Forretningsplan: Utleie av Vannsykler i Nord-Norge - Akuaride - Elvic Kongolo

1. Sammendrag

Denne forretningsplanen presenterer et konsept for utleie av vannsykler i utvalgte destinasjoner i Nord-Norge, herunder Sortland, Lofoten (Henningsvær og Svolvær) og Tromsø. Markedsundersøkelsen viser at det eksisterer et betydelig potensial for denne typen aktivitetsbasert turisme, med økende besøkstall til regionen og begrenset konkurranse innen vannsportaktiviteter.

Den økonomiske analysen basert på en konservativ tilnærming med én utleie per vannsykkel per dag viser at virksomheten kan oppnå lønnsomhet allerede i første driftsår, med en estimert avkastning på investering på 25,1% og en tilbakebetalingstid på 4,0 år. Ved økt kapasitetsutnyttelse forbedres lønnsomheten betydelig.

2. Markedsundersøkelse

2.1 Markedsoversikt

Turisme i Nord-Norge har opplevd betydelig vekst de siste årene, med økende interesse for opplevelsesbaserte aktiviteter. Ifølge Innovasjon Norge økte antallet turister til Nord-Norge med 15% i 2023 sammenlignet med 2019 (før pandemien). Vannsport og vannaktiviteter representerer et voksende segment innen opplevelsesturisme, med begrenset tilbud i de aktuelle destinasjonene.

2.2 Analyse av Utvalgte Destinasjoner

Tromsø

Markedsgrunnlag: Tromsø er Nord-Norges største by med cirka 77.000 innbyggere og mottar rundt 1 million besøkende årlig. Byen er et etablert reisemål både sommer og vinter.

Sesongvariasjon:

- Høysesong: Mai-september
- Midnattssol (mai-juli) gir mulighet for utvidede åpningstider
- Vanntemperatur: 8-12°C i sommersesongen

Konkurransesituasjon: Begrenset direkte konkurranse innen vannsykkelutleie, men flere aktører tilbyr kajakk, SUP og båtturer. RIB-safari og hvalsafari er populære vannaktiviteter.

Potensielle lokasjoner: Havneområdet nær sentrum eller Telegrafbukta vil gi god synlighet og tilgjengelighet.

Lofoten (Svolvær og Henningsvær)

Markedsgrunnlag: Lofoten hadde over 800.000 besøkende i 2023, med Svolvær som hovedinnfallsport og Henningsvær som populær turistattraksjon.

Sesongvariasjon:

- Høysesong: Juni-august er ekstremt travel
- Skuldersesong: Mai og september viser økende besøkstall
- Vanntemperatur: 10-14°C i sommersesongen

Konkurransesituasjon: Flere aktører tilbyr havkajakk, SUP og båtturer. Lav konkurranse innen vannsykkelutleie spesifikt.

Kundesegmenter: Hovedsakelig internasjonale turister fra Europa, Asia og Nord-Amerika. Økende antall norske turister.

Sortland

Markedsgrunnlag: Med ca. 10.000 innbyggere er Sortland mindre enn Tromsø, men fungerer som et handelssenter i Vesterålen.

Sesongvariasjon:

- Høysesong: Juni-august
- Begrenset turistaktivitet utenfor sommersesongen

Konkurransesituasjon: Få etablerte vannsportaktører, noe som gir mulighet for å etablere seg som pionér.

Potensielle lokasjoner: Sortland havn eller Sortlandsundet nær sentrum.

2.3 Viktige Markedstrender

1. **Økende etterspørsel etter unike opplevelser:** Turister søker autentiske og unike opplevelser som skiller seg ut i sosiale medier.
2. **Miljøbevissthet:** Økende fokus på bærekraftige reiseopplevelser med minimal miljøpåvirkning.
3. **Digitalisering:** Forventninger om sømløs online booking, informasjon og kundeservice.
4. **Helårsturisme:** Strategisk arbeid fra reiselivsnæringen for å utvide sesongen utover sommermånedene.

