

SAK 57/09 SØKNAD OM TILSKOT HALLINGDAL SKOGEIGARLAG

Saksopplysning

Hallingdal Skogeigarlag søker om kr. 90.000 i tilskot til ein tilbydarring for småskala overnattingsvertar i Hallingdal.

Hallingdal Skogeigarlag saman med Viken Skog har som mål å utvikle og kommersialisere overnattingstilbod med aktivitetar, som skal gje skogeigarar/turistvertar auka trafikk og ei betre inntening. Det skal rekrutterast 8 -12 småskala overnattingsvertar som enten har overnattingstilbod i dag, eller det kan vera aktørar som med enkle grep kan leggje til rette for gode overnattingstilbod. Det som skal gjera tilbodet unikt er levande formidling. Forteljing skal gjera dei natur/kultunære opplevingane eller aktivitetane til "sansselege" ferieminne. Hovudmålsettinga er at aktivitetar og opplevingar kan forlengje opphaldet hjå den enkelte og at tilbydarringen kan bidra til forlengja opphald i Hallingdal.

I løpet av prosjektperioden på tre år skal tilbydarringen auke omsetjinga på overnatting med 50%.

Tiltak i prosjektet

- Rekruttere overnattingsvertar og underleverandørar.
- Produktutvikling; avdekke og utvikle aktivitetar og opplevingstilbod som kan gje tilbydarringen eit konkurransefortrinn.
- Skolere overnattingsvertar og underleverandørar med fokus på den gode forteljinga, vertskap, formidling og marknadsføring/sal.
- Gjennomføre designprosess og produsere felles forpliktande profilmateriell.
- Etablere og finne ei tenleg driftsform for ei felles nettside
- Produktpakking i nettverket og i samarbeid med andre aktørar.
- Eigarskap og drift etter at prosjektet er avslutta.

I søknad er det gjort nærare greie for korleis tilbydarringen skal fungere.

Total kostnad i prosjektperioden er sett til kr. 1.180.000, der eigeninnsats er stipulert til kr. 540.000. Hallingdal Skogeigarlag skal bidra med kr. 50.000, Innovasjon Norge kr. 400.000, Fylkesmannen i Buskerud kr. 100.000 og Regionrådet for Hallingdal/Buskerud fylkeskommune kr. 90.000.

Vurdering

Tiltaket samsvarar godt med målsettingar i Strategisk plan for Hallingdal og i forhold til Regjeringa si satsing på grønt reiseliv.

Innanfor grønt reiseliv er det viktig å utvikle heilskaplege, landbruksbaserte turistprodukt som gir større lønnsemd, og som kan styrkje lokal og regional verdiskaping og innovasjonsevne gjennom samarbeid og fellestiltak. Eit grunnleggjande mål er å utvikle Noreg til eit berekraftig reisemål.

Utviklingsprogrammet for grønt reiseliv er og foreslått ført vidare i 2010, og skal støtte opp under utvikling av det grønne reiselivet i tråd med nærings sine ambisjonar og moglegheiter.

Hovudutfordringane vil kunne vera å utvikle konkurransedyktige og marknadsretta produkt og få dei marknadsført og selt til dei rette målgruppene. I tillegg vil turistvertane i dette tilfelle vera aktørar som vil drive reiselivsverksemd ved sida av anna arbeid, noko som krev ekstra innsats i forhold til organisering og kursing. Slik tilbydarringen er tenkt organisert er det heilt avgjerande å få til ein god samarbeidskultur, noko vil krevja ekstra innsats.

Dagleg leiar meiner dette er eit positivt tiltak som bør støttast, og som det bør vera interessant å følgje opp i den vidare prosessen.

Forslag til vedtak

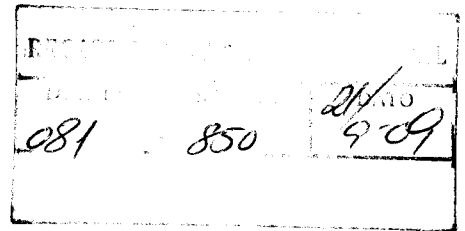
1. Regionrådet for Hallingdal rår til det blir løyvd tilskot på kr. 90.000,- til Hallingdal Skogeigarlag, til utvikling av tilbydarring for småskala overnattingsvertar i Hallingdal.
2. Tilskotet blir finansiert av partnerskapsavtala med Buskerud fylkeskommune for 2009.

