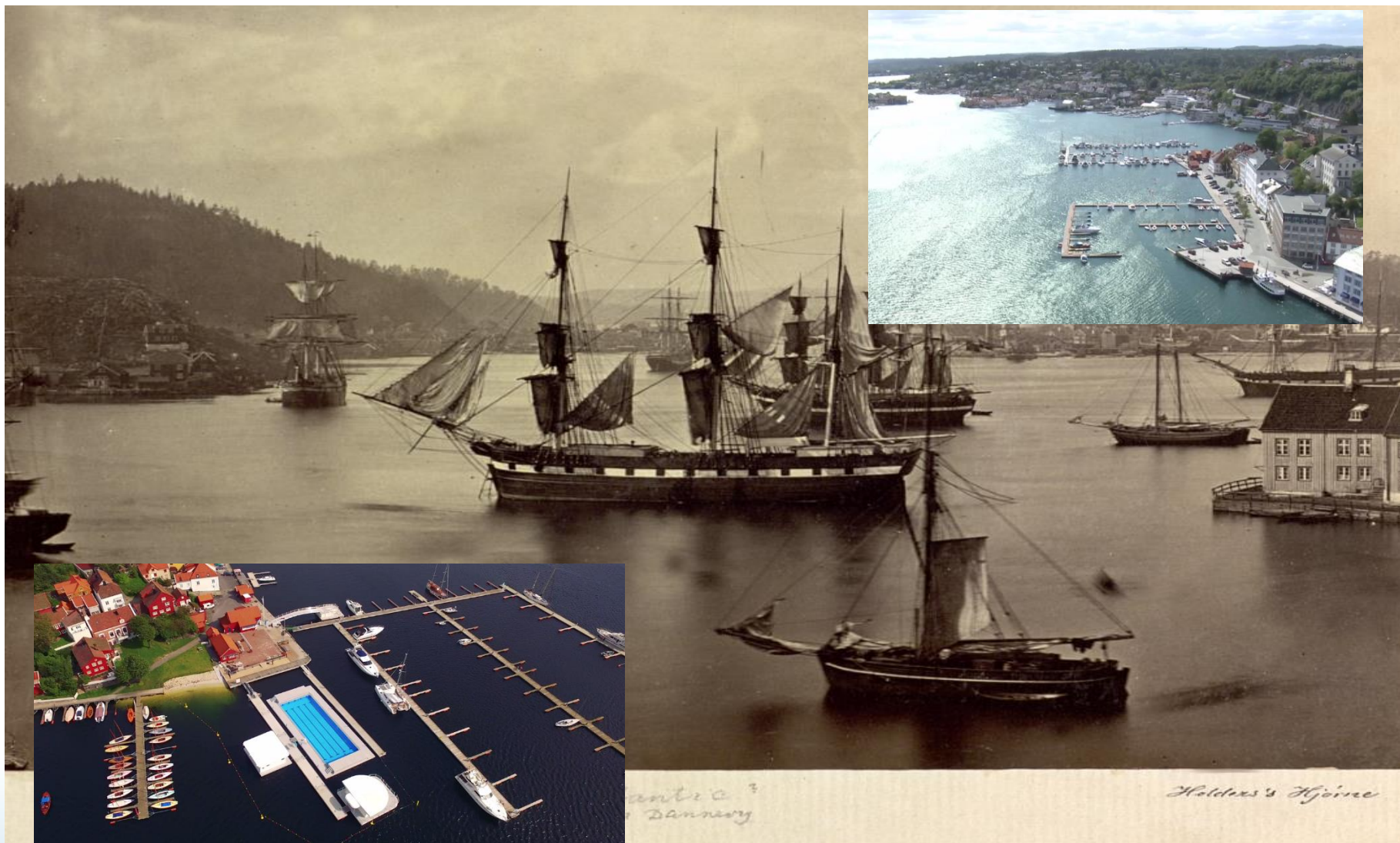




Arendal havn KF

Tradisjon og innovasjon



antre ?
Dannery

Holders's Hjerne

Havnen med Strømmen



Arendal havnevesen KF

oversikt over virksomheten



Arendal Havn

- Kommunalt foretak, heleid av Arendal kommune siden 1984.
- Underlagt egne lovbestemmelser (Lov om havner og farvann 2010)
- Havnestyret er Myndighet etter Havne og farvannsloven. Underlagt KYV
- [Eydehavn](#) Kommersiell havnevirksomhet re-etablert 2008
- [Småbåtplasser](#) ca 1700 plasser fordelt på 28 lokasjoner
- [Arendal gjestehavn](#) (ca 5300 båter sommer/ 14 500 totalt)
