

# Salg av driftstjenester

Hvorfor bør du vurdere å selge driftstjenester?

# ***Bakgrunn***

- Christoffer Halvorsrød – Daglig leder i AGF
- Aktivitetsbyen Gamle Fredrikstad drifter golfanlegget til Gamle Fredrikstad GK sammen med overnatting og andre aktiviteter knyttet til anlegget. Omsetning på ca 18 MNOK.
- Utfører driftstjenester på utsiden av anlegget for ca 3 MNOK.
- 4 heltidsansatte greenkeepere

# Bakgrunn «Avd. Entreprenør»

- **Strategimål på banen «Høy kvalitet på hovedbanen»**

*Hva skal til for å få høy kvalitet?*

- Ansatte med høy kompetanse og erfaring

*Hvordan skal vi få ansatte med høy kompetanse?*

- Tilby trygge rammer og «normale» vilkår

*Hvordan skal vi tilby trygge rammer og normale vilkår?*

- Skape helårsdrift og se hvordan vi kan skape andre inntekter

# Kompetanse på ansatte

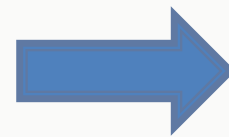
- **Skal du beholde kompetanse – Må du tilby konkurransedyktig vilkår**

Fast ansettelse på 100% som ikke er knyttet til usikkerhet omkring permisjon, sesongkontrakter etc er viktig for å bevare ansatte. Altfor mange med kompetanse i golfbransjen har allerede forsvunnet til fordel for «trygge» jobber.



# *Maskiner / Driftsutstyr*

- **Salg av driftstjenester bidrar til å finansiere maskiner**  
Inntekter gjør at du kan forsvare investering av ulike maskiner



# *Hvordan kan vi utnytte de ansatte utenfor vårt eget anlegg?*

• *Dette er eksempler på hva vi gjør – Hva kan dere gjøre?*

- Snømåking ( Næringseiendommer, kunstgressbaner, borettslag m.mer)
- Utleie av arbeidskraft til lokale firmaer ( Akkurat som du har høysesong på sommeren, finnes det mange som har akutt behov for arbeidskraft på vinteren...)
- Dressing, resåing, lufting etc av fotballbaner
- Drift av croquet anlegg
- Legging av ferdiggress – Såing av plen

➤ Hol og delvis drift av andre golfanlegg

# ***Delingsøkonomi***

Delingsøkonomi kan defineres som «en økonomisk modell hvor konsumenter har muligheten til låne eller leie eiendeler av andre, også mot betaling»

Snu blikket mot naboklubber – Kanskje de kan bli kunde istedenfor konkurrent?

Det er slutt på tiden da alle golfklubbene driftet likt... Hvem tør å skille seg ut?





# *Sett deg i posisjon – Før det er for sent*

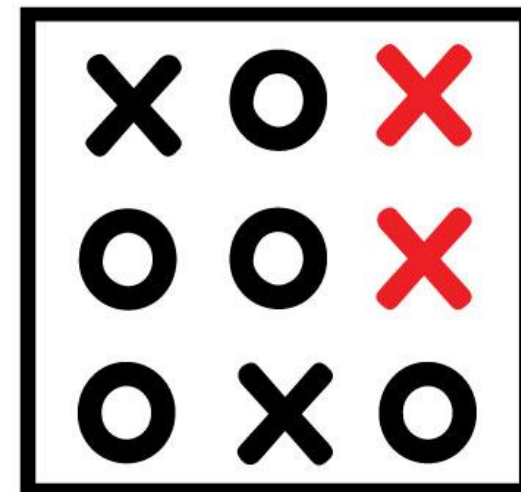
- Golfbransjen er knallhard..

Pilen peker nedover!

Se mulighetene – Ikke  
begrensningene.

Skap flere bein å stå på – Sett deg i  
posisjon til å kunne drive en sunn  
virksomhet i et tøft marked..

# THINK OUTSIDE THE BOX



COULEUR 1



COULEUR 2





# Nettverk

- Den første kunden er den vanskeligste
- Bruk medlemmene og deres nettverk – De ønsker også høyere kvalitet på golfbanen = Beholde de ansatte i golfklubben
- Andre idrettslag og f.eks kommunens idrettsavdeling
- De som driver stort innen snømåking har alltid noen ruter «til overs..»
- Kan være en fordel å ikke være «stor» aktør..

# Våre erfaringer

- Du må våge å trække feil

Størrelse på prosjekter // Kompetanseområder // Kunder

- Ta betalt – Alle andre gjør det

Vi er flinke til å tenke med hjertet i golfen, tenk litt økonomi også..

- Involver ( Ansatte – Klubb – Medlemmer – Styret – Eier)

Forklar hvorfor // Skap forståelse // Se oppsiden

- Finn ditt konsept

Hva vi gjør er ikke likt hva dere kanskje bør gjøre?





Mens golfbanen hviler løser banekjellæne oppgaver for andre idrettslag!

📌 Tagg bilde

📍 Legg til sted

✎ Rediger

915

Antall personer  
nådd

138

Engasjement

Frem innlegg

👍 33

2 kommentarer 1 deling

👍 Liker

💬 Kommenter

🔗 Del



Mest relevante ▾



**Henrik Thorstensen** Vi på Skogstrand er veldig fornøyd med samarbeidet. Tusen takk for flott innsats og alltid super service.



Spørsmål?

Vi deler erfaringer! 24/7 – Ring oss  
gjærne!

Takk for meg!

