport til og fra.

I samtale med daglig leder av Vassfjellet Skisenter ble det anslått at om lag 50 pst. av kundene/besøkende i skianlegget er jibbers, dvs. skikjørere som benytter seg av terrengparker med rails, hopp etc. Disse brukerne kjøper i stor grad dagskort/timekort, og er en viktig del av inntektsgrunnlaget.

Det er i tillegg mulig å benytte turløypenett på 9-18 km for de i familien som foretrekker langrennsski. Skisporet starter ved øvre parkeringsplass i Vassfjellet og går til Langmyra i Flå (Melhus).

Gråkallen vinterpark er rettet mot familier, barn og ungdom. Det satses på å gi et godt skiparktilbud. Dersom de lykkes med dette vil de kunne ta en god del av kundene fra Vassfjellet, da de retter seg til det samme markedet. Skiklubbene ønsker å legge opp til at trening for de minste "alpinistene" i framtiden vil foregå i Gråkallens nye skianlegg.

Et nytt skitilbud nærmere byen gir skiklubbene i Trondheim flere mulige treningsarenaer og et større potensiale for å øke antall barn og unge som vil benytte ski aktivt både i lek og konkurranser. Dersom det nye tilbudet fører til økt antall skientusiaster og aktive alpinister vil dette på sikt kunne gi Vassfjellet flere besøk, pga. ønske om tilgang til mer utfordrende løyper.

2.2.4 Skibuss - kollektivtilbud

Det er satt opp egen skibuss fra Munkegata i Trondheim sentrum, via Moholt Studentby til Vassfjellet. Bussen til Vassfjellet går kl. 16.30 fra mandag til fredag med retur til Trondheim kl.

21.05. På fredagene settes det opp to ekstra busser kl. 11.30 fra Trondheim sentrum og kl. 17.15 fra Vassfjellet. I helgedager er det buss fra sentrum kl. 10.00 og kl. 11.30 med retur kl. 16.35. Prisen for reise tur/retur er 60 kr, mens enkeltbillett koster 40 kr. I tillegg kan en kjøpe månedskort for 450 kr.

Vassfjellet Skisenter har signalisert at om lag halve busskostnaden til Vassfjellet Skisenter ble dekket av de reisende i 2011, og at gjennomsnittsbelegget var på 18 personer pr. buss. I 2011 var prisen for enkelttur med buss 30 kr. Billettprisen er økt med 10 kr i 2012, og vil kunne dekke noe mer av busskostnadene for skisenteret.

Som utgangspunkt for estimering av kollektivandel til Vassfjellet Skisenter benyttes forutsetningen om at det er 18 bussreiser i uka med et gjennomsnittsbelegg på om lag 18 personer pr. bussreise. Ved å legge til grunn 19 uker i driftssesongen vil dette gi 6020 personer som reiser til Vassfjellet med buss i året, og gi en kollektivandel på 9 pst. I tillegg vil skolebesøk i hovedsak komme i leid buss slik at kollektivandelen sannsynligvis vil ligge litt høyere. På grunn av endringer i regelverk mht. foreldrebetaling har dette markedet vist nedgang.

Dersom en skal benytte ordinære rutebusser er nærmeste stopp henholdsvis Brannåsen (5 km fra Vassfjellet) eller Moen (3 km fra skisenter).

Det skal ikke opprettes et eget busstilbud til Gråkallen vinterpark. Kollektivtilbudet skal ivaretas innenfor AtBs rutetilbud. Forutsetningen om høy kollektivandel for Gråkallen vinterpark baseres imidlertid på et utvidet rutetilbud. Prisen for enkeltbillett uten rabatt i 2011 er 30 kr for voksne og 15 kr for barn.

2.2.5 Parkeringstilbud

Vassfjellet har 700 parkeringsplasser. På de beste dagene er det 1500 besøkende i Vassfjellets heisanlegg. I vurderingene for Vassfjellet legges det til grunn en gjennomsnittlig kollektivandel på 9 pst. For de øvrige besøkende forutsettes det to personer pr. personbil, og det gir et parkeringsbehov på omlag 690 personbiler. I dag er det ikke kapasitetsproblem knyttet til parkering på Vassfjellet. Åpningstiden i helga er fra kl. 10.00 til 16.30, og besøkene fordeles over dagen. For å få økt parkeringskapasiteten i de mest trafikkerte helgedagene, kan en ansette parkeringskontrollører, som gir parkeringshenvisninger.

Gråkallen vinterpark skal kun tilrettelegge for 240 ekstra parkeringsplasser. Det innebærer at det på fine vinterdager vil være vanskelig å parkere for alle som ønsker å benytte området rundt Gråkallen. Dersom kollektivtilbudet ikke er attraktivt, vil manglende parkeringstilbud på Gråkallen kunne redusere antall besøkende.