- [Fiskemottak](#)
- [Cruise](#)
- 7 fast ansatte. (prosjekt /innleide ca 25)
- Inntekter 2016 ca 25 mill NOK.
- Ansvar for ca 60 fergeleier, dampskipsbrygger og lignende
- Kommunens havnefaglige organ
- [Sandvikodden](#) tankanlegg



Gjestehavn –hvorfor det?



Arendal Havn

Visjon

- Arendal og Sørlandet som fortrukne og attraktive turistdestinasjoner -spesielt tilrettelagt for lystbåter.

Mål

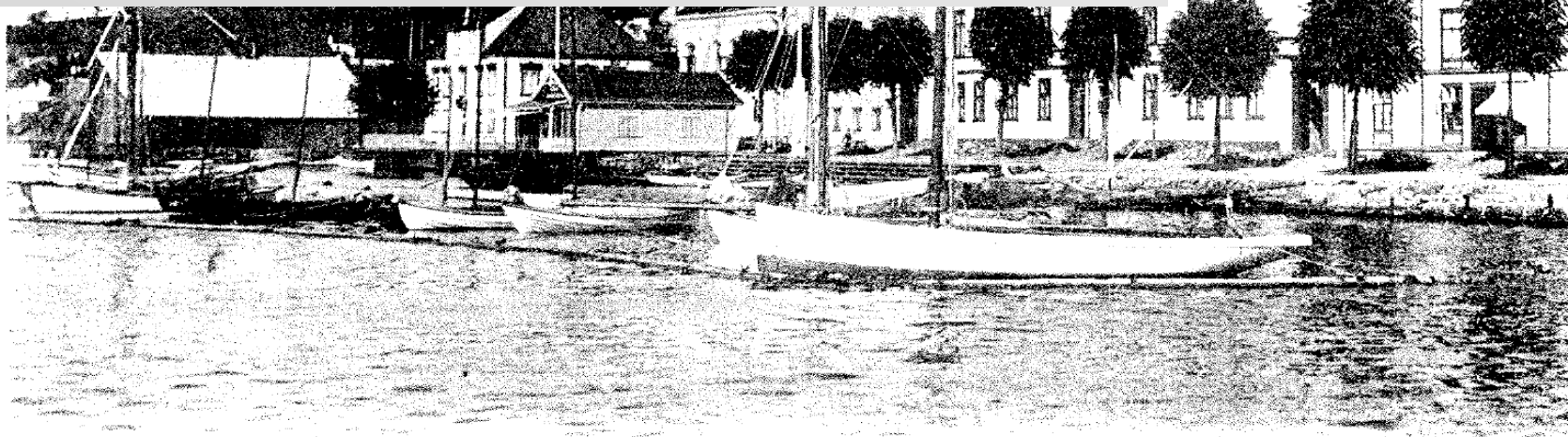
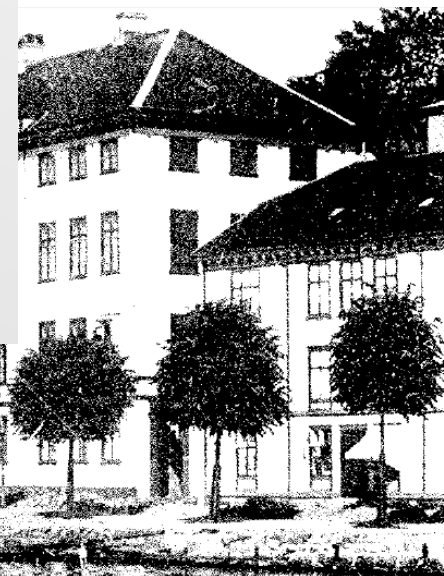
- mer besøk – høyere inntekter- økt verdiskapning.

