

Sportens Nye Arenaer 27.11.07



- Ballerup Super Arena er en enestående multihal med et væld af muligheder.
- Ballerup Kommune ejer i dag arenaen, som EventForce A/S står for at drive.
- Inderkredsens gulvareal er 3.690 m²
- Hallens bruttoareal er 15.000 m²
- 1.750 faste siddepladser
- Mulighed for op til 7.500 gæster – 3.000 på inderkredsen
- Mødelokaler på 110, 90 og 15 m²
- Eget køkken
- 250 m cykelbane
- Koncertakustik

- En verden af muligheder





Kort om Eventforce

- Grundlagt 1996
- BtB, BtE & BtC
- Kontor i Aalborg og Ballerup.
- Fastansatte 2005 / 2006: 24 – 2006/2007: 20
- 450 timelønnede fordelt over hele Danmark (2006)
 - Udfører aktiviteterne som bringer mærker til live
- Omsætning 2004 / 2005 – 42 mio.
- Omsætning 2005 / 2006 - 48 mio.
- Omsætning 2006/ 2007 – 60 mio.
- Overskud sidste 8 regnskabsår



Mission:

"BRING BRANDS TO LIFE"



BtE
Business to employee



BtB
Business to business



BtC
Business to consumer





Situationen

- Hvad kræver det økonomisk
 - At bygge en arena i dag må forventes at koste 300 MMDKK til 1000 MMDKK
 - En realistisk pris med de rette kommercielle faciliteter ligger nok omkring 500-600 MMDK for en arena der skal kunne klare sig i dag.
 - De kommercielle interesser skal være tænkt ind på forhånd i et projekt.
 - Hvordan indtægter er afgørende ?
 - Et projekt skal være fremtids sikret, hvilket vil betyde en investering som er over investeringen i dag



Den private Investor

- For en privat investor vil dette betyde en forventning om et drift overskud på min. 50 MMDKK efter skat
- Ser vi på, Danmarks bedste kommercielle drift organisation. Parken Sport og Entertainments regnskab kan det konstateres
 - At pengene ikke tjenes indenfor driften af selve parken eller sportsaktiviteterne
 - Pengene tjenes på driften af Lalandia, samt ejendoms projekter



Hvordan flere arenaer

- Når parken Sport & entertainment er lykket hidtil, skyldes det at de første ejere gik konkurs
- At de over en mangeårig periode har haft en unik leder der har skabt et brand der gør, at de kan tjene penge på andre forretningsområder
- Når de laver en ny arena er det med mere hjerte end hjerne, da deres brand næppe kan blive bedre i Danmark og de ikke kan forrente investeringen i forhold til alternativ investeringen

Det kræver en konkurs for at drive forretning



Hvordan flere arenaer

- Der er således følgende motivatorer fra den private sektor
 - Forretning (kræver konkurs)
 - Ønsket om at give tilbage til samfundet
 - Ønsket om storhed
 - Kærlighed til sporten
- Oftest skal alle motivatorer nok være til stede for at en privat investor skal realisere et arena projekt.

De findes
men der er ikke mange af dem

De Kommunale motiver

- Den brede lokale sport
 - Da der er anvisningspligt og det er borgernes penge er dette ofte et væsentligt politisk argument
- Ønsket om at komme på landkortet
 - Branding
 - Stolthed bla. borgere

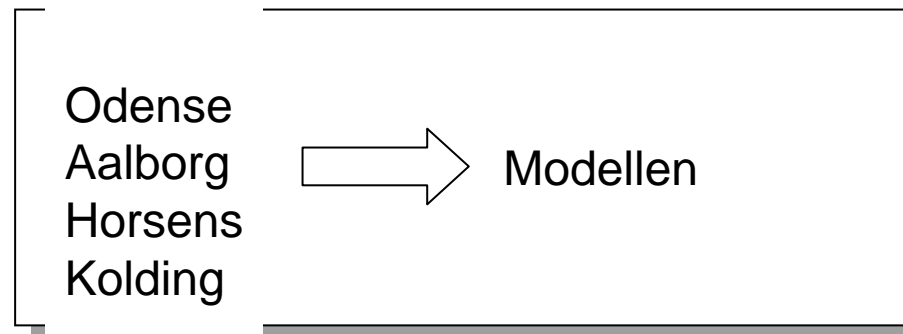


De kommunale Motiver

- Den brede sport
 - Ønsket om at bidrage til den lokale sport kan være et argument for en stor arena
 - I dette tilfælde en multi arena, så flest muligt kan få glæde af den
 - Men det er ikke et reelt argument, da en god gymnastik arena kan bygges for 20-30 MDDK. Dvs. man kan få 10 til 30 arenaer for prisen af en multi arena
 - Den brede sport er bedre tjent med store gymnastik sale, som af økonomiske hensyn bør tænkes ind i et skole perspektiv