2.3 SAMMENLIGNING MED ALPINANLEGG PÅ TRYVANN I OSLO

2.3.1 Kortfattet beskrivelse

Gråkallen vinterpark kan sammenlignes med Oslo Vinterpark. Oslo Vinterpark ligger på Tryvann med en reisetid på om lag 20 minutter fra sentrum. Kollektivreise fra Jernbanetorget tar 32 eller 44 minutter avhengig av om du skal til Wyllerløypa eller Tryvann. På Tryvann er det 18 bakker på til sammen 9,6 km, der den lengste bakken er på 1,6 km.

Det er to parkeringsplasser i tilknytning til Oslo Vinterpark med plass til totalt 700 biler. I 2008/09 var totalt antall besøkende 200 000, der 20 pst. reiste med kollektivtilbud og 80 pst. i privatbil. Det er

50 pst av de besøkende som er barn og ungdom under 18 år. Disse henvises til å benytte kollektivtilbudet eller de må kjøres til skisenteret. Om lag 70 pst av besøkende benytter bil og parkeringsplass, og om lag 10 pst av de besøkende bringes og hentes.

Vassfjellet Skisenter er et bynært anlegg som trekker besøk fra Trondheim og nabokommunene. Mest sannsynlig vil Gråkallen vinterpark først og fremst bli et nærmiljøanlegg som betjener Trondheim. Vassfjellet Skisenter og Gråkallen vinterpark vil derfor konkurrere om de samme brukerne i Trondheim. Det er svært usikkert hvordan disse vil fordele seg mellom de to anleggene.

2.3.2 Priser

Oslo Vinterpark har innført mulighet for påfylling av heiskort/chipkort på internett for å redusere heiskortkø. Kjøp av chipkort koster 45,-. I tillegg til prisene i Tabell 11, er det gratis for barn i aldersgruppe 0-6 år i følge med en voksen med gyldig heiskort. På enkelte dager, snow-show og barnas skidag, er det gratis å stå på ski og snowboard. I tillegg er det et fireårig prosjekt i samarbeid med Smartfish og Snowboardforbundet om å tilby 7.klassinger på utvalgte Oslo skoler gratis heiskort, lån av utstyr og to timers snowboardinstruksjon. Dette er en aktiv markedsføring for å nå nye brukere og et større marked.

Tabell 11: Oversikt over heiskortpriser i 2011.¹

	Sesongkort barn	Sesongkort voksne	Dagskort barn	Dagskort voksne	Kveldskort barn	Kveldskort voksne
Oslo Vinterpark	1800/3830	2000/4350	200/300	200/370	180/270	180/315
Vassfjellet Skisenter	3100	3900	180/260	320	170	220
Sammenligning av pris mellom Oslo og Vassfjellet	-1300/730	-1900/450	20/40	-120/50	10/100	-40/95

Sammenlignet med Oslo Vinterpark har Vassfjellet Skisenter et billigere heistilbud. Oslo Vinterpark tilbyr imidlertid noe billigere sesongkort knyttet til hverdager, samt dags-/kveldskort for voksne som kun vil benytte nybegynnerområdene (4 heiser/bakker og Tommkleiva). Eksempelvis er et sesongkort for barn 1300 kr billigere i Oslo Vinterpark i barnebakkene på hverdagene sammenlignet med Vassfjellets sesongkortpris. Ved å tilby billigere sesongkort på hverdagen kan antall besøkene på hverdagene øke. I tillegg vil dette kunne bidra til å øke rekrutteringen til alpinsporten.

¹ Oslo Skipark skiller mellom sesongkort hverdager/alle dager og dagskort/kveldskort for bruk av nybegynnerområde eller hele anlegget.

2.4 MULIGE KONSEKVENSER AV EN ETABLERING I GRÅKALLEN

2.4.1 Videre utvikling i Vassfjellet

Vassfjellet Skisenter har registrert en nedadgående trend i salg av antall kort fra vintersesongen 2008-2009 til i dag. Tabellen under viser antall solgte kort. Sesongkort er definert som et kort.

Tabell 12 Oversikt over solgte heiskort² i Vassfjellet Skisenter i perioden 2008-2011

Vintersesong	2008/2009	2009/2010	2010/2011
Solgte kort, antall	53 750	44 200	43 940
Endring i solgte kort		-9 550	-260
Prosentvis endring		-18 %	-1 %

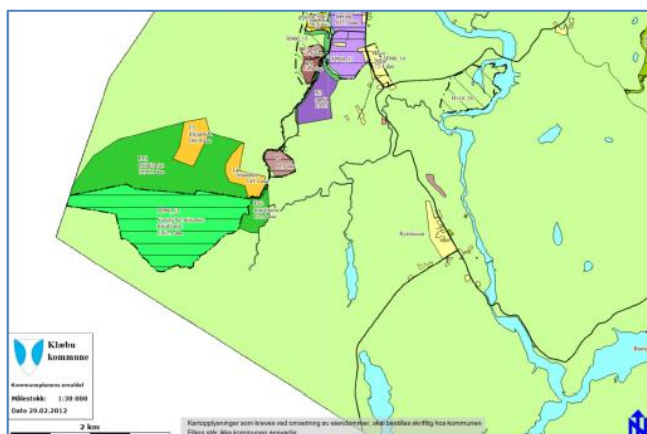
For å få frem sammenlignbare størrelser med andre skianlegg er antall solgte kort konvertert til antall besøk/skidager. I 2008-2009 sesongen er besøk/skidager estimert til 77 000 mot 70 460 besøk/skidager i 2010-2011. Det gir en besøksreduksjon på 9 %. Antall solgte kort er redusert med over 18 %, se oversikt i Tabell 12. Den nedadgående trenden gjelder for de fleste skianleggene i Norge de siste tre år, se Tabell 16. Det ser imidlertid ut til at flere av de bynære anleggene i landet for øvrig har hatt relativt stabil omsetning i samme periode, dog med sesongvariasjoner. Vi ser nærmere på marked og markedsutvikling i kapittel 3.