Middel:

Gjestehavn med kapasitet og attraktivitet

Ønskede effekter

styrke sentrum, flere arbeidsplasser, produktutvikling



Raadhusbryggen. Arendal



Noen tall



Arendal Havn

Universitetet i Agder 2012:

- 3,8 pers per båt
- 1862 (2011) kr per døgn per båt
- 1 døgn i hver havn
- 50% av overnattinger i uthavn
- 36% øst / 32% sør / 27% Vest
- Mangler:
 - aktivitet for barn
 - tilbud til mor
- 90% anbefaler og vil tilbake



Arendal gjestehavn

- 4500 båter i sesong
- 10 000 per år
- Inntekt havn ca. 1,5 mill
- Kjøpekraft lokalt 10-12 mill
- Hvordan få flere båter til å komme hit, og bli lengre?



Forretningsplan



Arendal Havn

Målet

- Gjestehavnen må etablere attraksjoner som gjør at våre gjester:
- Velger Sørlandet *(mor & barn)*
- Blir her lengre *(mor & barn)*
- Kommer tilbake *(mor & barn)*
- Kapasitet (far)
- Ikke bare for båtturister *(lokalbefolkning)*

Middelet

- Øke antall plasser i gjestehavnen fra ca 160 til 220 (2016)
- Sikre at alle disse plassene har god infrastruktur (strøm/wifi) for et lengre opphold.
- Etablere flerbrukshus Velværebygg til selskaper, møter, bursdager og avslapping.
- Etablere området som mer tilgjengelig og oversiktlig ved å etablere bro adkomster med mulighet for kortere opphold og båttrafikk tettere på attraktiviteten og resepsjonsbygget
- Etablere flytende oppvarmet badeanlegg
- Etablere omkleddingsrom, dusjer, toaletter, enten flytende eller på land
- Etablere jacuzzi, badstu, og oppvarmet massasjebad
- Legge til rette for lek og lekearealer i Badehushagen
- Etablere oppholdsarealer og gode plasser for soling, bading, svømming og trening adskilt fra båtaktivitet
- Sikre automatisert betaling og adgang for å redusere driftskostnadene