De kommunale perspektiver

- Elite sports vejen krydret med store musik arrangementer
 - Hvorfor ? at opnå branding gennem en opvisning arena
 - Det offentlige/kommunale skaber rammerne for at en privat virksomhed kan drives



- Der bidrages både med anlægsinvestering og direkte/indirekte drift tilskud
- I dette tilfælde er ønsket de afledte effekter
 - Branding gør Aalborg og Horsens til regionale kraftcentre der skaber dynamik i erhverslivet, samt tilflyttere, der udvider skatte grundlaget

Vores Marked

- Nærmeste konkurrenter idag
 - Forum 12 Km, Valby hallen 14 km, Brøndby Hallen 7 km
 - Et opland på 3 – 5 MM mennesker

Kapacitet

Pris

	• Forum
• Brøndby	• BSA Valby Hallen

Beliggenhed

Pris



- Forudsætningen
 - En kommunal anlægs investering eller en konkurs
- Modellen baserer sig på en multi arena, med de plusser og minusser der er
- Ordet Multi tages seriøst, dvs. alle interessenter skal have glæde af arenaen
 - Borgere
 - Erhvervsliv
 - Foreninger
 - Kommercielle aktiviteter



- Hvad kræver et velfungerende OPP
 - En visionær og stærk politisk ledelse, der formår at tænke en multi arena ind i et område udviklings perspektiv
 - Mod og dygtighed hos både den politiske og kommunale drift ledelse
 - Man skal ville det
 - En virksomhed der vil og tør
 - At begge parter er i stand til at tænke på modpartens interesser og anerkender dem

Ballerup Modellen – Danmarks første OPP



- Hvad kræver et velfungerende OPP
- Enighed om Vision, Mission og strategi er nødvendigt før et samarbejde startes
- I Ballerup modellen blev der brugt en del tid på dette



- Ballerup kommunes Interesser
 - Stolthed
 - Branding
 - Ingen drift omkostninger
 - Ingen tilskud
- EventForce's ønsker
 - Økonomi

- Visionen
 - **At skabe en levende Multiarena, der positivt engagerer borgere, erhvervslivet og cykelsporten, samtidigt med at arenaen bliver byens vartegn og stolthed**
- Missionen
 - **Vi skaber positive og vedvarende oplevelser for virksomheder, banecyklingen og borgere i alle aldre**
- Profil strategien
 - Lokalt engageret, nationalt og internationalt orienteret



- Profil strategien
 - Profil arrangementer primært indenfor cykling og mesterskaber og musik, som engagerer erhvervslivet og borgerne
 - Musik arrangementer er primært rettet mod aldersgruppen + 30

BALLERUP**SUPERARENA**



Ballerup Modellen

- Mandag til torsdag anvendes arenaen af foreninger
 - Der dyrkes håndbold, cykling, badminton, fodboldt på samme tid
 - Ballerup kommune betaler for tiden, svarende til andelen af varme, el, rengøring. I alt 1.800.000 DKK. Dvs. ingen økonomisk støtte til driften
- Fredag - Søndag er der kommercielle aktiviteter