Vassfjellet Skisenter ønsker å snu den negative trenden ved å forbedre sitt tilbud. Det vurderes å investere i ny seks-seters stolheis. I tillegg er det et ønske om å utvide dagens kapasitet knyttet til kafédriften. I dag er det 105 sitteplasser i kaféen og 50 plasser i Kro-kjelleren. Dagens heiskortutsalg har for dårlig kapasitet på dager med stort antall besøkende. For å bedre kapasiteten knyttet til både salg av heiskort og servering av mat og drikke, vurderes det å investere i et stort felles bygg. De totale investeringskostnadene er estimert til om lag 60 mill. kr.

Disse planene krever en betydelig vekst i antall besøkende. Wenaasgruppen vurderer det som lite sannsynlig at markedet er stort nok for både en etablering i Gråkallen og en nyinvestering i Vassfjellet.

I kommuneplanens arealdel i Klæbu kommune er det avsatt to områder for framtidig fritidsbebyggelse ved Vassfjellets Skipark på til sammen 311 daa. Det er i tillegg skissert opp to områder til framtidig fritids- og turistformål på totalt 1 303 daa ved Vassfjellet Skisenter. Det muliggjør en utvidelse av skianlegget.

² Opplysninger innhentet fra Wenaasgruppen ved teknisk sjef Kjell Vidar Myran



Figur 3: Kartutsnitt over Vassfjell-området fra kommuneplanens arealdel i Klæbu kommune

2.4.1 **Inntekter og kostnader for Vassfjellet**

Vassfjellet skisenter har om lag 120-130 driftsdøgn i året, og antall besøk i alpinbakkene er på om lag 70 460. I 2010-2011 vintersesongen ble det solgt omlag 43 900 kort (alle typer). Det er et fåtall solgte sesongkort (om lag 1090 sesongkort), men hvert sesongkort gir i gjennomsnitt 25 skidager og utgjør 39 % av totalt antall besøk/skidager.

På en god helgedag kan Vassfjellet Skisenter ha et besøk på om lag 1500 personer, mens på en god kveld er antallet besøkende opp imot 300 personer. Mandag og fredag er dager med lite trafikk. Dette er forsøkt rettet opp ved å tilby studentene 100 kr i avslag på 4 timers kort hver fredag. I tillegg vil studenter få 10 % rabatt på kort fra mandag til fredag.

Tabell 13: Oversikt over heiskortpriser i Vassfjellet Skisenter for 2012.

Sesongkort, barn	Sesongkort, voksne	Dagskort, barn	Dagskort, voksne	Kveldskort, barn	Kveldskort, voksne
3100	3900	260	320	170	220

Tabell 14 viser driftsinntekter og kostnader knyttet til Vassfjellet Skisenter de siste fem år. Driftsresultat (før avskrivning og renter) har de siste årene ligget på omlag 7 mill. kr.

Tabell 14: Regnskapstall for Vassfjellet skisenter siste 5 år (Kilde: Purehelp.no)

	2011	2010	2009	2008	2007
Driftsinntekter	13.371	13.465	14.457	9.437	10.962
Driftskostnader	6.369	6.042	7.131	4.334	6.056
Driftsresultat før avskrivninger	7.002	7.423	7.326	5.103	4.906
Avskrivninger	1.784	1.894	1.929	1.255	1.839
Driftsresultat	5.218	5.529	5.397	3.849	3.067

Vassfjellet Skisenter eies av Wenaasgruppen under datterselskapet Ski Norway AS. Andre alpinanlegg som eies av Ski Norway AS er Bjorli Skisenter AS. I tillegg har konsernet en andel på 35% i Oppdal Booking, som eier Oppdal Skisenter.

2.4.2 Drøfting av økonomiske konsekvenser

En etablering av et nytt skianlegg i Trondheim vil medføre økt konkurranse om kundene. I 2011 var det om lag 70 400 skidager/besøkende i Vassfjellet. For Gråkallen vinterpark har skiklubbene prognostisert med 40.000 besøk i vintersesongen. Det er vanskelig å si hvor stor vekst en nyetablering vil kunne gi i totalmarkedet, og eventuelt hvordan kundene vil fordele seg mellom anleggene. Vi vil her prøve å estimere tålegrenser for de to anleggene mht. antall besøkende og inntekt.