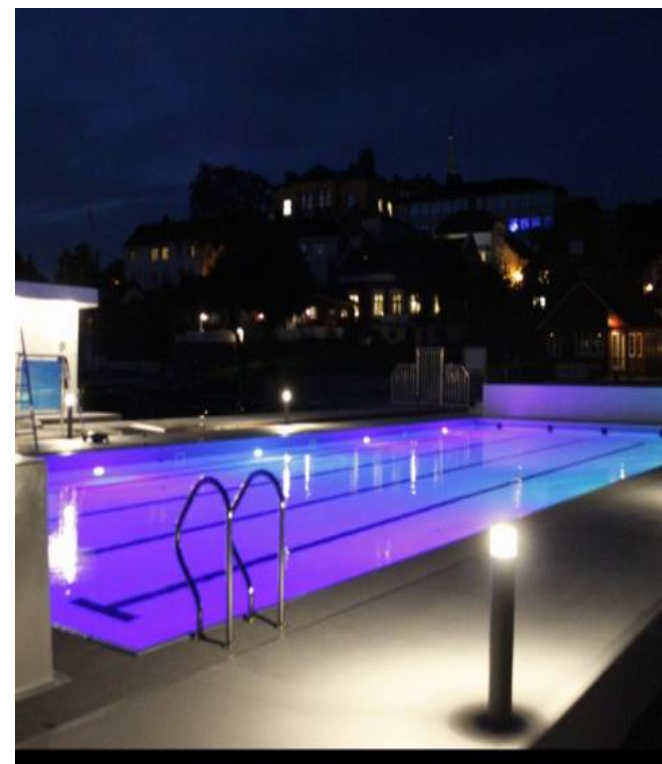
Hva gjør vi

– og hvordan gjør vi det?



Arendal Havn

- Tilstrekkelig og tilpasset kapasitet.
- En attraksjon i seg selv, et supplement til byen og styrking av sentrum
- Et sted for barn og familier.
- Mer bruk og flerbruk av et flott sentrumsnært område.
- Et samlingssted også utenom høysesong
- Et sted tilpasset Tyholmens egenart, neddempet.
- Et unikt sted, ulikt alle andre, med særpreg fra vår nære historie.
- Et sted for sjønnære idrettsaktiviteter
- Utvikle produkter og kompetanse lokalt



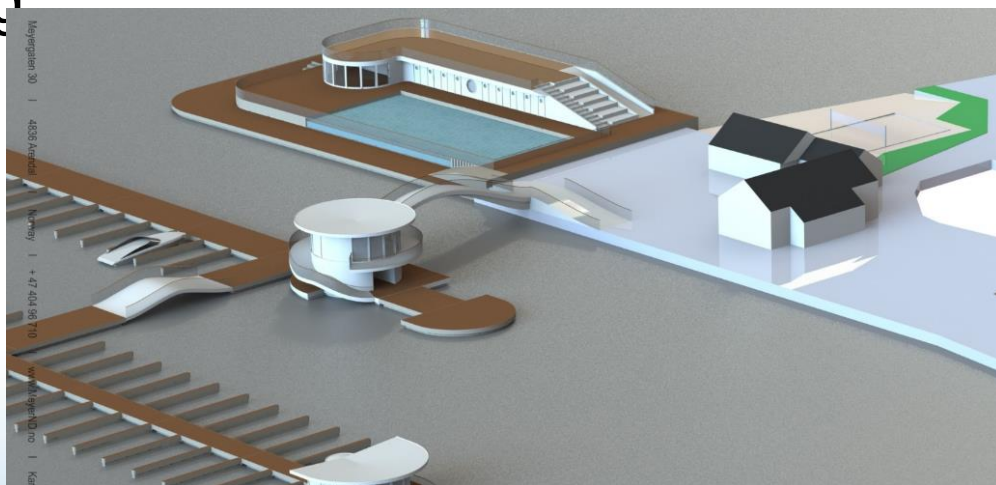


Utfordringer og muligheter



Arendal Havn

- Lite plass på land
- Antikvarisk spesialområde
- Basseng forskriftene
- Plan og bygningslov
- Ikke gjort før
- Totalenterprise ikke mulig
- Drift og vedlikehold
- Ukjente utviklingskostnader
- Plass i sjø
- Rolig farvann
- Modulbaserte løsninger
- Trinnvis utbygging
- Lokal kompetanse

