

CHALMERS



Simanläggning på Chalmers

- En förstudie gällande möjligheten till en ekonomiskt hållbar simanläggning

Swimming facility at Chalmers

- A pre-study regarding the opportunity of an economically sustainable swimming facility

Kandidatarbete i Industriell ekonomi

MARTIN BJÖNTEGAARD
FABIAN ERICI
JULIA LOHM WENNERBÄCK
THILDA MATTISSON
JAKOB PALMÉR
HANNA SJÖBERG

Institutionen för Teknikens ekonomi och organisation
Avdelningen för Teknik och samhälle
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg, Sverige 2016
Kandidatarbete TEKX04-16-25

Förord

Den här rapporten skrevs under våren 2016 för institutionen Teknikens ekonomi och organisation och är ett resultat av ett kandidatarbete inom avdelningen Teknik och samhälle vid Chalmers tekniska högskola. Författarna bestod av sex studenter som läste tredje året på sin utbildning vid Industriell ekonomi.

Projektgruppen vill tacka sin handledare Erik Bohlin för sitt stöd och vägledning under arbetets gång. Ett stort tack riktas även till alla simanläggningar, föreningar, organisationer och personer med kunskap inom ämnet som har bidragit till att arbetet har kunnat genomföras. Detta genom att ställa upp i intervjuer och tillföra information gällande ämnen som rapporten berör. Tack till Christian Finnsgård som gav oss möjligheten att utföra detta intressanta arbete. Vi hoppas att rapporten blir användbar och att Chalmers inom en snar framtid har en ny simanläggning på campus.

Simma lugnt!



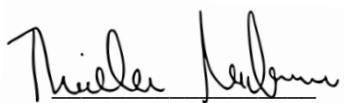
MARTIN BJÖNTEGAARD



FABIAN ERICI



JULIA LOHM WENNERBÄCK



THILDA MATTISSON



JAKOB PALMÉR



HANNA SJÖBERG

Sammanfattning

Problem - En simanläggning är en komplicerad verksamhet och det är svårt att undvika att anläggningen går med förlust. För att avgöra om det är möjligt att gå runt ekonomisk var projektgruppen tvungen att undersöka hur en simanläggning är uppbyggd, hur och av vem driften kan skötas samt vilka aktiviteter som är vanligt förekommande. Vidare var projektgruppen tvungen att undersöka vilka krav olika kundsegment har på en simanläggning, hur kundunderlaget skulle se ut för den eventuella anläggningen och hur dess specifika konkurrenssituation skulle se ut.

Syfte - Syftet för arbetet var att undersöka möjligheten att driva en simanläggning på Chalmers campus Johanneberg på ett ekonomiskt hållbart sätt. Efter rapportens slutförande ska den lämnas till arbetets intressenter på Chalmers Sport & Teknologi för att vara ett underlag för beslut om en eventuell byggnation av anläggningen.

Teoretiskt ramverk - Det teoretiska ramverkets omfattning begränsades av studiens explorativa karaktär. På grund av denna var det naturligt att de teoretiska delarna av arbetet blev mindre och användes i analysen snarare än i undersökningens tidigare skeden. Ramverket består av två delar: *Affärsmodell* och *ABC-kalkyl*. I *Affärsmodell* beskrivs först en kort definition av vad en affärsmodell är för att sedan behandla den lättöverskådliga affärsmodellen Business Model Canvas. ABC-kalkylering gav projektgruppen en bra modell att utgå ifrån i kostnads kalkylen över bassänger och aktiviteter i simanläggningen, då indirekta kostnader kunde fördelas över dessa kalkylobjekt.

Metod - För att kunna ta sig an en explorativ studie på ett bra sätt valdes en induktiv metodansats. Datainsamlingen var främst av kvalitativ data, vilket passade metoden väl. Projektgruppen genomförde många olika intervjuer och även en enkätundersökning. Av intervjuerna presenteras fem stycken fallstudier som genomfördes på olika simanläggningar i Sverige, i syfte att få en bättre bild av vad en simanläggning innehåller och ha objekt att jämföra den eventuella anläggningen med. Enkätundersökningen syftade till att undersöka kunders önskemål på simanläggningen och hur kundunderlaget för anläggningen skulle kunna se ut. Efter den gedigna datainsamlingen sammanställdes och förenklades datan, för att sedan analyseras och leda till rekommendationer för den eventuella anläggningen med avsikt att besvara syftet för arbetet.

Resultat - Studiens resultat visade att den ekonomiska hållbarheten hos en ny simanläggning på Chalmers beror på flera faktorer. Av flera olika orsaker kan det i dagsläget vara en bra tidpunkt att bygga en ny simanläggning i Göteborg. Detta innebär dock inte att det är enkelt att driva en simanläggning. Undersökningens resultat visar att för att kunna skapa en anläggning som är ekonomiskt hållbar så måste troligen ett samarbete med kommunen inledas. Vidare visar undersökningen att det är lönsamt att själv driva många av de aktiviteter som bör finnas i anläggningen. För att ge anläggningen störst möjlighet att bli ekonomiskt hållbar bör dess erbjudande främst riktas mot kundsegmenten motionssimmare och aktivitetsbesökare.

Abstract

Problem - A swimming facility is a complicated business and it is hard to avoid running the facility without a yearly economic loss. To determine whether or not it is possible to reach breakeven, the project group had to examine how a swimming facility is composed, how and by whom it can be managed and also which activities that are common in such a facility. Furthermore, the project group had to examine the requirements different customer segments have on a swimming facility, its competitive situation and the customer base for the potential facility.

Aim - The aim of the project was to examine the possibility of running a swimming facility on Chalmers campus Johanneberg in an economically sustainable way. Upon completing the report it will be delivered to the initiators at Chalmers Sport & Technology to help make a decision on whether or not the facility should be built.

Theoretical framework - The extent of the theoretical framework was limited by the exploratory nature of the study. Due to this it became natural that the theoretical parts of the project was narrowed down and used in the analysis rather than in the earlier sections of the report. The framework consists of two parts: business model and activity based costing. In the first part, a short description of a business model is followed by a more detailed description of the visual business model Business Model Canvas. Activity based costing gave the project group a good starting point for the costing of swimming pools and activities in the facility, to which the overhead costs could be allocated.

Method - To be able to approach an exploratory study in an appropriate way an inductive methodology was chosen. Mainly qualitative data was collected, which suited the methodology well. The project group conducted many interviews and a survey. Five case studies from facilities in Sweden was presented among the interviews, to create a clearer picture of what a swimming facility can contain and to have objects for comparison. The survey aimed to examine customer demands on the potential facility and identify the potential customer base. After gathering the data it was summarized and simplified, to be further analyzed and generalized to the recommendations of the project in order to fulfill its aim.