Tålegrensen for Vassfjellet Skisenter er beregnet ved å se på de økonomiske konsekvensene ved ulike scenarier for inntektsbortfall.

Tabell 15 Ulike scenarier for inntektsbortfall ved Vassfjellet skisenter. Heiskort er samlebetegnelse for dags-, kvelds- og timekort

Reduksjon i kortsalg	Reduksjon i heiskortinntekter, ekskl. mva. (kr)	Reduksjon i antall besøk	Antatt inntektstap kafe (kr)	Totalt inntektstap, ekskl mva. (kr)
10 pst	1 300 000	7 000	100 000	1 400 000
20 pst	2 600 000	14 100	200 000	2 800 000
30 pst	3 900 000	21 100	300 000	4 200 000
40 pst	5 200 000	28 200	400 000	5 600 000
50 pst	6 500 000	35 200	500 000	7 000 000

Tabellen over er basert på følgende: Ved å legge til grunn 10% reduksjon i alle typer kortsalg med lik fordeling mellom barn og voksne vil heiskortinntektene reduseres med 1,3 mill. kr. Antall besøk vil reduseres med 7000. I tillegg vil en reduksjon i antall besøk også gi mindre inntekter fra kafédrift. Totalt vil dette gi 1,4 mill. kr i inntektstap.

Et bortfall av rundt 21.000 besøk i skianlegget vil gi en inntektsreduksjon på 30%. Dette ville gitt 1 mill. kr. og noe under 8% i skattbart driftsresultat for 2011. Vi antar at smertegrensen mht. avkastning for eiene ligger rundt dette nivået. En varig omsetningssvikt på 30% ville begrense mulighetene til å håndtere økonomiske tap ved sesongsvingninger.

For Gråkallen vinterpark har vi fra kapittel 1 sett at lønnsomheten er svært avhengig av finansieringen av anlegget og prognostiserte besøkstall på 40.000.

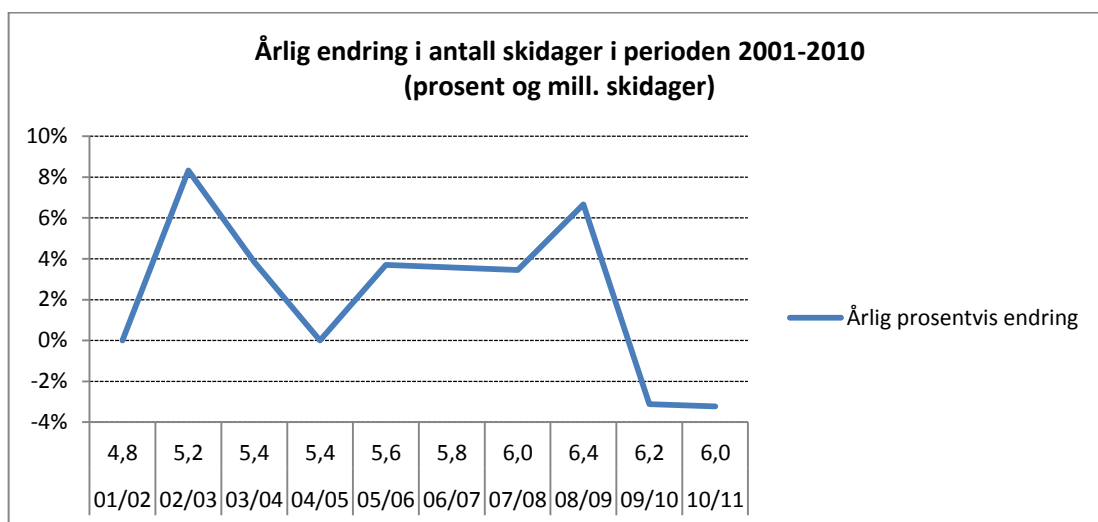
Antall besøk/skidager i regionen må totalt øke med 40 000 for at dagens besøkstall for Vassfjellet ikke skal endres. Dette tilsvarer en markedsvekst på 57%. Med bakgrunn i vurderingen over, kan det konkluderes med et behov for minimum 20 000 nye besøkende for at anleggene skal unngå økonomiske problemer på kort sikt. Sannsynligvis er det behov for 40 000 nye besøk for å skape grunnlag for varig drift.

Spørsmålet som da reiser seg, er om dette er en sannsynlig markedsutvikling, eller om en etablering av Gråkallen vinterpark vil medføre at Trondheimsregionen får to skianlegg som sliter økonomisk. Dette skal vi se nærmere på i neste kapittel.

3 Markedsutvikling

3.1 MARKEDSUTVIKLING PÅ LANDSBASIS

Alpinanleggenes landsforening (ALF) er en bransjeforening for alpinnæringen i Norge. Foreningen består av 209 alpinanlegg og 38 leverandører, og utarbeider årlig statistikk knyttet til omsetning og bruk av alpinanleggene.



Figur 4: Endring i antall skidager i perioden 2001-2010, statistikk fra Alpinanleggenes landsforening (ALF)

Figuren over viser endring i antall skidager i tiårsperioden 2001-2011. Sesongene 2002/03 og 2008/09 hadde høy vekst, mens man i sesongen 2009/10 så en stor reduksjon.