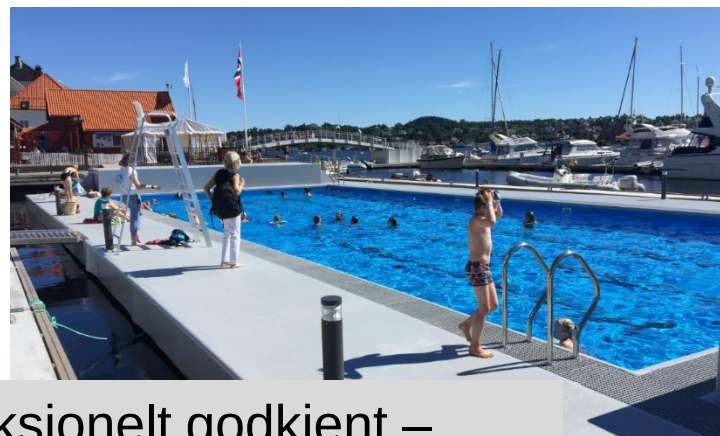




Gjennomføring



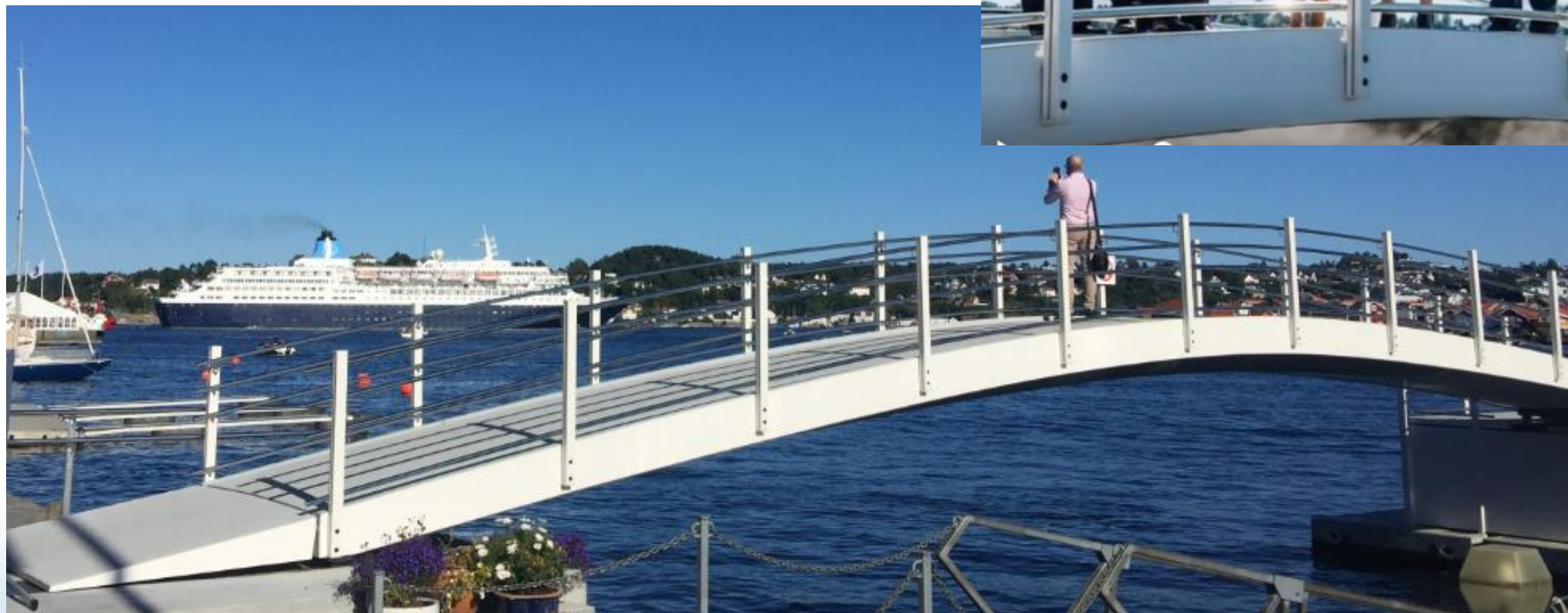
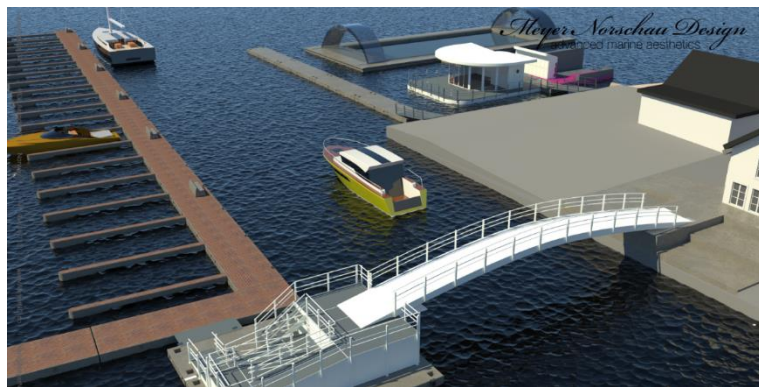
Arendal Havn



