PROSJEKTPLAN: ARCTIC NORTH ADVENTURES Søker: Alex Robins / Arctic North Adventures AS **Prosjekt:**Kommersialisering og skalering av helhetlige opplevelsespakker i Vesterålen

1. Prosjektets formål og forretningsmodell Målet er å etablere en lønnsom, helårig aktivitetsleverandør som fyller "innholdsgapet" for turister i Vesterålen. Ved å pakke transport, guiding, foto og opplevelser i ett produkt, senkes terskelen for at kjøpesterke turister velger Sortland som base.

Forretningsidé: Salg av faste, ukentlige pakketurer (små grupper/VIP) med høy margin. **Status:** Konseptet er validert gjennom inngått avtale med tysk turoperatør (se pkt. 3).

Helårsdrift:

- **Vinter (Okt-Mars):** Nordlysjakt, trugevandring, elgsafari, Andøya, Nyksund og vinterlys-foto med Sortland som base
- **Sommer (Mai-Aug):** Midnattssol, Scenic Route Andøya/Nyksund, Eagle Safari med Sortland som base.

Skaleringsplan:

- **Fase 1 (Nåværende status 2026):** Drift etablert med gründer som guide/sjåfør. Ruter og produkter er ferdig utviklet og i salg.
- **Fase 2 (2027+):** Knytte til seg flere frilansguider og utvide kapasiteten for å møte etterspørselen fra internasjonale partnere.

2. Lokal verdiskaping og samarbeid Prosjektet er rigget som en "motor" for lokalt næringsliv. Arctic North Adventures eier ikke senger eller bord, men baserer driften på kjøp av tjenester lokalt.

Konkret verdiskaping: For hver krone brukt på våre turer, genereres direkte omsetning hos våre faste samarbeidspartnere. Vi har allerede etablert operativt samarbeid med:

- **Overnatting:** Scandic Sortland.
- **Opplevelser og servering:** Nordspor (Nyksund/Øksnes), Utsikten (Nordmela/Andøya) og Alveland (Dverberg/Andøya).

Strategisk rolle: Vi fungerer som et markedsføringsbyrå for regionen. Gjennom profesjonell foto- og videoproduksjon synliggjør vi partnerne våre direkte mot det internasjonale markedet.

3. Gjennomførte tiltak og status i prosjektet I motsetning til mange oppstartsprosjekter, er Arctic North Adventures allerede operativt rigget. Følgende milepæler er nådd, som danner grunnlaget for søknaden om midler til videre vekst:

- **Markedspenetrasjon og salg:** Signert distribusjonsavtale med den store tyske turoperatøren **Explorer Fernreisen (explorer.de)**. Turene våre er allerede synlige og tilgjengelige for booking gjennom deres omfattende nettverk av reisebyråer internt.
- **Produktutvikling:** Ferdigstilte kjøreplaner, logistikk og sikkerhetsanalyser (ROS) for 4 helårsruter er implementert i samarbeid med partnerne nevnt i pkt. 2.

- **Innholdsproduksjon:** Kritisk foto- og filmmateriale for lansering er produsert og tatt i bruk i markedsføringen.
- **Digital infrastruktur:** Bookingløsning og digital plattform er ferdig oppbygd og operativ.
- **Profesjonalisering:** Alle formelle krav, inkludert drosjeløyve på egen nullutslippsbil (Nissan Leaf 2023) er på plass.
- **Reisegarantifondet (RGF):** Søknadsprosess og medlemskap i Reisegarantifondet gjenstår som det siste leddet i profesjonaliseringen før fullskala oppstart av pakkereisesalg. Dette sikrer at virksomheten opererer i fullt samsvar med pakkereiseloven, noe som er et krav for det videre samarbeidet med internasjonale agenter.

4. Finansiering og egeninnsats Prosjektet finansieres gjennom en kombinasjon av tilskudd, egenkapital og betydelig nedlagt egeninnsats.

Dokumentert egenkapital og egeninnsats (Samlet verdi 280 000 kr): Dette utgjør prosjektets grunnmur og består av kontante midler (egenkapital) og ca. 300 timer dedikert utviklingsarbeid (verdsatt til 180 000 kr). Denne innsatsen har allerede resultert i:

- Forhandling og signering av internasjonal agentavtale (Explorer.de).
- Inngåelse av formelle partneravtaler lokalt (Scandic, Nordspor, m.fl.).
- Utvikling av logistikkplaner og "gryteklare" pakketurer.
- Teknisk oppsett av booking- og betalingsløsninger.

5. Særskilt begrunnelse for støtte (Ref. vedtektenes pkt. 7) Selv om søker er en enkeltbedrift, har prosjektet en klar infrastruktur funksjon for reiselivet i regionen. Sortland har manglet en aktør som syr sammen transport og opplevelser på tvers av kommunegrensene.

Risikoreduksjon: Siden avtaler med både leverandører (lokalt) og distributører (Tyskland) allerede er signert, er gjennomføringsrisikoen i prosjektet minimal. Støtten vil derfor ikke gå til å "prøve å starte", men til å utløse nødvendige investeringer i utstyr og markedsføring for å betjene den inngåtte kontrakten. Dette vil direkte komme hele regionen til gode gjennom økt tilreisende trafikk og døgnforbruk.

Lokal forankring vs. "Gråmarked" og verdiutstrømming

Det er et økende problem i regionen at utenlandske turoperatører og aktører benytter seg av Vesterålens infrastruktur, naturressurser og fellesverdier uten å bidra til den lokale verdiskapingen. Mye av denne aktiviteten foregår i et uregulert marked (ofte knyttet til A-krim-problematikk som nå følges tett av Nordland Fylke og andre instanser), hvor inntektene i sin helhet går ut av landet, og lite eller ingenting legges igjen i form av lokal skatt eller kjøp av lokale tjenester.

Arctic North Adventures er motvekten til denne utviklingen:

- **Skatteplikt og ringvirkninger:** Som et norskregistrert selskap (AS) med base i Sortland, sikrer vi at skattekronene blir igjen i lokalsamfunnet.
- **Lokal handel:** Ved å benytte lokale samarbeidspartnere som Scandic, Alveland og Nordspor AS, sørger vi for at verdiskapingen sprer seg gjennom hele det lokale reiselivsøkosystemet.

- **Profesjonalitet og trygghet:** Gjennom drosjeløyve, norske forsikringer og medlemskap i Reisegarantifondet (under arbeid), opererer vi etter de strengeste standarder. Dette sikrer gjestene en trygg opplevelse og beskytter Vesterålens rykte som en seriøs destinasjon mot useriøse aktører som nå blir gjenstand for strengere kontroller.