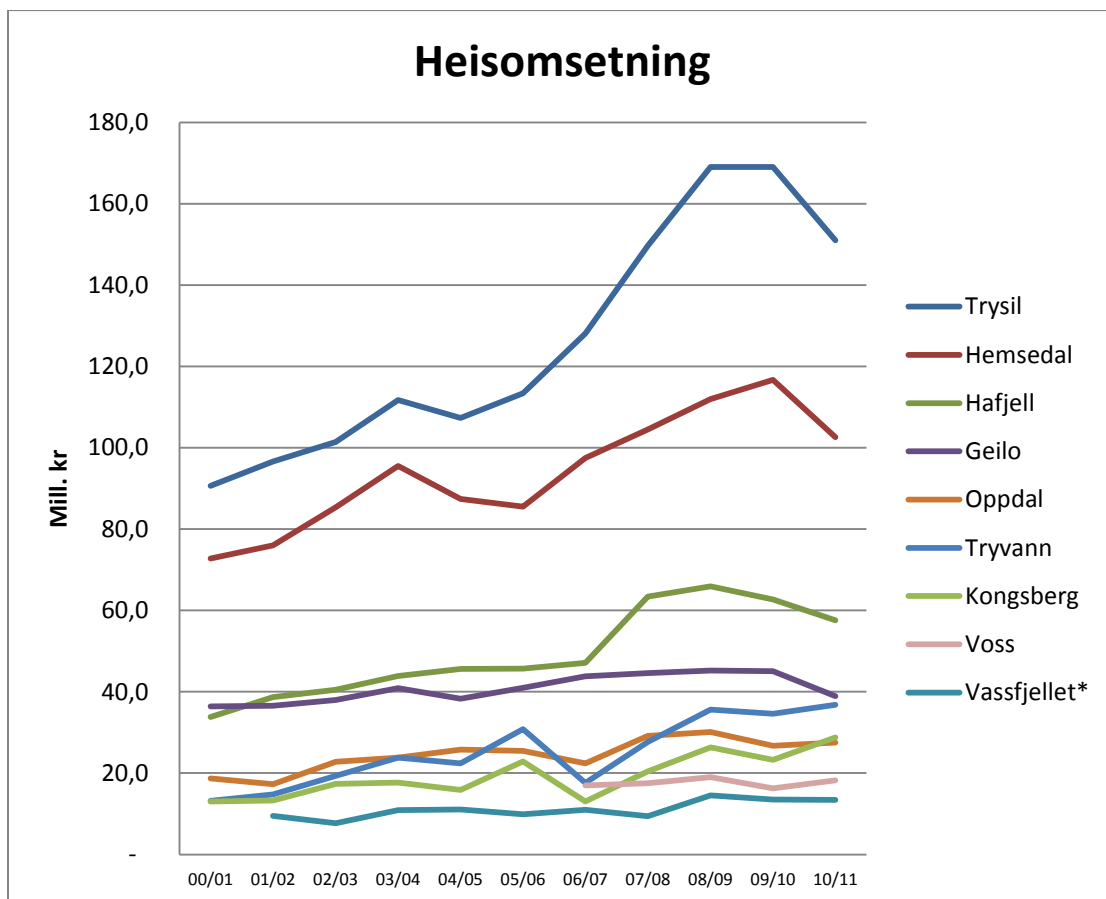
Sesongvariasjonene gjenspeiler seg i anleggenes omsetning som vi skal se under.

Tabell 16 Heisomsetning for 14 av de største alpinanleggene i mill. kr. Statistikk hentet fra Alpinanleggenes Landsforening (ALF)

Heisoms.	00/01	01/02	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09	09/10	10/11	Endring Siste år	Endring i perioden
Trysil	90,6	96,6	101,4	111,7	107,3	113,4	128,1	149,7	169,0	169	151,0	-11 %	67 %
Hemsedal	72,8	76	85,4	95,5	87,4	85,5	97,5	104,5	112,0	116,7	102,6	-12 %	41 %
Hafjell	33,8	38,7	40,5	43,9	45,6	45,7	47,1	63,4	65,9	62,7	57,6	-8 %	70 %
Geilo	36,4	36,6	38,0	40,9	38,3	41	43,8	44,6	45,2	45,1	38,9	-14 %	7 %
Norefjell	24,9	26,9	29,5	27,1	21,5	25,8	17,9	27,4	29,4	31,6	28,3	-10 %	14 %

