

**Forretningsplan**  
**for**  
**FYRTÅRN Tommerup**  
**Virksomheden**

**Virksomhedens navn**

- Tommeruphallerne af 6/6 1991  
Tallerupvej 85  
5690 Tommerup

**Startdato**

- 1/10 2010

**Kontaktinformation**

Tommeruphallerne af 6/6 1991  
Tallerupvej 85  
5690 Tommerup

Tlf,                   63767670  
Mail:                 [info@Tommeruphallerne.dk](mailto:info@Tommeruphallerne.dk)  
Hjemmeside:       [www.tommeruphallerne.dk](http://www.tommeruphallerne.dk)  
CVR:

## Idégrundlag

Udvidelse af nuværende center så indholdet bliver en bredere vifte af tilbud indenfor sport, motion, sund livsstil, sociale rum, kultur og natur målrettet nuværende og kommende brugergrupperes krav og behov. Målet er, at være områdets foretrukne center til udøvelse af et aktivt, sundt og meningsfyldt hverdagsliv.

Grundstenene i forretningsplanen bygger på elementerne kost, motion, kultur og sund livsstil koblet sammen i en synergigivende proces, som tilpasses markedet, de nationale livsstilsråd og brugernes behov og ønsker.

Brugerne har og får en central rolle i udformningen af centerets muligheder. Rammer og indhold skal have en sådan fleksibilitet, at der løbende kan udvikles nye produkter og ydelser, som understøtter en gensidig udvikling af bruger og center. Hermed skabes vigtig synergi mellem blandede aktører og fællesskaber. Alt skal være muligt i disse rammer.

Centeret styrker lokalområdet og vil fungere som et socialt mødested og ramme for forskelligartede aktiviteter. Herunder kulturlivet som styrkes gennem den nære forbindelse med det kommende bibliotek i komplekset. Nærmiljøet og nærlandskabet er allerede et fantastisk udgangspunkt for friluftliv og centeret bliver en lokal dynamo og et socialt mødested, som vil styrke og brande hele kommunen og regionen Syddanmark.

Centeret skal være økonomisk bæredygtigt og generere tilstrækkeligt overskud til også at rumme udvikling og implementering af nye faciliteter og services. Fundraising indgår i virksomheden som et strategisk udviklingsværktøj i såvel etableringsfasen, som i en del af virksomhedens kultur og udviklingsstrategi.

## Teamet

Tommeruphallernes centerchef, der er uddannet fysioterapeut og cand.scient.San, samt projektleder.

Projekt gruppen *FYRTÅRN Tommerup* består af frivillige og er, sammen med centerchefen, de ledende i forhold til centerets udvidelse.

Tommeruphallernes bestyrelse er sparringspartnere i den daglige drift og består i den nuværende konstruktion af frivillige fra nærområdet med en repræsentant fra brugergrupperne og en repræsentant fra erhvervslivet.

Det bør nævnes at frivillighed altid har været en af de store drivkræfter i alt hvad der har været af projekter og udvidelser i vores center.

## Personbeskrivelser

Tommeruphallernes bestyrelse består af projektledere, erhvervsledere, advokat og en bruger repræsentant. Således at vi godt dækket ind i forhold til kravene for denne type virksomhed.

Desuden er der indgået et samarbejde med et arkitektfirma og et fundraisingfirma.

## Samarbejdspartnere

Brugerne, TotalBanken er en tæt partner, nærliggende haller (Vissenbjerg), Skoler, Institutioner, Assens Kommune, Bibliotek, TOP revision, Planbook STUFF, Dansk Projekt Rådgivning

## Markedet

### Virksomhedens nuværende og kommende kunder

Tommerup Svømme Klub  
Tommerup Håndbold Klub  
Tommerup Gymnastik Forening  
Tommerup Bold Klub  
Tommerup Skytte Forening  
Messer/udstillinger (dykkere, militærudstyr etc.)  
Fin form - motionscenter

- Fin form motionscenter er en kommerciel indlejer som centeret har et godt samarbejde med.

Vores primære kunder i fremtiden ser vi i form af (sports orienterede) kursister, som ønsker overnatning og forplejning. Der vil i vores type samfund være stigende efterspørgsel efter spændende tilbud, som indeholder en bredere form for sport og sundhed end det er set tidligere. Derfor bliver multifunktionen i vores center central. Men eksterne kunder er også alle typer kursister, træningslejre, undervisning, messer m.m. indenfor andre genre end sport.

(Her henledes opmærksomheden på vores bilag ”Produkter i FYRTÅRN Tommerup”)

Eksempler på nye kunder:

Offentlig sektor: Kommune, region, institutioner, skoler

Organisationer: Ældresagen, Hjerteforeningen, Dansk Handicapforbund, osv.

(Igen henledes opmærksomheden på vores bilag ”Produkter i FYRTÅRN Tommerup”)

### Markedet i dag

Det moderne menneske stiller i stigende grad krav om adgang til faciliteter der kombinerer krop og ånd – steder hvor man kan dyrke mange forskellige former for aktiviteter, der indgår i en sund livsstil, f.eks. motion, sport og andre områder hvor man kan gøre det sammen med andre eller alene, men helst sammen med familien. Samtidig stiller moderne mennesker i stigende grad krav om at kunne finde en bred og forskellig række af tilbud under ét tag og dermed også adgang til faciliteter som café, bibliotek og grønne uderum, hvor også kulturelle tilbud rummes.