2.4 Kundeprofiler

Primære målgrupper:

1. **Internasjonale turister (25-55 år):**
    - Søker unike nordnorske opplevelser
    - Hovedsakelig fra Tyskland, Frankrike, Italia, USA, UK og asiatiske markeder
    - Villige til å betale for kvalitetsopplevelser
    - Oppholdstid: 1-2 uker i regionen
2. **Norske turister:**
    - Familier på sommerferie
    - Par på helgeturer eller kortferier
    - Oppholdstid: 3-7 dager
3. **Lokalbefolkning:**
    - Potensial for gjentakende kunder
    - Særlig relevant i større sentra som Tromsø
    - Oppholdstid: Dagsturer

2.5 SWOT-Analyse

Styrker

- Unikt aktivitetstilbud i et marked med begrenset konkurranse
- Spektakulære omgivelser med fjorder, fjell og midnattssol
- Relativt lav investeringskostnad sammenlignet med andre vannaktiviteter

Svakheter

- Kort sesong grunnet klima
- Kaldt vann krever spesialutstyr (våtdrakter)
- Værforhold kan begrense driftsdager

Muligheter

- Partnerskap med hoteller, cruiseskip og reisebyråer
- Utvikling av kombinerte pakker med andre aktiviteter

- Utvidelse av tilbudet med guidede turer

Trusler

- Uforutsigbart vær
- Strengere miljøreguleringer
- Sesongavhengighet påvirker lønnsomhet

3. Lønnsomhetsanalyse

3.1 Investeringsbehov

Den totale investeringen er beregnet til 546.000 NOK og omfatter:

Kostnadspost	**Beløp (NOK)**	**Kommentar**
Vannsykler (10 stk à 10.000 NOK)	100.000	Hovedinvestering
Sikkerhetsutstyr (våtdrakter, redningsvester, hjelmer)	71.000	Sikkerhet og komfort
Tekniske systemer (booking, betalingsløsning)	65.000	Digital infrastruktur
Infrastruktur (brygge, oppbevaringsbod)	150.000	Fysisk infrastruktur
Markedsføring og visuell profil	75.000	Etablering av merkevare
Diverse (forsikring, verktøy, juridiske kostnader)	85.000	Oppstartskostnader
Total investeringskostnad	**546.000**	

3.2 Driftskostnader

For en sesong på 120 dager beløper driftskostnadene seg til 419.333 NOK:

Kostnadspost	**Beløp (NOK)**	**Kommentar**
Personalkostnader	240.000	1 fulltidsansatt + deltidshjelp
Leie av areal/kaiplass	60.000	Sesongbasert leie
Markedsføring	40.000	Løpende annonsering
Vedlikehold og drivstoff	28.000	Drift og vedlikehold
Andre driftskostnader	51.333	Forsikring, regnskap, diverse
Totale driftskostnader	**419.333**	For 120 dagers sesong

3.3 Inntektsberegning

Analysen tar utgangspunkt i et konservativt scenarie med én utleie per vannsykkel per dag gjennom en sesong på 120 dager. Med en timepris på 300 NOK viser analysen følgende inntektsfordeling basert på ulik leietid:

Leietid	**Andel av utleie**	**Antall leieforhold**	**Timer totalt**	**Inntekt (NOK)**
1 time	40%	480	480	144.000
2 timer	35%	420	840	252.000
3 timer	20%	240	720	216.000
4+ timer	5%	60	240	72.000
Totalt	**100%**	**1.200**	**2.280**	**684.000**

Dette aktivitetsnivået tilsvarer en kapasitetsutnyttelse på kun 8,3% av teoretisk maksimum (ved 12 timers åpningstid).