Oppdal	18,7	17,3	22,8	23,8	25,8	25,5	22,4	29,2	30,1	26,7	27,5	3 %	47 %
Tryvann	13,2	14,8	19,3	23,8	22,4	30,8	17,6	27,7	35,6	34,6	36,8	6 %	179 %
Hovden	15,6	18,2	19,9	19,7	19,5	19,9	19,9	21,9	25,6	24,7	23,4	-5 %	50 %
Kongsberg	13,0	13,3	17,4	17,7	15,9	22,9	13,0	20,4	26,3	23,3	28,8	24 %	122 %
Beitostølen	14,1	13,7	14,8	17,4	17,7	19,6	19,6	20,7	18,8	17,2	14,2	-17 %	1 %
Skeikampen	10,9	11,7	12,3	13,2	13,2	14,7	16,6	16,6	16,9	15,8	14,2	-10 %	30 %
Kvitfjell	7,3	9	13,4	14,7	12,7	14	17,6	21,3	23,1	23,1	22,8	-1 %	212 %
Myrkdalen					2,7	4,9	7,7	9,9	18,0	19,5	17,8	-9 %	559 %
Voss							17,0	17,5	19,0	16,3	18,2	12 %	7 %
Vassfjellet*		9,5	7,7	10,9	11,1	9,9	11,0	9,4	14,5	13,5	13,4	-0,01%	41 %

* Vassfjellets tall er totalomsetning inkl.kafédrift (kilde: purehelp.no) og ikke heisomsetning da denne ikke finnes tilgjengelig. Tallene kan variere med et halvår fra ALFs tall. Vi har tatt med tallene for å vise utviklingen i Vassfjellet.



Figur 5: Heisomsetning visualisert for 14 av de største alpinanleggene i mill. kr. Statistikk hentet fra Alpinanleggenes Landsforening (ALF). Vassfjellets tall er totalomsetning (purehelp.no).

Statistikken i tabeller og figurer over viser det store bildet og sesongsvingningene. Fra 2006/07-sesongen startet en betydelig omsetningsøkning som varte frem til 2008/09-sesongen. Flere anlegg gjorde betydelige investeringer i perioden. Vintersesongen 2008/2009 var toppåret. De påfølgende årene var det generelle bildet omsetningsnedgang. Da falt antall skidager fra 6,4 mill. til 6 mill. skidager, dvs. en prosentvis reduksjon i skidager/skibesøk på 6%. Unntakene er Voss, Oppdal, Tryvann og Kongsberg som alle har holdt omsetningsnivået i denne perioden, dog med større og mindre sesongvariasjoner.

Ser vi på den totale veksten blant skianlegg i tiårsperioden 2001-2011 så vises variasjoner i veksten som 7% (Geilo) og 179% (Tryvann). Det er gjort store investeringer ved mange anlegg i denne perioden. Dette viser mulighetene som kan ligge i markedet.

Som bynært anlegg kan Tryvann være relevant å sammenligne seg med. Veksten første år var på 38% og har frem til 2011 gradvis økt med ytterligere 22%. Dette har sammenheng både med nyinvesteringer som er gjort og økning i antall skidager. Det er verd å merke seg kraftige sesongvariasjoner som fra 2005/06- 2006/07 der nedgangen var på hele 43%. Det er med andre ord viktig å ha en økonomi som kan bære relativt store tilbakefall.

Vassfjellet er også et bynært anlegg som det er viktig å sammenligne seg med. Vassfjellet hadde i likhet med de andre et hopp i omsetning rundt 2007/08 (54% fra året før). Også for Vassfjellet varierer omsetningen til dels betydelig fra år til år. De siste to årene har vært de mest stabile, dog med en omsetningsnedgang fra 14,5 til 13,4 mill.kr., tilsvarende 8%.

3.2 GRÅKALLEN VINTERPARK OG SÅRBARHET I FORHOLD TIL MARKED

3.2.1 Fase 1

Tabellen under viser resultatutvikling (ekskl. avskrivninger) for Gråkallen vinterpark fase 1 ved ulike scenarier der besøkstall, lånefinansiering og rentekostnader varierer.

Tabell 17: Kostnadsbildet for fase 1 ved ulike scenarier for omsetning, finansiering og rentekostnader.

		Fase 1: Investering 60 mill.																			
		30% nedgang	15% nedgang	Planlagt	15% oppgang	30% oppgang															
Besøk pr år		28 000	34 000	40 000	46 000	52 000															
Omsetning pr år		4 900 000	5 950 000	7 000 000	8 050 000	9 100 000															
Drift og vedlikeholdskost pr år		2 300 000	2 300 000	2 300 000	2 645 000	2 990 000															
Resultat før finanskost og avskrivninger		2 600 000	3 650 000	4 700 000	5 405 000	6 110 000															
Finanskost (annuitetslån, 20 år)	Alt 1																				
	50% lån, 4% rente						2 200 000														
	Alt 2:											2 800 000									
	50% lån, 7% rente																3 300 000				
	Alt 3																				
75% lån, 4% rente	4 200 000																				
Alt 4						4 200 000															
75% lån 7% rente											4 200 000										
Resultat før avskrivninger																Alt 1	400 000	1 450 000	2 500 000	3 205 000	3 910 000
																Alt 2	-200 000	850 000	1 900 000	2 605 000	3 310 000
	Alt 3	-700 000	350 000	1 400 000	2 105 000											2 810 000					
	Alt.4	-1 600 000	-550 000	500 000	1 205 000	1 910 000															

Vi har økt driftskostnaden i takt med omsetningen, for å få et mest mulig realistisk bilde (ref. variasjon i driftskostnader i Vassfjellet i Tabell 14).