Ål 22.11.2009

Knut Arne Gurigard
Dagleg leiar

Vedlegg 1: Hallingdal Skogeigarlag, søknad om tilskot, registrert inn 21.9.2009

Hallingdal Skogeigarlag
v/ Torleiv Dengerud



Prosjektdokument:

TILBYDARRING I HALLINGDAL

Bakgrunn

Viken Skog og Hallingdal Skogeigarlag ynskjer å etablere ein tilbydarring i Hallingdal. Styresmaktene ynskjer å utvikle Norge som reiselivsdestinasjon, gjerne for utanlandske turistar. Landskap, tradisjon og bygdekultur er sentralt i dette og landbruket bør bli ein tydelegare aktør enn det vi har sett hittil. Ved å ta ei utøvande rolle, kan bønder og skogeigarar behalde meir av verdiskapinga sjølve.

I 2003 vart det gjort forsøk på å etablere ein tilbydarring med utgangspunkt i Hallingkost og hallingdalsmedlemer i det som den gongen var Norsk Bygdeturisme. Det kom fram eit bra utval med mange gode opplevingstilbod, men dei tunge reiselivsaktørane tok ikkje i bruk tilboda i særleg stort omfang. Med bakgrunn i desse erfaringane, vil ein denne gongen knyte dei natur- og kulturnære opplevingane opp mot småskala overnatting med høg kvalitet.

I sommarsesongen har Hallingdal stor gjennomfartstrafikk. Vinterstid er det flest baseturistar. Fleire ser potensialet i eiga utmark og i kulturlandskapet, men grunneigarane treng hjelp for å utvikle drivverdige reiselivsprodukt, og eit nettverk som kan samordne innsatsen.

Noregs Skogeierforbund er i gang med prosjektet "Verdifulle Naturbaserte Opplevelser". Tilbydarring i Hallingdal vil bli knytta opp til dette nasjonale arbeidet. Denne koplinga vil gje oss fagleg påfyll og vere med å koordinere med tilsvarande satsingar elles i landet.

Eigarskap og prosjektstyring

Styret i Hallingdal Skogeigarlag vedtok i møtet 13.05.09 å søke midlar til prosjektet "Tilbydarring i Hallingdal".

Prosjekteigar:	Hallingdal Skogeigarlag ved Torleiv Dengerud
Prosjektleiing:	Hallingkost BA
Prosjektleiar:	Eldgrim H. Springgard, Hallingkost.
Styringsgruppe:	Torleiv Dengerud, Nils Bjørn Vistad, Gunn Eliassen, Gudbrand Gulsvik og Sigrun Bæra Svenkerud.
Samarbeidspartar:	Viken Skog, Hallingskog, Hallingdal Reiseliv og Noregs Skogeierforbund v/prosjektleiar Øyvind Wang.

Mål

- Bidra med fleire opplevingstilbod i Hallingdal som i volum er Noregs største reiselivsregion.
- Betre inntening for grunneigarar/skogeigarar i Hallingdal.

Målgruppe

- Individuelle feriegjester, norske og utanlandske som ynskjer naturnære opplevingar.
- Norske feriegjester som ynskjer eit kulturnært ferieminne frå Hallingdal.

Prosjektmål*Hovudmål:*

Prosjektet skal utvikle og kommersialisere overnattingsstilbod med aktivitetsportefølje som skal gje skogeigar/turistvert større trafikk og betre inntening. Tilbydarringen skal totalt auke omsetjinga på overnatting med 50 % i prosjektperioden.

