

Mere end en sportsarena  
Hovedkonferencen Idrættens rum og  
rammer – idrætspolitik for fremtiden  
24. februar 2009

# Udfordringen!

- Begrænset catchment i DK
- Begrænsede indtjeningsmuligheder på sport
- Store anlægs- og driftsomkostninger.

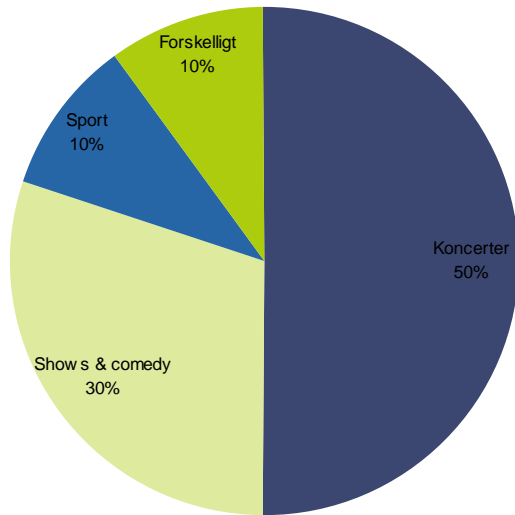


# En multiarena kræver en høj omsætning

## Illustrativt eksempel

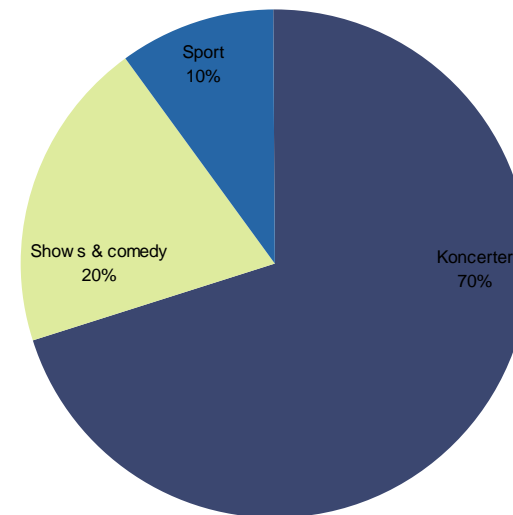
	Mio. kr.
Anlægsomkostninger	500
Investors afkastkrav efter skat	12%
Årligt forrentningskrav efter skat	60
Svarer til indtjening før skat	80
Driftsomkostninger (80%)	320
Årlig nettoomsætning	400

# Multiarenaernes anvendelse – internationale erfaringer



■ Koncerter ■ Shows & comedy ■ Sport ■ Forskelligt

Arrangementer



■ Koncerter ■ Shows & comedy ■ Sport

Tilskuere

## Koncerter er cash cows!

- Høje entreindtægter
  - Stort publikum
  - Gode muligheder for VIP
  - Gode muligheder for salg af catering
  - Stor konkurrence
  - Krav om fleksibilitet.
- Der er ca. 70 kunstnere globalt, der kan tiltrække over 10.000 mennesker til en koncert
  - Eksempler er Madonna, Justin Timberlake, Elton John, Depeche Mode og Metallica.
  - Endvidere kan arenaerne tiltrække en lang række mellemstore udenlandske og danske kunstere
  - Eksempler er Thomas Helmig, DAD, TV2, Nephew, Kim Larsen, BB-King, Van Morrison og Suede

## Shows oplever en stigende popularitet

- Forholdsvis høje entreindtægter
  - Gode muligheder for VIP-arrangementer
  - Krav om fleksibilitet
- Der har i det seneste årti været vækst i showsegmentet
  - Teater og musical som Mamma Mia, Disney On Ice, Holiday On Ice og Riverdance
  - Internationale shows er populære i det danske marked
  - De internationale shows som Mamma Mia og Disney On Ice kan tiltrække 40.000-50.000 tilskuere
  - Der kommer gennemsnitligt ca. 3.000 tilskuere til et show

# Kongresser, messer - beliggenhed er nøglen

- Mulighed for store arrangementer med flere tusinde deltagere
- Stor hotelkapacitet
- God infrastruktur (tæt ved lufthavn)
- Kultur, shopping mv.
- Mange nye salgsformer begrænser potentialet for messer
- Efterspørgslen påvirket af, hvordan det går med økonomien.



## Tilbage til udfordringen

- Der er plads til et begrænset antal multiarenaer i Danmark
- Det er svært at finde finansieringen – særligt i det nuværende marked
- Der er få spillere på markedet, der har kompetencen til at drive en multiarena.





Tak for ordet...

## Kontakt

Anders C. Madsen, partner  
PricewaterhouseCoopers, Valuation og Strategy  
Strandvejen 44  
2900 Hellerup  
Tlf. 3945 3649 / 2141 6012