For at økonomien skal hænge sammen aflyses aktiviteter ca. 20 gange om året

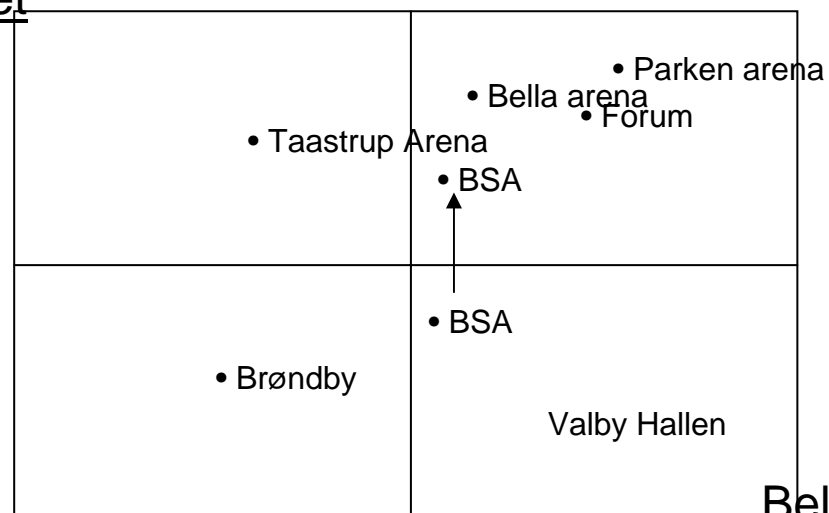


Vores udfordringer

- Egne forhold
 - Kommercielt indhold var ikke tænkt ind i et koncept på forhånd
 - Køkken & øvrige faciliteter er begrænsede
 - Internt logistik kunne have været bedre – Ingen vareelevater
- Eksterne Forhold
 - Der er ved at være kø

Kapacitet

Pris



Beliggenhed

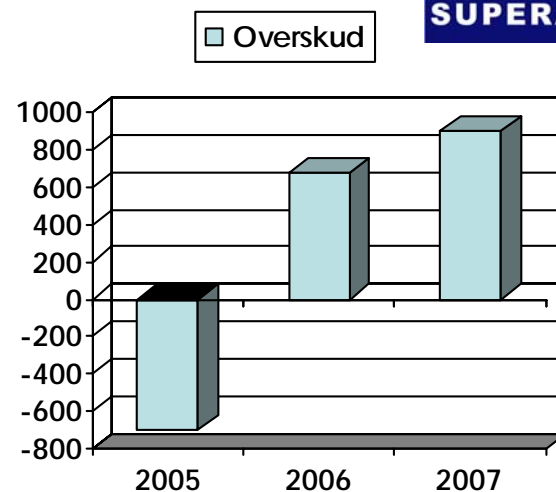
Pris



- Flexibilitet
 - I OPP'et har vi investeret i fleksibilitet
 - Molton, så vi kan dele hallen op og lave flere typer arrangementer
 - Mobile tribuner så vi udvider vores kapacitet



- Cost
 - EF honorar
 - Varme
 - EL
 - Rengøring
 - Afskrivninger (investeringer)
 - Arrangementer
- Indtægter
 - Øvrige leje indtægter
 - Messer
 - Virk arg
 - Sponsorere



Overskuddet deles 45/55

Ballerup Modellen



- Tilvalget
 - En drift der hurtigere kommer i balance, da en del af basis udgifterne dækkes
- Fravalget
 - En drift der kommercielt set kunne give bedre resultater på lang sigt

Udfordringerne i modellen



- For foreninger/borgere
 - Alle er begejstrede – De vil bare helst dyrke deres sport alene
 - Af kommercielle eller strategiske hensyn må vi en gang imellem foretage aflysninger. Det er svært at forklare Egons far, at lille egon ikke skal spille fodbold i dag
 - Alle ønsker Arena tid i de samme perioder



Udfordringerne

- Konkurrencen på arena markedet er stigende
- Alle ønsker store arrangementer
 - Koncerter. Priserne og kravene er stigende. Ikke alle spillere har behov for at tjene penge.
 - Mesterskaber. Kræver tid, penge og involvering at få disse og der er ingen økonomisk gevinst
 - Der er opstået et "CITY branding kapløb"

Kravene for at være "In the Market"
er stigende



Udfordringerne

- Vores strategi er bygget op om 3 elementer
 - Lokalt
 - Nationalt
 - Internationalt
- 3 elementer som der kommercielt set ikke er de store pengene i
- Det lokale leveres med 1-2 årlige gratis arrangementer for borgere
 - 24 timers leman, sponsoreret af erhverslivet
- Det nationale leveres ved investeringer i Koncerter
 - Sponseret af erhvervslivet – (Medarbejder program)
- Det internationale leveres ved investeringer i Mesterskaber
 - Ballerup kommune investerer deres andel af overskuddene i mesterskaber