Delmål:

1. Etablere ein tilbydarring med småskala overnatting kombinert med natur/kulturnære opplevingar/aktivitetar.
2. Hjelp overnattingsvertane med å konseptutvikle småskala overnatting kombinert med natur/kulturnære opplevingar/aktivitetar.
3. Gjennomføre eit vertskapskurs for overnattingsvert og opplevingsleverandørar.
4. Finne eit godt namn og utvikle eit grafisk profilprogram.
5. Legge til rette for sal og marknadsføring gjennom kommersielle bookingaktørar og marknadsføringskanalar.

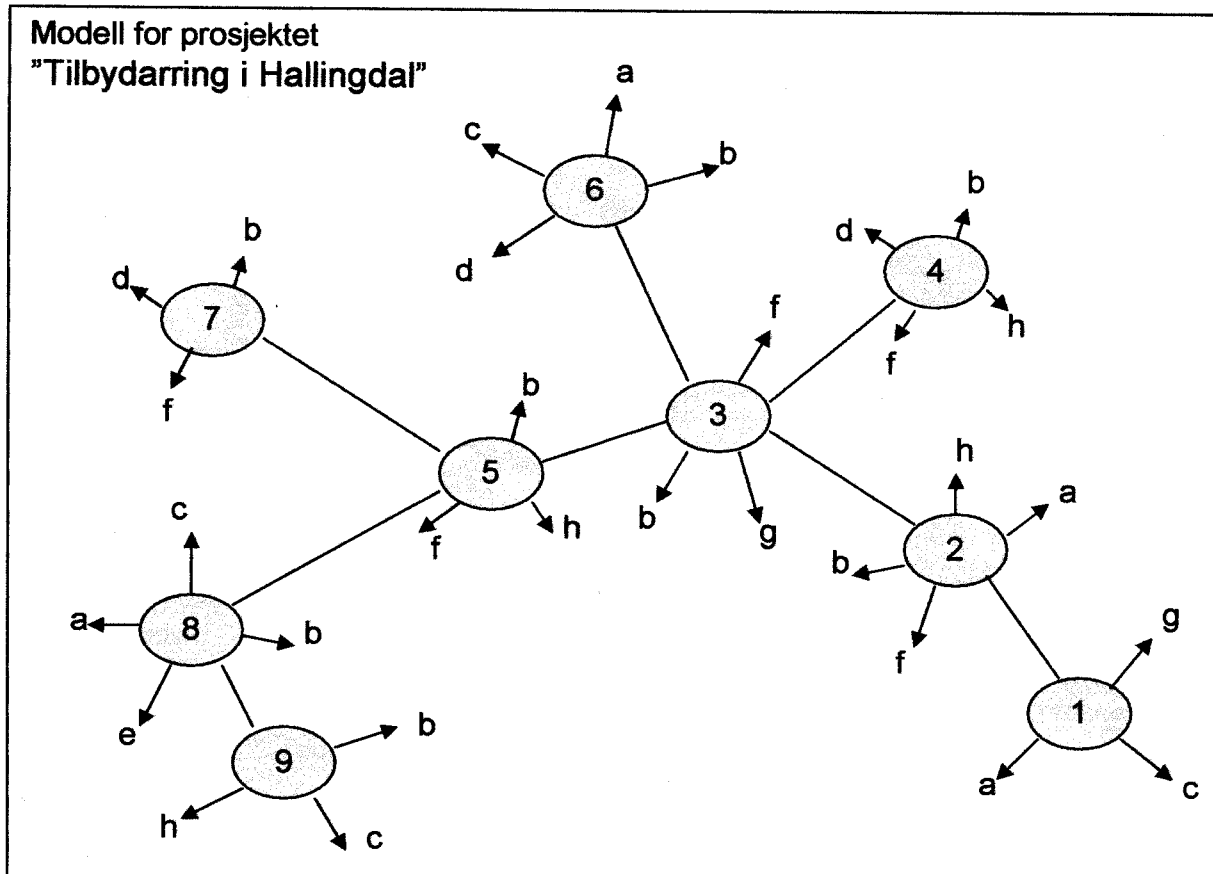
Prosjektbeskrivelse

Hallingdal Skogeigarlag vil rekruttere 8-12 småskala overnattingsvertar i Hallingdal. Overnattingsvertane kan ha overnattingsstilbod i dag, eller det kan vere aktørar som med enkle grep kan legge til rette for unike overnattingsstilbod. Det som skal gjere opphaldet unikt og vere konkurransefortrinnet, er levande formidling. Forteljinga skal gjere dei natur/kulturnære opplevingane eller aktivitetane til eit sanseleg ferieminne. Tanken er at aktivitetar og opplevingar kan forlenge opphaldet hjå den enkelte, og at tilbydarringen kan bidra til å forlenge opphaldet i regionen Hallingdal. Overnattingsverten må difor i tillegg kunne tilby kvalitetssikra aktivitetstilbod sjølv, eller kunne kjøpe dette hjå opplevingsleverandørar i nærområdet. I modellen er det teikna inn 9 einingar med overnattingsstilbod og underaktivitetar/opplevingar.

