

Slutrapport

2010-04-21

Förstudie " Idrottsturism och byggande av allaktivitetshall i Ytterhogdal

Journal nr

Ytterhogdals IK
Buanvägen 2
840 90 Ytterhogdal

Projektledare: Tomas Holm

Styrgrupp: Leif Nilsson, Stig Holm, Tomas Holm,

Bakgrund

Ytterhogdal (centralort i Hogdalsbygden) har genom ett brett engagemang och kompetent arbete i Ytterhogdals IK utvecklat ett mycket starkt "varumärke" inom fotbollen. Ytterhogdal har genom sitt framgångsrika arbete både organisatoriskt och idrottsligt kommit att förknippas som en "fotbollsbygd" där anläggningar och den idrottsliga verksamheten håller mycket hög klass.

Flera verksamheter har utvecklats under årens lopp med "fotbollen" som draghjälp.

Bland de verksamheter som bedrivs kan bl.a. nämnas;

Konfirmationsläger i samverkan mellan Ytterhogdals IK och kyrkan,

Talangsutvecklingsläger i fotboll för flickor och pojkar 17-19 år.

Distriktsturneringar Pojkar 15 år,

Hogdals cupen i fotboll för ungdomar i åldern 10 – 14 år.

Totalt omsätter verksamheterna betydande belopp varje sommar i Ytterhogdal när 700-800 aktiva och deras anhöriga besöker byn.

Ytterhogdals IK har sedan 2006 dessutom utbyte med klubbar i Brasilien och ett flertal spelare av mycket god klass från Brasilien har spelat i Ytterhogdal.

Detta "Brasseprojekt" har förutom att det lett till en stark utveckling av klubbens sportsliga resultat även ytterligare stärkt "varumärket" Ytterhogdal.

Ytterhogdals IK vill därför försöka ytterligare utveckla verksamheter i bygden genom det "varumärke" och den goodwill man byggt upp.

Med utgångspunkt från fotbollen och det starka varumärket skall nya verksamheter och aktiviteter tillskapas. Inriktningen skall vara att dessa nya verksamheter skall kunna bedrivas hela året.

Utvecklingsmöjligheter

För att utveckla möjligheter till helårsaktiviteter byggs ett Aktivitetscentrum som ett komplement till Svedjevallen och andra anläggningar där verksamhet bedrivs i huvudsak sommartid.

Genom ombyggnad av befintliga industrilokaler som idag inte har någon kommersiell användning byggs en Allaktivitetsanläggning. Anläggningen skall förutom en större Allaktivitetshall på ca 70 m * 35 m även innehålla lokaler med andra verksamheter.

Dessa skall rikta sig mot en bred "kundkategori" på samma villkor oavsett ålder eller kön.

Anläggningen skall främst ge ökade möjligheter att utveckla begreppet "Idrottsturism" som en väg att skapa nya/fler arbetstillfällen i Ytterhogdal.

För att kunna erbjuda en fullvärdig produkt till "Idrottsturister" krävs förutom byggande av Allaktivitetsanläggning en samordning/samverkan/uppslutning av befintliga företag/organisationer/föreningar och en koordination av nyttjande av resurser.

Anläggningen skall också innehålla kommersiella verksamheter såsom servering/restaurant och/eventuell försäljning av produkter med inriktning på idrott/friskvård/hälsa/.

Syfte och mål med projektet.

Förstudien, Allaktivitetshallen i Ytterhogdal, har som syfte att utreda möjligheterna till en samverkan i Hogdalsbygden mellan idrott och turism för att se om det är möjligt att vända den negativa trenden inom näringslivet och motverka fortsatt avbefolkning. Hur kan en aktivitetshall utveckla turismen i området? Omvänt, kan turismen i området bära kostnaderna för en aktivitetshall?

Utgångspunkten är att ta tillvara redan befintliga resurser och bygga vidare på de verksamheter som pågår. Fotbollen kommer att vara basen i utvecklingstänket.