Tabellen viser at så lenge besøkstallene holder seg som prognostisert (dvs. 40.000 i fase 1) eller mer, så vil anlegget kunne gi en positiv kontantstrøm (resultat før avskrivning) ved alle alternativ. Bildet blir mindre optimistisk når besøkstallene synker. I tillegg må vi ta hensyn til avskrivninger for at anleggets inntektsgrunnlag (drifts- og anleggsmidlene) ikke skal forvitte.

Det er usikkerhet mht. størrelsen på avskrivninger, men de er anslått til 3 mill. kr. pr. år (se kap. 1.5.2). Et positivt driftsresultat etter avskrivninger vil derfor kunne kreve et besøkstall utover de 40.000 prognostiserte.

Man vet at sesongvariasjonene kan være relativt store, av og til så mye som 40-50%. Anlegget vil derfor være avhengig av å opparbeide seg en økonomisk buffer for å tåle dårlige år. Når det tas hensyn til antatt størrelse på avskrivninger, vil det kun være mulig å opparbeide en slik buffer ved besøkstall fra 44.000 og oppover, gitt 50% gjeldsgrad og lave rentekostnader.

Etableringen av Gråkallen vinterpark vil med bakgrunn i det ovennevnte kreve en markedsvekst på 44.000 tilsvarende 63% for fase 1, dersom markedsgrunnlaget for Vassfjellet skisenter skal opprettholdes. Dersom 20.000 besøkende overføres fra Vassfjellet skisenter til Gråkallen vinterpark og 24.000 er nyskapt besøk, så vil det kreve en markedsøkning på 34% i fase 1.

Andre anlegg har vist stor markedsvekst ved nyinvesteringer og gode snø- og kuldeforhold, så selve veksten anses ikke som usannsynlig over noen år. Det refereres gjerne til bynære anlegg som Tryvann og Kongsberg hvor veksten har vært på hhv. 179% og 122% i siste 10-årsperiode. Her er det imidlertid gjort svært store investeringer og anleggene har også mest sannsynlig et større regionalt marked enn det man kan forvente at Gråkallen vinterpark kan klare å opparbeide seg.

Siden markedets respons er gjenstand for stor usikkerhet vil det også være interessant å vurdere en større vekst enn det skiklubbene har lagt til grunn. En større vekst vil sannsynligvis kreve et større anlegg. Vi ser derfor litt nærmere på mulige økonomiske scenarier for Skiklubbens forslag til fase 2.

3.2.2 Fase 2

I fase 2 legger Skiklubbene opp til en utbygging av Nordrenna i tillegg til det som er utbygd i fase 1. Dette gir et større anlegg med større potensiale for vekst. I tabellen under vurderes økonomien for totalinvesteringen på 67 mill.kr. basert på det besøkstall Skiklubbene har estimert (46.000), samt en 15% og 30% økning/nedgang av dette. En slik økning gir hhv. 53.000 og 60.000 besøk.

Tabell 18: Kostnadsbildet for fase 2 ved ulike scenarier for omsetning, finansiering og rentekostnader.

		Fase 2: Investering 67 mill.				
		30% nedgang	15% nedgang	Planlagt	15% oppgang	30% oppgang
Besøk pr år		35 400	40 000	46 000	52 900	59 800
Omsetning pr år		6 192 308	7 000 000	8 050 000	9 257 500	10 465 000
Drift og vedlikeholdskost pr år		2 645 000	2 645 000	2 645 000	3 041 750	3 438 500
Resultat før finanskost og avskrivninger		3 547 308	4 355 000	5 405 000	6 215 750	7 026 500
Finanskost (annuitetslån, 20 år)	Alt 1: 50% lån, 4% rente	2 500 000				
	Alt 2: 50% lån, 7% rente	3 100 000				
	Alt 3: 75% lån, 4% rente	3 700 000				
	Alt 4: 75% lån 7% rente	4 700 000				
	Resultat før avskrivninger	Alt 1:	1 047 308	1 855 000	2 905 000	3 715 750
	Alt 2:	447 308	1 255 000	2 305 000	3 115 750	3 926 500
	Alt 3:	-152 692	655 000	1 705 000	2 515 750	3 326 500
	Alt 4:	-1 152 692	-345 000	705 000	1 515 750	2 326 500

Vi har økt driftskostnaden i takt med omsetningen, for å få et mest mulig realistisk bilde (ref. variasjon i driftskostnader i Vassfjellet i Tabell 14).

Kontantstrømmen vil i fase 2 kunne forsvare større andel avskrivninger. Som tidligere er det usikkerhet mht. størrelsen på avskrivninger, men dersom man antar at en investering på 67.mill.kr. avskrives lineært over 20 år, vil det gi 3,35 mill. kr. i ekstra kostnad pr. år. Gitt at avskrivningsnivået er riktig, så vil heller ikke fase 2 gi positivt driftsresultat etter avskrivninger med prognostisert besøkstall.