Prinsippa i modellen er mellom anna desse:

- Overnattingsverten blir, og skal vere ein tydeleg eigar. Denne verten tek ansvar for overnatting, mat, aktivitetar og opplevingar, og vil ha det største inntekspotensialet.
- Overnattingsverten skal ha forankring som skogeigar. Godt etablerte turistbedrifter fell utanom dette prosjektet.
- Overnattingsverten vil samordne og bestille aktivitetar og opplevingar frå underleverandørar i tilbydarringen.
- Tilbydarringen kan samordne og legge til rette for tematurar gjennom Hallingdal.
- Tilbydarringen skal kvalitetssikre produkta, oppdatere og gje overnattingsvert og tilbydarar påfyll med ny kunnskap om opplevingsproduksjon.

- Tilbydarringen skal produsere profileringsverktøy og samordne marknadføring, men kvar enkelt overnattingsvert har hovudansvar for å marknadsføre produktet gjennom dei kanalane han meiner er hensiktsmessige.



Arbeidsmetodikk

I arbeidet med å finne fram aktivitetar og opplevingsprodukt vil denne framgangsmåten bli nytta:

Forankring

Råproduktet skal vere forankra i det lokale, framstå som ekte og truverdig, nært og sanseleg.

Foredling

Skal ein aktivitet eller ei oppleving kommersialiserast må det foredling til. Produktet skal bidra til å gjere totalopplevinga interessant, spanande og lærerik. Dramaturgi, tilrettelegging og design er nokre av elementa i dette foredlingsarbeidet.