Results - The result of the study showed that the economical sustainability of a new swimming facility at Chalmers depends on several factors. To build a swimming facility today could be of good timing for several reasons. This however does not mean it is simple to manage such a facility. The result of the project shows that in order to create an economically sustainable facility, a cooperation with the municipality must probably be commenced. Further, the study shows that it is profitable for the facility itself to operate many of the activities in the facility. To give the facility the greatest opportunity to become economically sustainable its value proposition should be aimed towards the customer segments exercise swimmers and activity participants.

Definitionslista

Simskola	Simkurser hos simklubbar eller andra aktörer för barn i yngre åldrar med målet att lära sig simma.
Simträning	Träningsverksamhet som ideella simföreningar driver för ungdomar som tränar och tävlar simning; ej simskola, babysim eller vuxencrawl.
Kringverksamhet	Verksamhet inne i en simanläggning utöver verksamheter i bassängerna. Till exempel café.
Kompletterande verksamhet	Verksamhet som finns utanför eller i anslutning till anläggningen och som drivs av externa aktörer. Till exempel andra idrottshallar eller gymverksamhet.
FaR	Fysisk aktivitet på recept. Träning ordinerad av läkare.
Externa aktörer	Aktörer i anläggningen som inte är anläggningen själv. Exempelvis en simklubb.
Outsourcing	Att lägga över drift av en del av verksamheten på någon annan aktör.
Abonnemang	Definieras här som en entrétyp som köps som ett årskort men betalas månadsvis.
Friskvårdsanläggning	Definieras här som en anläggning som erbjuder gym tillsammans med olika former av gruppträning och erbjuder ett komplett träningserbjudande.

Innehållsförteckning

1	Inledning	1
1.1	Bakgrund	1
1.2	Syfte	1
1.3	Problemanalys och frågeställningar	2
1.4	Avgränsning	3
1.5	Begränsningar	3
1.6	Disposition	3
2	Teoretiskt ramverk	5
2.1	Affärsmodell	5
2.1.1	Business Model Canvas	5
2.2	ABC-kalkyl	8
2.2.1	Grundläggande idén inom ABC-kalkylering	9
2.2.2	Fördelningsnycklar i ABC-kalkyl	9
2.2.3	Fördelar och nackdelar med ABC-kalkylering	9
3	Metod	11
3.1	Metodansats	11
3.2	Arbetsgång	12
3.2.1	Datainsamling	12
3.2.2	Resultatpresentation, analys och rekommendationer	16
3.3	Affärsmodell	16
3.4	Källkritik	17
3.4.1	Äkthet	17
3.4.2	Tid	17
3.4.3	Beroende	18
3.4.4	Tendens	18
4	Resultat av datainsamling	19
4.1	Simhallarnas utveckling	19
4.1.1	Utveckling de senaste årtiondena	19
4.1.2	Trender inom simning	20
4.1.3	Simhallar i Göteborg	21
4.1.4	Antal besökare till en anläggning på Chalmers	22
4.2	Enkätundersökning	23
4.2.1	Utformning av enkät	23
4.2.2	Resultat av enkätundersökning	23
4.2.3	Källkritik av enkätundersökning	29
4.3	Fallstudier	29
4.3.1	Anläggning	29
4.3.2	Ekonomi	31
4.3.3	Aktiviteter	32
4.4	Ägande- och driftstruktur	32
4.4.1	Kommunal drift och ägande	32
4.4.2	Privata aktörer och föreningar	33
4.5	Föreningar och organisationers verksamhet	34
4.5.1	Ekonomi vid aktivitetsdrift	34
4.5.2	Efterfrågan av olika aktiviteter	36
4.6	Kostnader vid drift av simanläggningar	37
4.6.1	De största kostnadsposterna vid drift av simanläggningar	37
5	Analys av datainsamling	40
5.1	Anläggningens utformning och innehåll	40
5.1.1	Bassänger	40
5.1.2	Ingående faciliteter och kringverksamheter	43

5.1.3	Kompletterande verksamhet	44
5.2	Aktiviteter i en simanläggning	45
5.2.1	Driftform av aktiviteter i en simanläggning	45
5.2.2	Analys av olika typer av aktiviteter	46
5.2.3	Positiva externaliteter av aktiviteter i en simanläggning	47
5.3	Priser och betalningsalternativ	48
5.3.1	Priser för engångsentré.....	48
5.3.2	Priser för klippkort samt periodkort.....	49
5.3.3	Priser för banhyra samt aktiviteter	49
5.4	Öppettider	49
5.5	Samarbete med Göteborgs stad	50
5.5.1	Utformning av det kommunala avtalet.....	50
5.6	Risکانالys	51
5.7	Konkurrentanalys	51
6	Scenariodiskussion angående utformning och aktivitetsfördelning i anläggningen	54
6.1	Grad av outsourcing.....	54
6.2	Differentieringsgrad.....	55
6.3	Diskussion och rekommendation	55
7	Rekommendation av driften och utformningen av anläggningen.....	56
7.1	Anläggningens utformning och innehåll.....	56
7.1.1	Bassänger	56
7.1.2	Ingående faciliteter.....	57
7.1.3	Kompletterande verksamheter	57
7.2	Aktivitetsdrift	58
7.3	Priser och betalningsalternativ	58
7.4	Öppettider i anläggningen	59
7.5	Kommunalt avtal.....	59
8	Ekonomisk analys utifrån rekommendation	61
8.1	Intäktsanalys	61
8.1.1	Intäktskalkyl	61
8.1.2	Analys utifrån den genomförda kalkylen	63
8.1.3	Känslighetsanalys	63
8.2	Kostnadsanalys.....	65
8.2.1	Kostnadskalkyl	65
8.2.2	ABC-kalkyl	67
8.2.3	Analys utifrån de genomförda kalkylerna	68
8.2.4	Känslighetsanalys	69
8.3	Ekonomiskt resultat och diskussion	70
8.3.1	Diskussion utifrån resultat av ABC-kalkyl.....	70
8.3.2	Diskussion utifrån resultat av intäkts- och kostnadsanalys	71
9	Affärsmodell	72
9.1	Kundsegment.....	72
9.2	Värdeerbjudande	72
9.3	Kanaler	73
9.4	Kundrelationer.....	73
9.5	Intäκtsströmmar	73
9.6	Nyckelresurser	73
9.7	Nyckelaktiviteter	73
9.8	Nyckelpartners	74
9.9	Kostnadsstruktur	74
10	Slutsats	75
	Referenser	76

Appendix I - Intervjumall för fallstudier på simanläggningar	79
Appendix II - Utformning av enkätundersökning	81
Appendix III – Sammanställningar av fallstudier	84
Appendix IV - Sammanställning av intervju med Idrotts- och föreningsförvaltningen	97
Appendix V - Sammanställning av intervju med Medley och Tagebad	99
Appendix VI - Intäktsanalys.....	101
Appendix VII - Kostnadskalkyler	111

1 Inledning

För att ge läsaren en övergripande insikt över rapportens innehåll så presenteras nedan arbetets bakgrund, dess syfte, en problemanalys, avgränsningar, begränsningar och rapportens disposition.