Basseng: 25 x 10 m -1,8 m dybde- idretts funksjonelt godkjent –
spillemiddel berettiget – lav pris, vekt, vedlikehold



Broa





Flytende velværebygg



Brendal Havn





Forretningsplan

Omsetningsestimater



Arendal Havn

Omsetningsestimater - Arendal Nye Gjestehavn						
Inntekter fra Badeanlegg		Sommersesong	Skuldersesong			
	Pris	Antall/dag	Total	Antall/d	Total	Sum
Enkeltbilletter						
Barn, Honnør og Student	75	30	2250	10	750	227250
Voksne	100	20	2000	5	500	182000
Familie	250	10	2500	5	1250	302500
Antatt antall gjester (snitt 4 per familie)		90	6750	35	2500	
Total inntekter fra enkelbillettsalg			411750		300000	711750
Sesongkort	Pris	Salg/sesong	Total			Sum
Barn, honnør og student	750	70	52500			52500
Voksne	1000	40	40000			40000
Familie	2500	25	62500			62500
Totale inntekter fra sesongkortsalg			155000			155000
Antatt antall daglige gjester		21		11		
Totalt antall besøkende per dag		111		46		
Totale inntekter fra billettsalg			566750		300000	866750
Sommersesong er perioden 15.6 - 15.8						
Skuldersesong er perioden 15.4 - 14.6 og 16.8 - 15.10						



Forretningsplan

Resultatforventning



Arendal Havn

RESULTATANALYSE - Utvidelse av Arendal Gjestehavn	
Beskrivelse	Beløp
Inntekter (kun antatte mer-inntekter på grunn av flytende badeanlegg medtas)	
Økt havneleie	300000
Billettsalg sommersesong	411750
Billettsalg lavsesong	300000
Billettsalg sesongkort	155000
Tilleggssalg	100000
Sum Inntekter	1266750
Kostnader (kun antatte mer-utgifter på grunn av flytende badeanlegg medtas)	
Lønn (100% økning)	238000
Faste kostnader drift (kjemi , strøm, service)	120000
Andre faste kostnader (søppel, renhold)	50000
Variable kostnader (reparasjoner, markedsføring)	200000
Finanskostnad (Rentekostnad første år 3% av 5,2 mill)	150000
Sum faste kostnader	758000
Driftsresultat	508750
Avskrivninger (5.2 mill nedskrives over 20 år)	260000
Resultat før skatt	248750



Suksess faktorer



Arendal Havn

- Havnas rolle og oppgaver - klart definert-
den overordnede samfunnsnytte prioriteres alltid.
- Havna er et middel for å oppnå eier sine mål.
- Alle må føle at de er havnas "eiere".
- En krevende eierkommune – som gir havna mulighet
- Våre nære komparative fortrinn. (Geografi, topografi, cluster, næringsliv, regionen, ++)
- Bruker ikke tid på forhold som ikke lar seg endre
- Gjør noe annet enn det alle andre gjør.
- Gjør ting billigere og bedre.
- Finn de gode kundene, gjør prioriteringer og overgå kundens forventninger.
- Vær en troverdig partner.
- Ta ansvaret, del suksessen