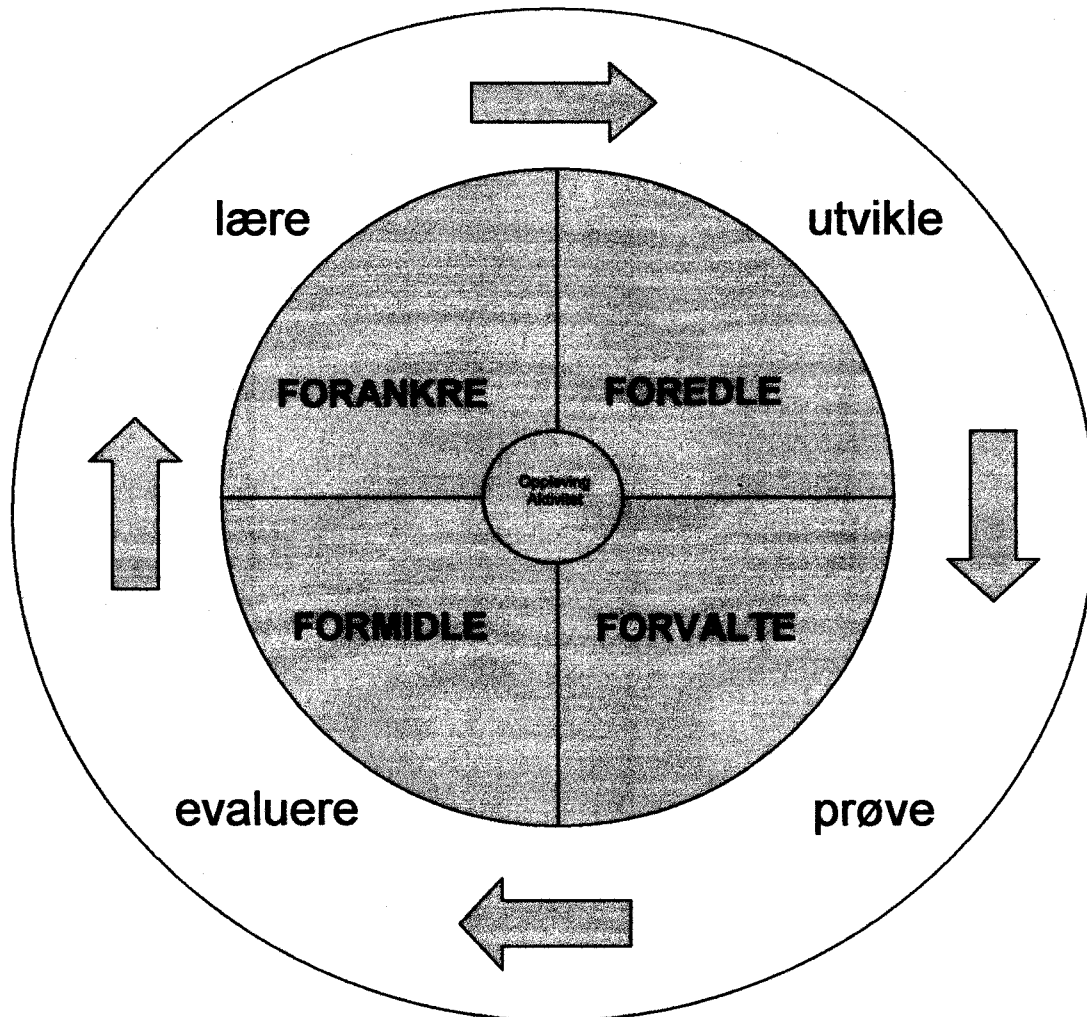
Formidling

Sjølve formidlinga er avgjerande. Vi snakkar om øyeblikksopplevingar som krev god presentasjonsteknikk og samhandling med kunden. I tillegg blir det viktig å takle det uventa. Vertskapsopplæring er også ein viktig del av formidlingsarbeidet.

Forvaltning

Utan god forvaltning av aktiviteten/opplevinga blir det heller ingen god butikk. Det skal vere økonomisk drivverdig og det skal bygge på bærekraftige prinsipp. God forvaltning inkluderer også sal og marknadføring.

Modellen under viser i tillegg korleis opplevingsproduksjon heile tida må vere i endring for å kunne tilby nye produkt tilpassa marknaden.



Figur 2. Modell som viser ein metodikk for å utvikle opplevingsbasert reiselivsaktivitet.

Tiltak i prosjektet

1. Rekruttere overnattingsvertar og underleverandørar.
2. Produktutvikling; avdekke og utvikle aktivitetar og opplevingstilbod som kan gje tilbydarringen eit konkurransefortrinn i samsvar med modellen i figur 2.
3. Skolere overnattingsvertar og underleverandørar med fokus på den gode forteljinga, vertskap, formidling og marknadsføring/sal.
4. Gjennomføre designprosess og produsere felles forpliktande profilmateriell.
5. Etablere og finne ei tenleg driftsform for ei felles nettside
6. Produktpakking i nettverket og i samarbeid med andre aktørar.
7. Eigarskap og drift etter at prosjektet er avslutta.

Avgrensing

Kostnadar den enkelte overnattingsvert/aktivitets- og opplevingsleverandør har med å realisere overnattingsobjekt, aktivitet eller oppleving er ikkje med i prosjektbudsjettet. Prosjektleiari kan som del av produktutviklinga hjelpe deltakarane med eigne prosjektsøknadar.

Gjennomføring og milepælplan

Prosjektet vil starte opp hausten 2009 og er tenkt avslutta hausten 2012.