1.1 Bakgrund

I kombination med att Göteborgs simanläggningar blir allt äldre och att anläggningarna slår besöksrekord varje år är behovet av anläggningar större än någonsin enligt Mårten Andersson på Göteborgs Stads Idrotts- och föreningsförvaltning. Runt om i Sverige finns det idag simanläggningar med stora renoveringsbehov, vilket totalt beräknas kosta upp emot 40 miljarder svenska kronor i återinvesteringar inom de närmsta tio åren (Ohlsson, et al., 2014). En stor del av de simanläggningar som är i drift idag byggdes på 60- och 70-talet och det faktum att en simhall har en genomsnittlig livslängd på 38 år gör att många börjar närma sig sin tekniska livslängd (Olsson, 2010).

Det finns en idé om att bygga en simanläggning på Chalmers campus Johanneberg. Drivande i detta projekt är Chalmers Sport & Teknologi. Deras vision är att vara *“platsen där idrottare, tränare, näringsliv och idrottsförbund möter forskare, ingenjörer och studenter för att initiera avancerad sportrelaterad forskning”* (Chalmers Sport & Teknologi, 2015). För att kunna möjliggöra sådan forskning vill Chalmers Sport & Teknologi nu undersöka möjligheten att bygga en simanläggning på Chalmers.

I dagsläget erbjuder Chalmers en mindre pool samt en motionshall i kårhuset, där enklare aktiviteter kan utföras. På campus ligger det även en forskningsanläggning, innehållande en 260 meter lång vattenränna och en våg- och manöverbassäng. Anläggningen har hög belägningsgrad och är dyr att hyra in sig i, vilket innebär att det är svårt att boka tid. En ny simanläggning kommer ge utrymme för kommersiell verksamhet tillsammans med forskning. Forskningen skulle därmed gå att utföra på de projekt som inte får tid eller har kapital nog att forska i den befintliga anläggningen tillsammans med de forskningsprojekt inom simning som i dagsläget inte lämpas utföras i rännan på grund av dess storlek och den låga temperaturen i vattnet.

Det finns även andra intressenter till en simanläggning i Göteborgs innerstad, då den kan anses som en samhällsnytta i form av att öka välmåendet samt simkunnigheten hos Göteborgs befolkning. Skolverket (2010) har exempelvis fastställt ett mål om att alla elever som gått ut femte klass ska vara simkunniga. Enligt Svenska Livräddningssällskapet, vidare kallat SLS, finns det en stor efterfrågan på olika vattenaktiviteter i Göteborg, som i dagsläget inte går att tillgodose på grund av bristen på simanläggningar i kommunen.

Något som också borde öka intresset att bygga en simanläggning är det faktum att Chalmers nu har blivit ett av fem Riksidrottsuniversitet, RIU, i Sverige. Samarbetet mellan Riksidrottsuniversiteterna grundas i att utveckla svensk idrott kombinerat med akademiska studier på uppdrag av och i samverkan med Riksidrottsförbundet (Svensk idrott, 2015). Enligt Magnus Karlsteen, kontaktperson för RIU vid Chalmers, finns det idag 31 studenter på Chalmers inom RIU som är med, eller på god väg in, i svenska landslag inom olika idrotter.

Projektgruppen har på grund av ovanstående anledningar fått i uppdrag från bland andra Christian Finnsgård på Sport & Teknologi och Magnus Karlsteen att undersöka möjligheterna att bygga och driva en simanläggning på Chalmers campus Johanneberg.

1.2 Syfte

Syftet med projektet är att undersöka möjligheten att driva en simanläggning på Chalmers campus Johanneberg på ett ekonomiskt hållbart sätt. I detta ingår beskrivning av vad som bör ingå i anläggningens erbjudande och hur driften bör utformas. Rapporten ska användas som underlag för beslut om en eventuell byggnation av anläggningen.

1.3 Problemanalys och frågeställningar

Intressenterna på Chalmers Sport & Teknologi önskar bygga en simanläggning på Chalmers där forskning kan drivas parallellt med en kommersiell verksamhet. Problemet som utreds är om det är möjligt att driva en sådan anläggning utan att det leder till årliga förluster. För att undersöka detta problem finns det en mängd frågor som behöver besvaras. Fokus kommer ligga på att undersöka hur anläggningen ska utformas och drivas när den är färdigbyggd. Det är möjligt att det visar sig att det inte går att driva en ekonomiskt hållbar simanläggning på Chalmers. För att kunna skapa en heltäckande rekommendation gällande den potentiella anläggningens drift krävs ett gediget förarbete. Rapportens rekommendation ska ge underlag för att kunna ta ett beslut angående den eventuella byggnationen. De frågeställningar som behöver utredas för att uppfylla huvudsyftet med projektet redovisas nedan.

- **Vilka krav och önskemål finns på anläggningen?**

Det finns ett flertal potentiella kundsegment som alla har olika behov. En simskoleelev har exempelvis andra krav på anläggningen än en motionssimmande student. För att kunna ge en rättvisande rekommendation måste alla krav och önskemål från de olika kundsegmenten analyseras för att uppskatta vilket kundvärde anläggningen skapar.

- **Hur ska anläggningen drivas?**

Det finns många olika sätt att driva en simanläggning. En del anläggningar lägger ut driften av anläggningen eller dess aktiviteter på externa aktörer men andra sköter allt själva. Vem som ska sköta anläggningen och dess aktiviteter är viktiga frågor som måste undersökas för att optimera driften.

- **Hur ser kundunderlaget ut för simanläggningen?**

Hur stort kundunderlaget är beror på olika faktorer såsom population i närområdet, konkurrens och intresset för en simanläggning. För att analysen ska bli så korrekt som möjligt behöver alla dessa aspekter vägas in. För att få en bild över hur kundunderlaget skulle se ut kommer det genomföras en enkätundersökning, fallstudier över hur beläggningen och besökstalen ser ut på liknande anläggningar och en undersökning av det geografiska upptagningsområdet.

- **Hur ser konkurrenssituationen ut?**

En annan aspekt som ska tas i beaktning är hur konkurrenssituationen ser ut. I närområdet finns en rad olika anläggningar. Hur deras erbjudanden är utformade och vad de har för ekonomiska resultat kommer vara av stor vikt för anläggningens utformning.