- For at imødegå den fremtidige konkurrence situation og samtidigt skabe en attraktiv bundlinie har EventForce valgt
- At være med investor i en udvidelse af arenaen dels via OPP'et og dels via Eventforce
- At satse på at realisere synergien mellem EventForce organisation og Ballerup organisation
 - Firmaet er flyttet til Ballerup. Fra 2 organisationer til 1 organisation og realiserer hermed økonomiske besparelser, der forbedrer vores bundlinie, samtidigt med at vi har råd til at bidrage i arenaen



- Adskiller sig ved at der ikke er kommunale penge i driften
- Ved at bygge på synergier
- Ved et godt samarbejde, hvor begge parter er villige til at investere deres del af overskuddet
 - EventForce i fleksibilitet – tiltag der giver øget overskud
 - Ballerup Kommune på mesterskaber

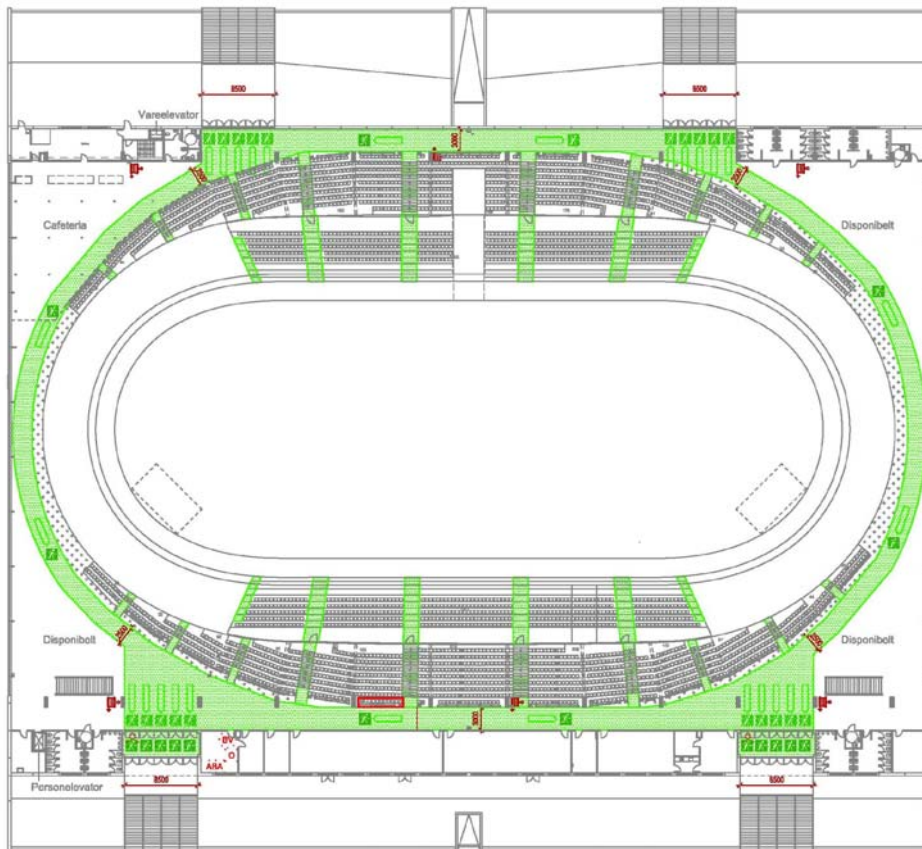
Ballerup Superarena 08



Ballerup Super Arena

2007-07-06

Pladsfordelingsplan Koncert-opstilling 03



Målestok 1:450

Niveau 1 - Bastion — 3716 pers.

I alt i bygning — **Max. 9000 pers.**

Note:
Ialt på tribuner: 3016 skolepladser
Ialt på bastion: 700 ståpladser (240 m²)

Signaturforklaring

- Flugtvej (UD lampe)
- Røtningspil
- Vandtødt slangevinde
- Afprøvning af nød- og panikbelysning
- Alarmtryk
- Brandventilation udløsttryk
- Regudug udløsttryk
- Panikkampe
- Flugtvejareal
- Automatisk Brandalarmanlæg centraludstyr (Ekstern)
- Stående
- Brandtætningsforsegling
- Keresolpladser



Tegningeff: T.A. - 1.1_BR_K103