Målsättningen i projektet är att ta fram en rapport som visar om det är möjligt att bygga en aktivitetshall. Vidare vill vi i förstudien kunna presentera ett antal utvecklingsideer för hur man kan använda hallen och skapa lönsamhet. Om det är möjligt att nå så långt vill vi ta fram en verksamhetsplan med konkreta åtgärder rörande allaktivitetshallen och Ytterhogdalsområdet..

Vad genomförde vi i projektet?

1. Rapport med fakta kring byggandet av en aktivitetshall

- Hur kan man bygga tekniskt?

Se bilaga 1 Ritningar och bilder på utformning av Allaktivitetshallen. (egen fil)

- Budget investering och drift.

BERÄKNAD INVESTERINGSKOSTNAD FÖR ALLAKTIVITETSHALL:

Ombyggnation av befintlig ind ustrifastighet:

Väggar	8 MKR
Tak	2 MKR
Golv	1 MKR
Renovering av omklädningsrum:	1 MKR
Ombyggnad av angränsade lokaler:	2 MKR
Rivningsarbeten:	1 MKR

Markarbeten:	1 MKR
El, Rör, Ventilation:	3 MKR
Projektering:	1 MKR
Summa:	20 MKR
Moms:	5 MKR

Total Kostnad: 25 MKR

FÖRSLAG PÅ FINANSIERING AV INVESTERINGSKOSTNAD:

Härjedalens Kommun:	3 MKR
Svenska Fotbollsförbundet:	1 MKR
EU-bidrag:	4 MKR
Privatfinansiering (Sponsring)	7 MKR
Egen insats:	1 MKR
Övrig Finansiering:	4 MKR

Total summa: 20 MKR

DRIFTKOSTNAD

Driftkostnaden har vi beräknat utifrån en schablon på 320 kr per kvadratmeter och år. Ytan på hallen beräknas bli ca 3500 m². Det ger en driftkostnad på 1 120 000kr per år. Till det ska läggas eventuella kapitalkostnader och avskrivningar. Hur man beräknar dessa med ovanstående finansiering bör diskuteras. Kanske kan man utgå från ett lägre investeringsbelopp när en stor del av investeringen är bidragsfinansierad? Det ger ett eventuellt arenabolag mindre kostnader för avskrivningar. Det är sannolikt så att investeringskostnaden för hallen måste finansieras med stöd och bidrag för att undvika framtida kapitalkostnader. Med andra ord det finns inte utrymme för några räntekostnader om man ska klara en långsiktig överlevnad. Ett årligt kommunalt driftstöd som en bas för driftkostnaderna kan vara avgörande för om allaktivitetshallen kan byggas. Det skulle definitivt underlätta.

Innehållet i de 320 kr per m² enligt nedan.

Värme	110 kr
Fastighetsskötsel	50 kr
Städning	15 kr
Försäkring	10 kr
Underhåll	70 kr
VA	40 kr
Sopor	20kr
Övrigt	5 kr

ORGANISATION GENOMFÖRANDE

Se bilaga 2 - Organisation och genomförande .

2. Rapport om idéarbetet med att utveckla Ytterhogdal.

- Studiebesök
 - Vildmarksliv i Värmland
 - Bosön arena
 - Delsbohallen
 - NCC-hallen i Timrå
 - Fortumhallen

Se bilaga 3 Aktiviteter i förstudien.

- Seminarium Färgfabriken.
En mycket intressant och positiv dag om utvecklingsidéer för Ytterhogdal. Den här dagen syftade till att inspirera och mobilisera till en positiv utveckling med idéer och uppslag i och runt om en allaktivitetshall.

Se mer i bilaga 4 med minnesanteckningar från seminariet, och bilaga med sammanställning från Färgfabriken.

- Lokala träffar och möten.
Finns det minnesanteckningar bifoga dem. Berätta kort vad som gjorts på mötena.
- Möjliga aktiviteter och affärsidéer i Ytterhogdal. Generellt sett i byn totalt och i synnerhet i anslutning till aktivitetshallen.
 - Lista verksamheter och idéer.
 - ett antalSe mer i bilaga 5: Förslag på intäkter.