- **Vilka erbjudanden ska finnas och vilka intäkter kommer dessa att generera?**

De olika krav som ställs av kunderna samt deras betalningsvilja bör analyseras för att utvärdera vilka erbjudanden som ska finnas i anläggningen. Vidare kommer de olika aktiviteter som kan tänkas utövas i simanläggningen behöva delas upp i olika erbjudanden och en prisbild upprättas. En undersökning behöver därför göras över vilka erbjudanden som är attraktiva för kunder och samtidigt renderar i tillräckliga intäkter för att anläggningen ska vara ekonomiskt hållbar.

- **Vilka kostnader uppstår vid driften av en simanläggning?**

För att identifiera olika kostnader som uppstår vid driften av en simanläggning kommer projektgruppen genomföra flera fallstudier av andra simanläggningar runt om i Sverige. Kostnaderna är både anläggningskostnader så som kostnader för vatten, el och uppvärmning, men även kostnader som är kopplade till den kommersiella driften såsom personalkostnader. Dessa kostnader behöver anpassas till de aktuella förutsättningar som kommer råda för den specifika anläggningen på Chalmers. Till exempel kommer kostnaderna för energi samt personal påverkas av hur anläggningen utformas och vilken typ av verksamhet som kommer bedrivas. Kostnaderna som identifieras kommer sedan att analyseras och brytas ner med hjälp av en ABC-kalkyl.

1.4 Avgränsning

För att minska arbetets omfattning och underlätta för projektgruppen att arbeta konsekvent mot syftet har vissa avgränsningar gjorts. Dessa presenteras nedan.

Arbetets intressenter, Chalmers Sport & Teknologi, har intresse i att bygga en simanläggning för kommersiell drift kombinerad med forskning. Själva forskningen som intressenterna tänkt bedriva är något som helt har avgränsats från arbetet. Detta då det var något som intressenterna själva uttryckte. Därför har inget utrymme eller någon bassängplats avsatts för forskning i simanläggningen. Inte heller har det räknats på de kostnader som uppstår och intäkter som genereras av att erbjuda en forskningsanläggning.

Många anläggningar kombinerar simverksamhet med annan verksamhet såsom gym eller ishall. Projektet har dock avgränsats till att endast undersöka en simanläggning utförligt och eventuella kompletterande verksamheter ytligt. Intressenterna har också uttryckt ett tydligt intresse för att anläggningen ska ligga på Chalmers campus Johanneberg och detta har projektgruppen utgått ifrån i sitt arbete. Däremot har placering inte analyserats vidare. Arbetet har även avgränsats från att undersöka vem som ska investera och hur investeringen sker. Däremot tar projektgruppen hänsyn till eventuella räntekostnader om initialinvesteringen skulle finansieras genom lån.

Analysen av hur simanläggningens erbjudande bör utformas har avgränsats från att behandla teknikaliteter som exempelvis bassängernas uppvärmningssystem. Inte heller självklara faciliteter har behandlats i någon vidare utsträckning. Exempel på sådana är omklädningsrum, dusch och toaletter eftersom de måste finnas i en simanläggning. Fokus har istället legat på hur anläggningens erbjudande ska utformas för att attrahera besökare och hur den ska drivas för att vara ekonomiskt hållbar.

1.5 Begränsningar

Arbetet kunde genomföras relativt obegränsat från förhindrande omständigheter. De få omständigheter som ändå begränsade undersökningen beskrivs kort nedan.

Vid de intervjuer som genomfördes kan undersökningen ha begränsats av respondenternas svar. Det kan till exempel vara så att respondenterna i fallstudierna inte nämnt alla aktiviteter de antingen drev eller hade i sin simanläggning. Detta innebär i sin tur att en felaktig bild över anläggningars verksamhet skapas, vilket vidare skulle innebära att analys och rekommendationer kring den potentiella anläggningen indirekt påverkas.

Den ekonomiska analysen har blivit begränsad av det faktum att det har varit svårt för projektgruppen att få ut exakta kostnader och intäkter från simanläggningarna i fallstudierna. Detta då det har varit svårt att hitta konkreta siffror på olika kostnadsposter. De siffror som har hittats har varit på en mer övergripande nivå och på så vis inte varit lika användbara. Istället har generella siffror fått användas som grund för att i många fall beräkna kostnader och intäkter för den rekommendation som givits kring anläggningen. Detta tillsammans med de konkreta siffror som delgivits projektgruppen har fått ligga till grund för den ekonomiska analysen. På grund av att underlaget inte är så omfattande vill projektgruppen vara tydlig med att den ekonomiska analysen endast är ett exempel på vad intäkter och kostnader för den eventuella anläggningen skulle kunna vara.

1.6 Disposition

Rapportens första kapitel syftar till att ge läsaren en förståelse om grunden till projektet samt vilka frågor som ska besvaras under rapportens gång. Kapitel två innehåller det teoretiska ramverket som beskriver teorin som ligger till grund för projektet. Beskrivning av metoden för hur arbetet har genomförts finns att läsa i kapitel tre. Därefter följer kapitel fyra med resultat av den datainsamling som projektgruppen genomfört. Datainsamlingen analyseras sedan uppdelat i separata avsnitt i kapitel fem, medan resultaten från enkätundersökningen analyseras löpande i analyskapitlet. Kapitel sex innehåller en diskussion om scenarion som beskriver hur den eventuella simanläggningens verksamhet skulle kunna utformas. Rekommendationen för hur anläggningen bör utformas och drivas sammanställs i kapitel sju och bygger

på valet av det scenario som passar anläggningen samt den analys som genomförts. Utifrån rekommendationen om hur verksamheten kan utformas har en ekonomisk analys genomförts för att analysera de kostnader och intäkter som genereras i den rekommenderade anläggningen, vilket presenteras i kapitel åtta. Kapitel nio beskriver affärsmodellen som projektgruppen tagit fram utifrån analysen. Till sist presenteras projektgruppens slutsats i kapitel tio, för att besvara syftet utifrån det arbete som genomförts.

2 Teoretiskt ramverk

För att kunna genomföra projektet har ett teoretiskt ramverk byggts upp, vilket innehåller den teori som är väsentlig för projektet. Det är en studie av litteraturen för att både projektgruppen och läsarna av rapporten ska få en djupare förståelse i de ämnen undersökningen berör. Därför beskrivs en affärsmodell och dess olika komponenter. Vidare beskrivs en ABC-kalkyl, vad denna innebär och hur kalkylen genomförs.