	HAUST 2009	VINTER 2010	VÅR	SOMMAR	HAUST	VINTER 2011	VÅR	SOMMAR	HAUST	VINTER 2012	VÅR	SOMMAR	HAUST
Prosjektplan, søke finansiering	■												
Rekruttere overnattingsvertar	■												
Rekruttere "underleverandører"	■												
Intensjonsavtale - tilbydarring		■											
Produktutvikle 1-2 einingar		■	■										
Søknadsprosess, 8-10 einingar		■	■										
Gjennomføre pilot med 1-2 aktører				■	■								
Evaluerer pilot				■	■								
Produktutvikle 8-10 einingar				■	■	■							
Gjennomføre vertskapskurs					■	■			■	■			
Prøve ut nettbasert marknadsføring			■	■	→	■	■	■	→	■	■	■	→
Prøve ut regionale salgskanalar			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Utvikle profilmateriell/designprosess		■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Konseptuering og produktpakking								■	■	■	■	■	■
Eigarskap og drift av tilbydarringen							■	■	■	■	■	■	■
Evaluerer									■	■	■	■	■
Prosjektrapportering						■	■	■	■	■	■	■	■

Beslutningspunkt

- August 2009 Sende søknad om å starte opp prosjektet "Tilbydarring i Hallingdal".
 Januar 2010 Intensjonsavtale med alle aktører, oppstart prosjekt.
 Oktober 2010 Evaluere pilot. Justere innholdet i prosjektet.
 Oktober 2011 Statusmøte. Evaluere, justere.
 Oktober 2012 Prosjektavslutning. Vedtak om vidareføring.

Kritiske suksessfaktorar

Desse kritiske suksessfaktorane er identifisert:

	Kritisk suksessfaktor	Tiltak
1	Skaffe nok gjester	Tydeleg og målretta marknadsføring med fokus på unike i vårt produkt
2	Frå amatør til profesjonell turistvert	Gjennomføre vertskapskurs
3	Manglande samarbeidskultur	Holdningsarbeid, "saman blir vi synlege"
4	Språkvanskar – utanlandske turistar	Sette inn tiltak der dette er nødvendig
5	Lita erfaring med marknadsføring og sal	Del av vertskapskurset

Budsjett og finansieringsplan

I budsjettet er eigeninnsatsen rekna til kr. 300,- pr time

Kostnader i heile prosjektperioden

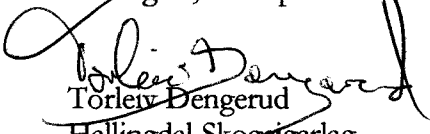
Etablere eit forpliktande samarbeid, møter	kr. 40.000,-
Produktutvikle 8-12 einingar (plan - ikkje anleggskostnader)	kr. 360.000,-
Utvikle profileringsmateriell + designprosess	kr. 120.000,-
Gjennomføre vertskapskurs, 2 kurs a 2 dagar med 24 deltakarar	kr. 360.000,-
Prøve ut nettbasert marknadsføring	kr. 60.000,-
Prøve ut kommersielle salskanalar med to visningsturar	kr. 60.000,-
Konseptuering og produktpakking	kr. 60.000,-
Eigarskap og driftsmodell for tilbydarringen	kr. 40.000,-
Prosjektadministrasjon	kr. 40.000,-
<u>Uforutsette utgifter</u>	<u>kr. 40.000,-</u>
	<u>kr. 1.180.000,-</u>

Finansiering

Eigeninnsats, 1800 timar x 300	kr. 540.000,-
(Overnattingsvertar, tilbydarar, Viken Skog, Hallingdal Skogeigarlag, Hallingskog og Hallingdal Reiseliv)	
Innovasjon Noreg, Buskerud	kr. 400.000,-
Fylkesmann, BU-midlar	kr. 100.000,-
Regionrådet for Hallingdal	kr. 90.000,-
<u>Hallingdal Skogeigarlag</u>	<u>kr. 50.000,-</u>
	<u>kr. 1.180.000,-</u>

Hallingdal Skogeigarlag søker med dette Regionrådet for Hallingdal om **kr. 90.000** for å gjennomføre prosjektet "Tilbydarring i Hallingdal" i perioden oktober 09 – oktober 12.

Hallingdal, 10. september 2009


Torleiv Dengerud
Hallingdal Skogeigarlag