3. Resultat av förstudien

Vi vet vad Allaktivitetshallen kostar att bygga. Vi vet att det tekniskt möjligt. Vi har förslag på hur det kan genomföras. Vi vet ungefär vad det kostar att driva hallen i ett enkelt utförande för fotboll och andra sporter. Risker eller osäkerheten finns när det gäller att bedöma intäktsidan. Är det marknadsmässigt möjligt? Klarar bolaget och bygden med föreningar och organisationer att skapa en omsättning på 1,5 mkr? Det är nog det minsta som behövs för att klara en relativt enkel lösning med inriktning på arenaaktiviteter och sport. Ett årligt kommunalt driftstöd som vi nämnt ovan i samband med redovisning av driftkostnaderna, samt att investeringen kan finansieras så att man slipper kapitalkostnader, kan ha avgörande betydelse för om man vågar ta steget att genomföra detta projekt.

Nästa steg blir att forma den affärsidé och ta fram de aktiviteter som kan generera ovanstående omsättning. Till det kan man använda arbetet i denna förstudie. Det finns många idéer att förädla och kommersialisera.

Förankring samt en gemensam vision och målsättning i bygden kommer att bli viktigt i genomförandet av detta projekt. Delvis har förstudien medverkat till mobilisering och förankring men det återstår mer att göra. Nedan tar vi upp ett antal nödvändiga och viktiga punkter att arbeta vidare med.

- Bra samverkan i bygden. Det krävs uppslutning och en gemensam vilja och vision i byn. Tydlig målsättning och en klar organisation behövs för att driva ett projekt av den här typen.
- Utbud med kvalitet. Det är viktigt med kvalitet för att kunna locka grupper att komma till Ytterhogdal.
- Servicemedvetenhet. Kopplat till kvalitet, att med gott värdskap utveckla både bygdens organisationer och arenabolag.
- Unika paketerbjudanden. Hitta säljbara produkter kommer att bli en nyckelfråga för att skapa lönsamhet. Välj ut och förädla några av idéerna i bilaga: 5 Förslag på intäkter. Det ska inte vara för många utan några få bra produkter.
- Sommar- och vinterprodukter.
- Bra försäljningskanaler. Parallellt med att produkterna utvecklats måste försäljningen organiseras och trimmas.
- Genomtänkt marknadsföring. Det består av alla punkter ovan, en genomtänkt strategi och ett professionellt angreppssätt. Rätt blandning av ideellt och kommersiellt tänk.

Här finns en hel del frågor kvar att besvara. Men det finns också jättemycket råmaterial i form av idéer och positiv inställning att arbeta vidare med.

Hur går vi vidare?

Det har medverkat till att många har engagerats i att vara med och forma detta utvecklingskoncept för Ytterhogdal.

Skapa en vändpunkt, utvecklingen med befolkningsminskning ska vändas. Mobilisera och engagera alla. Denna förstudie med sina seminarier och möten har skapat insikt om att samverkan och gemensam inställning måste till.

Projektledningen kommer nu att tillsammans med en arbetsgrupp ta sig an två frågeställningar. 1. Lösa finansieringen. 2. Skapa en kommersiell bärkraftig verksamhet i hallen, kanske med visst stöd. Det finns idéer på lösningar i båda fallen nu måste gruppen bestämma om vi ska gå över i skarpt läge.

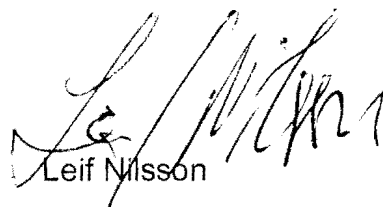
Tack till Leader Hälsingland.

Projektledningen vill tacka Leader Hälsingland för att de gjort det möjligt för Ytterhogdals IK att genomföra denna förstudie. Även om vi inte fått svar på allt så har vi kommit en bra bit vidare i processen.

Projektledningen

Ytterhogdal 2010-06-10

Tomas Holm



Leif Nilsson

Stig Holm