2.1 Affärsmodell

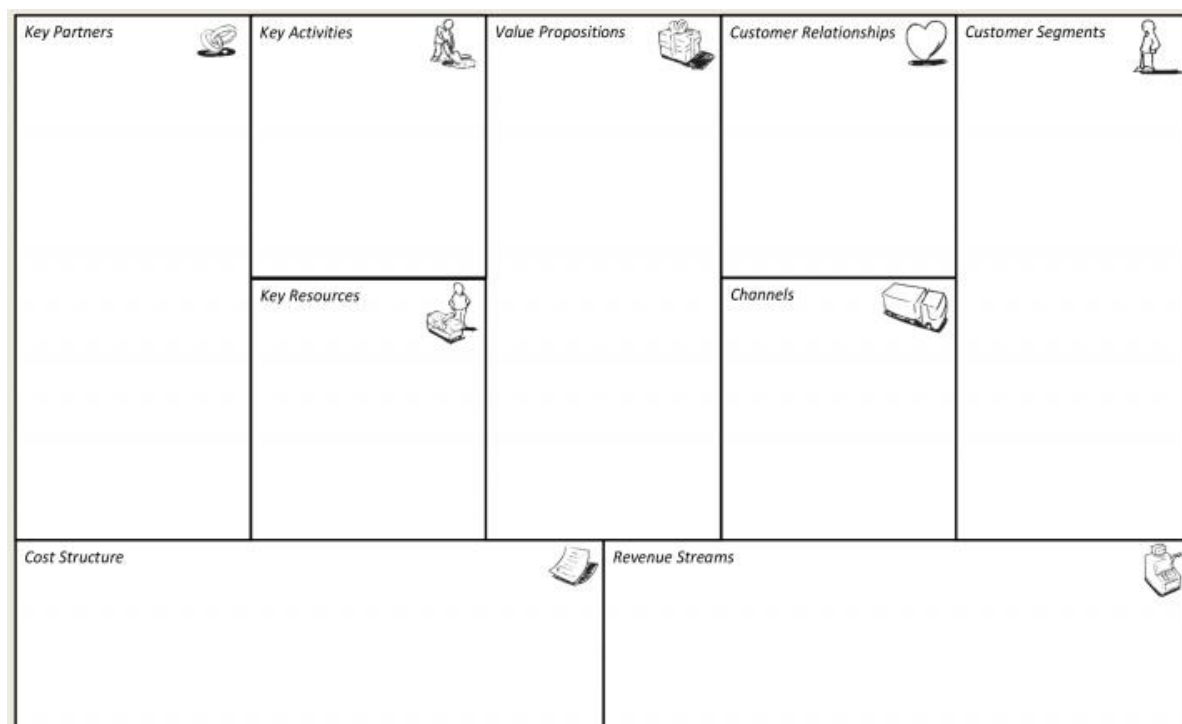
Morris et al. (2005) förklarar att det inte finns en generell definition av termen affärsmodell utan att ordet ofta blandas ihop med termer såsom strategi, ekonomisk modell och affärskoncept. Dessa författare har utifrån 30 definitioner av begreppet affärsmodell identifierat tre generella kategorier för en affärsmodell: ekonomisk, operationell och strategisk. Den ekonomiska kategorin kretsar kring hur en verksamhet kommer att få intäkter och erhålla vinst. I den operationella kategorin ligger fokus istället på de interna processerna och hur infrastrukturen ska designas för att skapa värde. Vad gäller det strategiska planet handlar det bland annat om hur verksamheten positionerar sig på marknaden samt dess möjligheter till expansion. Osterwalder och Pigneur (2010), i likhet med Johnson et al. (2011), sammanfattar en affärsmodell som en beskrivning av hur en organisation skapar, levererar och fångar värde. Den affärsmodell som kommer att tillämpas under projektet är Business Model Canvas, skriven av Osterwalder och Pigneur (2010), som i nedanstående avsnitt beskrivs i detalj.

2.1.1 Business Model Canvas

Enligt Osterwalder och Pigneur (2010) beskrivs en affärsmodell bäst genom nio byggstenar som visar hur ett företag planerar att tjäna pengar. Målet med deras koncept av en affärsmodell är att alla ska förstå och kunna diskutera den. Den ska vara tillräckligt enkel och förståelig utan att förenkla komplexiteten i hur en verksamhet fungerar för mycket. Business Model Canvas togs därmed fram av författarna för att fungera som ett gemensamt språk och ett lätt sätt att jämföra olika verksamheters affärsmodeller.

2.1.1.1 Byggstenar i Business Model Canvas

Business Model Canvas täcker in information om kunder, erbjudande, infrastruktur samt ekonomisk lönsamhet med de nio byggstenarna: kundsegment, värdeerbjudande, kanaler, kundrelationer, intäktströmmar, nyckelresurser, nyckelaktiviteter, nyckelpartners och kostnadsstruktur som visas på dess kanvas i Figur 2.1 nedan. I nedanstående avsnitt presenteras varje byggsten som Osterwalder och Pigneur (2010) beskriver dem.



Figur 2.1. En övergripande bild av Business Model Canvas uppbyggnad

2.1.1.1.1 Kundsegment

Denna byggsten definierar de olika grupper av människor och organisationer som ett företag vill nå ut samt sälja sin produkt eller tjänst till. Kunder är en av de viktigaste delarna i en affärsmodell då ett företag utan kunder som genererar vinst inte kan överleva länge. För att kunna möta flera kunders krav kan ett företag behöva dela upp sina kunder i segment efter liknande behov, beteende och andra egenskaper. Anledningarna till att dela upp kunderna i olika segment är bland annat att deras behov kräver ett specifikt erbjudande, att de kräver olika distributionskanaler och relationer samt att de är villiga att betala för skilda delar av erbjudandet. Företaget måste därför fatta ett medvetet beslut om vilka segment som är viktiga att rikta sig emot och vilka som kan ignoreras. Därefter kan en affärsmodell utarbetas kring en god förståelse för olika kunders behov och krav.

2.1.1.1.2 Värdeerbjudande

Värdeerbjudandet beskriver de olika produkter och tjänster ett företag erbjuder som skapar värde för ett specifikt kundsegment. Värdeerbjudandet är det som avgör vilket företag en kund vänder sig till. Det löser antingen ett problem eller möter ett specifikt behov kunden har. Värdeerbjudandet är på detta sätt en kombination av fördelar som företaget erbjuder sina kunder och kan antingen vara av kvantitativ eller kvalitativ karaktär. Det som utmärker ett företags värdeerbjudande kan bland annat vara en överlägsenhet inom prestanda, individuella anpassningar, design, pris, kostnadsreduktion eller användbarhet.