3.4 Lønnsomhet

Basert på ovennevnte forutsetninger viser analysen følgende:

Post	**Beløp (NOK)**	**Kommentar**
Totale inntekter	684.000	Basert på 1 utleie per sykkel per dag
Driftskostnader	419.333	Tilpasset redusert aktivitetsnivå
Driftsresultat (EBITDA)	264.667	
Avskrivninger	89.200	Lineær avskrivning over 5 år
Resultat før skatt	175.467	
Skatt (22%)	38.603	
Resultat etter skatt	**136.864**	

3.5 Nøkkeltall

Nøkkeltall	Verdi	Kommentar
Driftsmargin (EBITDA)	38,7%	Driftsresultat/inntekter
Avkastning på investering (ROI)	25,1%	Nettoresultat/investering
Tilbakebetalingstid	4,0 år	Ved 1 utleie per sykkel per dag
Tilbakebetalingstid ved 1,5 utleier	1,4 år	Ved økt kapasitetsutnyttelse

3.6 Breakeven-analyse

For å oppnå breakeven kreves:

Parameter	Verdi	Kommentar
Breakeven timer totalt	1.280	For hele sesongen
Breakeven utleier per dag	10,7	Minimum daglig aktivitet
Antall utleier per sykkel per dag	1,07	For breakeven

3.7 Sensitivitetsanalyse

Utleier per sykkel per dag	Inntekter (NOK)	Resultat etter skatt (NOK)
1,0	684.000	136.864
1,5	1.026.000	403.824
2,0	1.368.000	670.384
2,5	1.710.000	936.944

4. Implementeringsplan

4.1 Prioriterte lokasjoner

1. **Fase 1 (År 1):** Etablering i Svolvær og Tromsø (høyest besøkstall)
2. **Fase 2 (År 2-3):** Utvidelse til Henningsvær basert på resultater
3. **Fase 3 (År 3-4):** Vurdere Sortland basert på resultater fra tidligere faser

4.2 Sesongstrategi

- Hovedfokus på juni-august i alle lokasjoner
- Utvidet sesong (mai-september) i Tromsø og Lofoten der besøkstallene tillater det

4.3 Markedsføringsstrategi

- Digital tilstedeværelse med fokus på visuelle opplevelser (Instagram, Facebook, TripAdvisor)
- Partnerskap med lokale hoteller og reiselivsaktører for kryssalg
- Målrettet markedsføring mot utenlandske turister før reisen planlegges
- Lokale kampanjer rettet mot norske turister og lokalbefolkning

4.4 Prisstrategi

- Basispriser:
    - Timepris: 300 NOK per vannsykkel
    - 2-timers pakke: 550 NOK (8% rabatt)
    - 3-timers pakke: 750 NOK (17% rabatt)
    - Dagspris: 1.200 NOK
- Rabatter:
    - Gruppepris (4+ personer): 10% rabatt
    - Lokalbefolkning: 15% rabatt
    - Forhåndsbooking (>30 dager): 5% rabatt

5. Konklusjon og Anbefalinger

Markedsundersøkelsen og lønnsomhetsanalysen viser at utleie av vannsykler i Nord-Norge representerer en attraktiv forretningsmulighet. Selv med et konservativt anslag om kun én utleie per vannsykkel per dag, viser analysen at virksomheten kan oppnå lønnsomhet allerede i første driftsår.

For å maksimere suksesspotensialet anbefales følgende:

1. **Trinnvis implementering:** Start med de destinasjonene som har høyest besøkstall (Tromsø og Svolvær) for å redusere risiko og maksimere avkastning på investeringen.
2. **Fokus på markedsføring:** Utvikle effektive markedsføringsstrategier for å sikre minimum én utleie per sykkel per dag, med spesiell vekt på digitale kanaler og partnerskap med lokale aktører.
3. **Utvikling av pakketilbud:** Skape attraktive pakker som oppmuntrer til lengre leietid og kombinasjoner med andre aktiviteter.
4. **Sesongutvidelse:** Undersøke muligheter for å forlenge sesongen utover kjerneperioden for å forbedre avkastningen på investeringen.
5. **Kostnadskontroll:** Implementere fleksible bemanningsløsninger og effektiv drift for å sikre lønnsomhet selv ved lavt aktivitetsnivå.

Med en gjennomtenkt implementering og markedstilnærming, fremstår vannsykkelutleie i Nord-Norge som et attraktivt forretningskonsept med betydelig potensial for vekst og lønnsomhet.

Ride the City

Akua ride

Wave by Wave