Det hænger sammen med en stigende forståelse for nødvendigheden af en sund livsstil og dermed en bredere forståelse for indholdet af et sundt liv. For os som center betyder det at vi skal blive bedre til at udbyde det der skal til.

Vores produkt er en konstellation af supplerende tilbud indenfor sport, motion, sund livsstil, wellness og rekreative muligheder, som dels vil bidrage til at imødekomme nuværende og fremtidige behov.

Børn og unge falder tidligere fra de sunde idrætsvaner og tilpasses ikke ”de 2 faste ugentlige træningstider” som før – fleksibilitet er udfordringen sammen med bredere udvalg.

Efterspørgslen på denne type sundhedsydelse, som kan løse samfundets stagnerende (faldende) sundhedstilstand, er stigende og endnu er der ikke fundet andre tiltag der kan bidrage til sundhed i det omfang motion kan. Vores produkt vil bidrage til at løse denne problemstilling i regionen og dermed lokalt, ligesom det vil udgøre et kvalificeret tilbud til regionens gæster.

### **Markedet om 3 år**

Markedet er i princippet uendeligt – beliggenhed og udbud taget i betragtning. Omsætningstal for året 2007/8 var: 5.7mill..

Markedet for netop vores brede vifte af muligheder er stigende og det samme gør sig gældende med antallet af kunder. Udover klubber og privatpersoner påregnes i stigende grad salg af ydelser til kommuner og organisationer eksempelvis pakked løsninger til det offentlige med tilbud til børn, unge, ældre og handicappede og til patientforeningen, hjerteforeninger, m.fl.

Vi får 7300 m<sup>2</sup> sundhedsmuligheder under tag, hertil vores udenomsarealer. Nuværende gennemstrømning af brugere kan nå 1000 personer på en dag i højsæsonen og øges med vores nye tiltag. Det sætter os på en fører position i regionen og vi kan anvendes som ”opdragelses anstalt” i den positive betydning – opdragelse mod det aktive sunde liv.

Indførelse af ekstern booking og optimering af vores hjemmeside vil øge vores markeds andel. (Erfaring fra andre centre!)

Udfordringen er tilbud om en bred vifte af muligheder, som rækker ud over de faste træningstider som der har været tradition for.

### **Styrker og svagheder ved virksomhedens vigtigste konkurrenter**

Vores nærmeste konkurrenter er nærliggende haller og overnatningsmuligheder. Kompleksets store styrke består som nævnt i bredden indenfor sport, motion, sund livsstil, sociale rum, kultur & natur – målrettet stort set alle brugergrupperes krav og behov.

Hertil vores overnatningsmuligheder til en lav pris. Vores værelser udlejes ofte i forbindelse med weekender og den lave pris går det attraktivt for fx håndværkere.

### **Salgs mål**

Her henvises til vores driftsbudget som kan rekvireres.

## Markedsføring

Videre udvikling af vores webside der kan formidle information om vores aktiviteter og information indenfor sport, motion og sund livsstil.  
Derudover tilknyttes en ekstern markedsføringskonsulent med specialviden inden for netop vores branche  
Idrætsforbundene kontaktes med henblik på vores nye muligheder  
Centerchefen fortsætter sin gennemgående rolle omkring markedsføringen, herunder især møder med eksisterende og nye samarbejdspartnere og brugerne.

## Økonomi

### Etableringsomkostninger

Vi har foreløbig budgetteret byggeriet med 37,5 mil – heri er indbefattet div. konsulenter, markedsføring, arkitekter, (fundraisere) m.m.

#### FINANSIERINGENS SAMMENSÆTNING:

- Eksterne tilskud 16 mil
- Kommunen 15 mil
- Bibliotek 7,5 mil
- Opsparing 0
- Kassekredit 135 t
- Leverandør kredit ikke oplyst
- Lånemuligheder ikke oplyst

### Finansiering af virksomheden

Driftsbudgettet for de næste 5 år kan rekvireres.

## Styrker og udfordringer

### Virksomhedens styrker

Ledelsesmæssigt i form af bestyrelse og FYRTÅRN Tommerup gruppen  
Interessen fra borgere og nuværende brugergrupper viser, at der er gode muligheder for at lykkedes.

Den samlede konstellation af produkter og ydelser giver en stor fleksibilitet og dermed mulighed for hurtig omstilling til markedets, nye behov og krav.

Udgangspunktet er brugernes behov i forhold til den aktuelle samfundsmæssige fokus på ”aktive sundhedsløsninger”.

### Største udfordringer

- Finansiering af etableringsfasen (her henvises til budgettet)
- Den første driftsfase hvor nye kunder skal oparbejdes.

- Sikring af bæredygtig drift
- TH belægningen skal op i lavsæsonen (sommermånederne) og uden for primetime (08.00-16.00)

### **Vigtigste delmål i virksomhedens udvikling**

Økonomisk bæredygtighed efter 3 år

Fortsat udvikling af en bred vifte af produkter og ydelser

Opdyrkning af nye brugergrupper

Etablering af strategiske partnerskaber

Belægningsprocenten i lavsæsonen skal op på min. 25 % og senere 50 % af højsæson belægningen.

*Udarbejdet af  
Centerchefen for Tommeruphallerne  
i samarbejde med FYRTÅRN Tommerup.*