2.1.1.1.3 Kanaler

Byggstenen kanaler beskriver hur ett företag kommunicerar med och når sina kundsegment för att leverera sitt värdeerbjudande. Det är kommunikations-, distributions- och säljkanalerna som är kontaktpunkten till kund och där kundens uppfattning om företaget skapas. Kanalernas funktion är att nå ut till kunderna och exempelvis öka deras medvetenhet om företagets produkter och tjänster, hjälpa dem utvärdera företagets värdeerbjudande, låta dem köpa specifika produkter och tjänster samt leverera värdeerbjudandet och support.

Kanalerna kan delas upp i egenägda, som kan vara direkta eller indirekta, och partnerkanaler. För ett företag gäller det att hitta en perfekt blandning av dessa kanaler för att nå ut till kunden med sitt värdeerbjudande på ett optimalt sätt. En partnerkanal leder till försämrade marginaler men innebär att

ett företag kan nå ut till fler kunder utan att behöva etablera egna nya kanaler. Egenägda kanaler kan nämligen vara väldigt kostsamma att etablera och upprätthålla, vilket innebär att ett företag måste hitta den optimala balansen mellan hög kundnöjdhet och maximal vinst.

2.1.1.1.4 Kundrelationer

Kundrelationer beskriver de relationer ett företag etablerar med sina kundsegment. Det är viktigt att ett företag specificerar vilken typ av relation det vill ha med varje kundsegment. Relationerna kan drivas av olika incitament: att värva nya kunder, att behålla nuvarande kunder eller öka försäljningen per kund. Ett företags relationer spänner från personliga till automatiserade och kan därmed anta olika former så som personlig assistans från en anställd, självservice utan direkt kontakt, automatiserad service och kundforum där kunderna kan hjälpa varandra att lösa problem.

2.1.1.1.5 Intäktsströmmar

Den här byggstenen representerar de intäkter ett företag genererar från varje kundsegment. För ett företag handlar det om att hitta vad varje kundsegment är villiga att betala för. Detta för att generera en eller flera intäktsströmmar från kundsegmenten. Det finns två olika sorters intäktströmmar: engångsbetalning från kund och återkommande betalningar för leverans av tjänst eller support. Ett företag kan generera intäktströmmar genom försäljning av en fysisk vara, användaravgift för en tjänst, abonnemangsavgift, uthyrningsavgift, leasing, licensavgifter et cetera. Varje intäktström kan behöva olika prissättningsstrategier, där valet står mellan en variant av antingen fast eller dynamisk prissättning.

2.1.1.1.6 Nyckelresurser

Det är nyckelresurserna som tillåter ett företag att skapa och erbjuda ett värdeerbjudande, nå ut till marknader, upprätthålla sina kundrelationer och tjäna pengar. Byggstenen utgör därför en viktig del i affärsmodellen och vilka nyckelresurser som behövs beror på affärsmodellen. Nyckelresurser kan vara fysiska, finansiella, intellektuella eller mänskliga och kan antingen vara ägda av företaget själv eller hämtade från partners.

2.1.1.1.7 Nyckelaktiviteter

Nyckelaktiviteter beskriver de viktigaste handlingarna ett företag måste göra för att vara framgångsrika med sin affärsmodell. Nyckelaktiviteterna är på samma sätt som nyckelresurserna viktiga för att ett företag ska kunna skapa och erbjuda sitt värdeerbjudande, nå ut till marknader, upprätthålla sina kundrelationer samt tjäna pengar. Vilka nyckelaktiviteter som behövs beror på affärsmodellen och kan kategoriseras i tre olika områden: produktion, problemlösning och nätverk.

2.1.1.1.8 Nyckelpartners

Den här byggstenen beskriver det nätverk av leverantörer och partners som gör att ett företags affärsmodell blir framgångsrik och har blivit en allt viktigare del av affärsmodeller. Det finns fyra olika sorters partnerskap: strategiska allianser mellan företag som inte konkurrerar, strategiska partnerskap mellan konkurrenter, joint ventures samt kund-leverantör relationer som skapas för att säkra pålitliga leveranser. För byggstenen beskrivs tre olika motiv till att skapa ett partnerskap: optimering och skalfördelar, reduktion av risker och osäkerheter samt anskaffning av speciella resurser och aktiviteter. Det finns därmed en tydlig skillnad mellan partnerskap vars främsta uppgift är att reducera kostnaderna, att reducera riskerna eller att förvärva nya resurser men målen uppnås alla genom att arbetsbördan delas med partners.

2.1.1.1.9 Kostnadsstruktur

Kostnadsstrukturen beskriver de viktigaste kostnaderna som uppstår då en specifik affärsmodell verkställs. Att skapa och leverera värdeerbjudande, upprätthålla kundrelationer och generera intäkter är exempel på aktiviteter som skapar kostnader. Dessa kostnader kan lätt mätas efter att nyckelresurser, nyckelaktiviteter samt nyckelpartners har definierats. Alla företag siktar på att minimera kostnader, men i vilken utsträckning beror på hur viktig en låg kostnadsstruktur är för affärsmodellen. Det skiljs nämligen mellan två ytterligheter av kostnadsstrukturer för affärsmodeller: kostnadsdriven och värdedrivna. Företag hamnar ofta på en skala mellan de två. I en mer kostnadsdriven affärsmodell

reduceras alla kostnader där det finns möjlighet. Det är viktigt för en sådan affärsmodell att en låg kostnadsstruktur bibehålls genom exempelvis automatisering, ett lågpriserbjudande eller hög grad av outsourcing. För andra företag är det inte lika viktigt med en låg kostnadsstruktur utan de använder sig istället av en värde driven affärsmodell där fokus ligger på värdeskapande genom exempelvis värdeerbjudanden med hög kvalitet eller hög grad av personlig service.

2.1.1.2 Diskussion kring Business Model Canvas

Ching och Fauvel (2013) förklarar att Business Model Canvas med sin enkla struktur och få beskrivningar är en visuellt tilltalande modell. Dessa författare beskriver tre stora fördelar med modellen: dess enkelhet, att den är praktiskt orienterad istället för akademisk och att den ger god möjlighet att börja om från början. Modellen hjälper till att få alla delaktiga på samma sida och är ett bra verktyg då alla förstår modellen. Ching och Fauvel (2013) menar dock att det även finns negativa sidor med modellens enkelhet och nämner exempelvis de tre brister Kraaijenbrink (2012) har identifierat med Business Model Canvas.

Kraaijenbrink (2012) anser att dessa huvudbrister bör uppmärksammas och förhoppningsvis lösas av användaren. Den första bristen är att modellen ignorerar organisationens strategiska syfte som vision och mål. Den antar att generera intäkter och skapa lönsamhet är det enda syftet med att driva ett företag, eller åtminstone att andra syften inte tas med i modellen. Självklart är detta ett primärt syfte för många företag, men vissa företag fokuserar på andra vinster än de monetära. Det strategiska syftet för en verksamhet är en viktig del av en affärsmodell då målet och visionen med verksamheten i hög grad påverkar andra delar av affärsmodellen.