Besøkstallet må opp på ca.50.000 ved 50% gjeldsgrad for at investeringen skal kunne gi positive resultat etter avskrivninger. Ved 60.000 besøkende vil det også være rom for å opparbeide seg en buffer for å håndtere sesongvariasjoner. Gjeldsgrad og rentekostnader vil fortsatt være avgjørende for lønnsomheten.

Ved 60.000 besøk vil Gråkallen vinterpark nærme seg besøkstallene for Vassfjellet. Om en slik vekst (86% vekst fra dagens) er sannsynlig er vanskelig å vurdere. Vassfjellet er et større anlegg med lengre og mer utfordrende nedfarer. Et mindre anlegg i Gråkallen kan likevel treffe markedet dersom tilbudet spesialtilpasses.

Beregningene over viser at man i begge faser må ha et besøkstall som er ca. 10% høyere enn planlagt, max 50% gjeldsgrad og lav rentekostnad for å vise positive driftsresultat etter avskrivninger. Investeringen krever derfor at man har sterk tro på markedet og at man finner gunstige finansieringsløsninger.

En utbygging av både fase 1 og 2 vil gi et bedre tilbud som sannsynligvis gjør det lettere å få til nødvendig vekst. Gitt grunnlaget i beregningene så viser fase 2 en noe høyere resultatgrad (3,9%) enn fase 1 (2,5%) ved 15% høyere omsetning.

4 Endelig konklusjon

Det økonomiske fundamentet for Gråkallen vinterpark er basert på sterk markedsvekst, lav gjeldsgrad og lave rentekostnader. Anlegget vil være svært sårbart for endringer i disse faktorene.

Gråkallen vinterpark vil sannsynligvis ha behov for nærmere 45.000 besøkende i fase 1 og nærmere 50.000 besøkende for fase 2 for å produsere et positivt driftsresultat etter avskrivninger. Dersom markedsgrunnlaget for Vassfjellet skisenter skal opprettholdes, krever det en markedsvekst på hhv. 63% og 71%. En slik markedsvekst anses som krevende men ikke usannsynlig med bakgrunn i den erfaring som man har fra andre bynære anlegg. Konkurransesituasjonen vil imidlertid kreve at man etablerer et anlegg som treffer markedet og de nisjer som finnes i det.

Et anlegg i Gråkallen vinterpark på størrelse med fase 1 + 2 vil kunne ta imot en større vekst enn fase 1 alene, og dermed sannsynligvis ha bedre muligheter til å forsvare varig drift med de relativt store sesongvariasjoner som er vanlig i bransjen.

Vassfjellet Skisenter vil kunne tåle en omsetningsnedgang på 30% tilsvarende 21.000 færre besøkende på kort sikt. For å kunne ta høyde for sesongvariasjoner vil det være behov for bedre inntjening på lang sikt. Gråkallen vinterpark vil være en konkurrent til Vassfjellet skisenter, og en etablering i Gråkallen vil redusere sannsynligheten for en utvidelse av tilbudet i Vassfjellet.

Gråkallen vinterpark ligger nærmere større befolkningsgrupper enn Vassfjellet Skisenter. Det skianlegget med best utbygd skiparktilbud vil få et konkurransefortrinn, jf. Vassfjellets estimat om at vel 50 pst. av besøkende er "jibbere". Dette vil kunne slå positivt ut for Gråkallen vinterpark.

Et nytt skianlegg vil kunne berøre flere anlegg enn Vassfjellet Skisenter. Andre skianlegg med besøk fra Trondheim er Oppdal, Meråker og Grong. I sommersesongen er Oppdal alternativet for de i Trondheim som driver med ekstrem utforsyking, og Gråkallen vil konkurrere om disse brukerne.

5 Kilder

Kilder:

Klæbu kommune. (2011). *Kommuneplanens arealdel Klæbu kommune*.

Myran, Kjell Vidar. (2012, 02). Teknisk sjef, Wenaasgruppen AS. (J. H. Sveen, Intervjuer)

Norconsult AS. (2012). *Møtereferat Work-shop Litlgråkallen*.

Norges Skiforbund. (2012). *www.skiforbundet.no*. Hentet fra *www.skiforbundet.no*.

Oslo Vinterpark. (2012). *www.tryvann.no*. Hentet fra *www.tryvann.no*.

Skiklubbenes innspill:

Bakgrunnsmateriale datert 29/11-2011

Notat om organisering og finansiering datert 19/02-2012

Thuresson, M. (2012, 02 10). Daglig leder i Vassfjellet Skisenter. (J. H. Sveen, Intervjuer)

Tryvann Skisenter AS. (2009). *Tryvann Vinterpark Reguleringsplan med konsekvensutredning*. Multiconsult.

Vassfjellet Skisenter. (2012, 01). *www.vassfjellet.com*. Hentet fra *www.vassfjellet.com*.

Wenaasgruppen AS. (2012). *www.wenaasgruppen.no*. Hentet fra *www.wenaasgruppen.no*.

Foto, forside:

Alpinist hentet fra web-side til Skiforbundet