Den andra bristen med Business Model Canvas är att konkurrenssituationer inte behandlas, utan att affärsmodellen utarbetas utan hänsyn till konkurrenterna på marknaden. Konkurrens är en viktig del i en affärsmodell eftersom företag aktivt kan välja vilka de vill konkurrera med och detta val påverkar då de andra delarna i affärsmodellen. Värdeerbjudandet påverkas i allra högsta grad, då det är just detta som kunden jämför med konkurrenternas värdeerbjudande.

Den tredje bristen är att alla element i Business Model Canvas har olika lager av abstraktion, där vissa områden har högre abstraktionsnivå än andra. Det kan leda till att för stor vikt läggs på vissa delar relativt andra då de är nedbrutna i mindre element. De byggstenar Kraaijenbrink (2012) här refererar till är kundrelationer och kanaler på höger sida, samt nyckelaktiviteter på vänster sida vilka kan beskådas i Figur 2.1. De är viktiga för företaget men har en lägre abstraktionsnivå och är mer detaljerade än de andra byggstenarna i modellen. Användaren behöver på grund av skillnaden i abstraktionsnivå tänka i olika detaljnivåer när de olika byggstenarna fylls i, vilket gör modellen obalanserad.

Ching och Fauvel (2013) anser att det som saknas mest i Business Model Canvas är konkurrensaspekten men att modellen trots detta är ett bra verktyg för att utveckla en affärsmodell. De rekommenderar därför att Business Model Canvas används i ett tidigt stadium hos en verksamhet och efterhand utvecklas med olika variationer som passar företaget bäst. Detta för att få ett tydligare helhetsperspektiv på verksamheten och därefter hitta varianten som passar den bäst.

2.2 ABC-kalkyl

Activity-Based Costing, på svenska kallat aktivitetsbaserad kalkylering, är en variant av självkostnads kalkyl. Syftet med kalkylen är att fördela ett företags totala kostnader, både direkta och indirekta, på olika produkter eller tjänster, vidare kallat kalkylobjekt, inom företaget med hjälp av aktiviteter. En aktivitet är något som utförs för att kalkylobjektet ska kunna produceras eller genomföras. Därav kan alla de kostnader som tycks vara indirekta i företagets verksamhet direkt belasta en specifik produkt eller tjänst. Att tilldela indirekta kostnader på de aktiviteter som orsakar dem kallas kausalitetsprincipen (Andersson, 2008).

2.2.1 Grundläggande idén inom ABC-kalkylering

Tanken att förlägga indirekta kostnader i företaget till olika kalkylobjekt syftar till att ge företaget möjligheten att enkelt se om varje produkt eller tjänst företaget producerar inbringar större täckningsbidrag än kostnader. Det vill säga om kalkylobjektet genererar vinst eller inte. Dessutom vill företaget få täckning även för de indirekta kostnaderna (Andersson, 2008). Kalkylen ger möjlighet att urskilja vilka kalkylobjekt som genererar mest vinst, vilka som kostar lika mycket som de genererar samt vilka som går med förlust.

2.2.1.1 Aktiviteter i ABC-kalkyl

För att ett objekt ska produceras eller en tjänst ska utföras krävs att olika aktiviteter utförs. Det är sedan de aktiviteterna som utgör grunden för ABC-kalkylen. Den utgår ifrån att företaget kollar på de färdiga produkterna eller tjänsterna och anger vilka aktiviteter som krävts för att producera ett objekt eller genomföra en tjänst. En aktivitet kan vara både av fysisk karaktär, som när produkten tillverkas, men även av stödjande karaktär, som planering kring produktion. Detaljnivån av aktivitetsindelningen kan variera från en begränsad aktivitet som att packa en låda, till ett stort område som exempelvis företagets logistik eller säljfunktion. Det kan vara svårt att kostnadsbedöma allt för många aktiviteter och därmed krävs en balansgång vid beskrivningen av processerna. Vilka aktiviteter som är av intresse beror på vilken bransch samt vilket verksamhetsområde det handlar om (Andersson, 2008).

2.2.1.2 Kalkylobjekt i ABC-kalkyl

De olika aktiviteterna kostnadsvärderas utifrån deras resursförbrukning, och detta värde tillförs kalkylobjektet, alltså produkten eller tjänsten. I ett företag kan det självfallet finnas många kalkylobjekt och syftet är att de tillsammans ska belastas med företagets övergripande omkostnader, så att företaget får täckning för dessa (Ohlsson, 2012). Därigenom kan kalkylobjektets värde för företaget utredas. Andersson (2008) menar att genom användning av aktiviteter för att värdera kalkylobjekten kan objekten kopplas till resursförbrukningen inom företaget. Att aktiviteterna används för att kalkylera kostnaderna kommer alltså av att kalkylobjekten kräver aktiviteter för att bli till, och att det genom aktiviteterna enklare går att beräkna vilka resurser som förbrukas.

2.2.2 Fördelningsnycklar i ABC-kalkyl

Enligt Andersson (2008) kan kostnader för aktiviteter fördelas på kalkylobjekt genom olika sorters fördelningsnycklar. För en aktivitet bestäms dess kostnadsdrivare, det vill säga vilka olika kalkylobjekt som nyttjar aktiviteten i sin tillverkning eller sitt genomförande. De olika kostnadsdrivarna för varje aktivitet sammanställs sedan i en fördelningsnyckel för aktiviteten, som visar den relativa fördelningen mellan de olika kalkylobjekt som är aktivitetens kostnadsdrivare. På så sätt kan de olika kalkylobjekten påföras rätt andel av de kostnader som aktiviteterna genererar.

För att möjliggöra mätning av kostnadsdrivarens volym krävs det att aktiviteten bakom denna är relativt standardiserad och återkommande. Detta då komplexa eller specialanpassade aktiviteter försvårar möjligheten att konsekvent använda ABC-kalkylering för all förbrukning av resurser. Att sedan bestämma kostnad per objekt kan göras då kostnad och volym har definierats till de aktiviteter och kostnadsdrivare som valts. Därefter bestäms för samtliga aktiviteter hur mycket av kostnaden för aktiviteten som ska tillföras ett specifikt kalkylobjekt (Andersson, 2008).

2.2.3 Fördelar och nackdelar med ABC-kalkylering

Genom att använda ABC-kalkylering kan en bild av lönsamheten i verksamheten skapas hos ledningen. På så sätt kan rätt fokus läggas på vilka kalkylobjekt som ska produceras och vilka aktiviteter som ska användas för att uppnå bästa resultat i företagets verksamhet. Om det är kostsamt att producera ett visst kalkylobjekt kan det vara bättre för ledningen att antingen sluta producera det eller outsourca produktionen. Detta istället för att försöka förbättra de aktiviteter som objektet använder i störst utsträckning. Just att ledningen enkelt kan få en översikt över hur kalkylobjekten står sig i förhållandet mellan intäkter och kostnader ger dem en större möjlighet att fatta rationella beslut i styrningen av verksamheten (Cooper & Kaplan, 1991).

Dock finns det även vissa nackdelar med att använda sig av ABC-kalkylering. Att spåra kostnaderna som hör till en viss aktivitet kan i flera fall vara komplicerat. Ofta kan en resurs förbrukas av mer än en aktivitet, vilket som tidigare nämnts leder till att fördelningsnycklar måste hittas. Om aktiviteterna som förbrukar samma resurs är flera, blir fördelningsnycklarna komplicerade och därmed svåra att sammanställa. Det innebär att arbetet med att framställa nycklarna kommer att ta tid och det finns även en risk att de visar på fel fördelning, vilket i slutändan innebär att kostnadskalkylen för olika kalkylobjekt blir inkorrekt. Att lägga mycket tid på en felaktig kalkyl kan för företaget bli väldigt kostsamt (Andersson, 2008).

Dessutom är det svårt att utföra ABC-kalkylering för komplexa aktiviteter då stegen för att värdebestämma aktiviteten blir svåra att utföra. Eftersom metoden är relativt komplicerad och innefattar flera delsteg och noggranna studier kan den innebära stora utvecklingskostnader eller andra kostnader då företaget ändrar denna del av sin ekonomiska strategi. Vidare är metoden fokuserad på kostnaderna i företaget, och saknar därmed direkt koppling till vilka intäkter som existerar eller hur marknaden ser ut för företaget (Andersson, 2008). Däremot blir det enklare att avgöra om ett kalkylobjekt är lönsamt om hela dess kostnad har blivit korrekt uppmätt.

3 Metod

I avsnittet nedan följer en beskrivning av den metodik som används för att genomföra denna empiriska studie. Eftersom uppgiftens problemställning är uppdelad i mindre delfrågor, så är det naturligt att studien också bryts upp i olika utformade delar. Metoddelen beskriver arbetsgången genom studien, för att förklara för läsaren på ett tydligt sätt hur arbetet har fortgått. Eftersom delarna i studien är av olika natur var det svårt att sätta en tydlig och enhetlig metodansats för hela studien, men avsnittet syftar till att tydliggöra vilka ansatser som använts.

3.1 Metodansats

Från det övergripande perspektivet bör det nämnas att studien i sig är av explorativ karaktär. Detta då projektgruppen sedan tidigare inte besatt någon kunskap i hur simanläggningar av den typ som undersöktes kan drivas. Dessutom finns det inte någon fullständig litteratur tillgänglig som beskriver hur en sådan anläggning drivs samt vilka dess kostnader och intäkter är och hur dess verksamhet ser ut. Eftersom det var av uppdragsgivarnas intresse att bringa klarhet i hur driften av en idrottsanläggning på Chalmers skulle se ut krävdes av projektgruppen en studie med många inriktningar som slutligen kunde ge en övergripande, klargörande bild av anläggningen i fråga.

Det finns två typer av avsikter med en undersökning. Beskrivande undersökningar syftar till att beskriva hur det fenomen som undersöks fungerar och ser ut medan förklarande undersökningar vill förklara orsakerna till varför fenomenet uppstår (Jacobsen, 2002). Författaren menar att en undersökning ofta innehåller element av båda avsikterna och så är även fallet i denna undersökning. Till viss del var syftet med undersökningen att beskriva hur simanläggningar drivs samt vilka deras kostnader och intäkter är. Samtidigt var avsikten också förklarande, då projektgruppen sökte orsakerna till frågor som varför de olika kostnaderna uppkommer och vilka aktiviteter som ger störst intäkter.

Enligt Jacobsen (2002) finns det i huvudsak två ansatser till hur data kan samlas in i en empirisk studie: en induktiv och en deduktiv. När en undersökning sker på ett induktivt sätt så är tanken att forskaren börjar med att samla in empirisk data från fenomenet som undersöks, för att sedan försöka dra generella slutsatser kring det och därav formulera teorier. När ett deduktivt arbetssätt tillämpas utgår forskaren från teorin som existerar om fenomenet, för att sedan formulera hypoteser som testas genom att samla in empirisk data som antingen styrker eller avvisar hypotesen.

Eftersom syftet med undersökningen var att skapa en klargörande bild av ett ämnesområde blev den övergripande metodansatsen av induktiv karaktär. Studiens explorativa uppgift krävde nämligen att stora mängder empirisk och kvalitativ data samlades in från aktörer som på olika sätt är kopplade till simanläggningar eller besitter kunskap om hur de fungerar. På detta sätt blev den empiri som insamlades utgångspunkt för de resultat som studien presenterar. Den användes framförallt i en analys av fallstudierna för att forma teorier för vad som kan komma att gälla för den eventuella simanläggningen på Chalmers. Enstaka delar av arbetet har dock varit av mer deduktiv karaktär, då delar av det teoretiska ramverket testats mot den insamlade empirin kring hur de fungerar i praktiken.

Undersökningen kan beskrivas som en kvalitativ studie. Kvalitativa studier ämnar till att beskriva vilken karaktär ett fenomen är av vilket ter sig lämpligt när studien är både explorativ och beskrivande (Wallén, 1996). Enligt Jacobsen (2002) bör en kvalitativ ansats väljas när studien grundas i en explorativ problemställning som får fram många nyanser och infallsvinklar kring ett fenomen. Detta ger vidare stöd till en kvalitativ ansats. Även Wallén (1996) styrker den kvalitativa ansatsen i detta projekt då en av fyra anledningar till att använda kvalitativa studier är för kunna tolka separata delar till en helhet. Däremot innehåller studien vissa inslag av kvantitativ datainsamling. Det kan uppfattas konstigt att blanda kvalitativ och kvantitativ datainsamling, men Jacobsen (2002) menar att det i en studie är viktigt att forskarna anpassar sig efter situationen i val av ansats i metodiken. Kvalitativa och kvantitativa ansatser bör ses som komplement till varandra, och inte konkurrerande metoder.

3.2 Arbetsgång

Nedan följer en beskrivning av projektets utformning och hur det har genomförts. Arbetsgången är av iterativ karaktär, då projektgruppen gång på gång växlat mellan olika delar i arbetet. Detta har berott på att studien i stor utsträckning är beroende av intervjuer med många relevanta aktörer som har behövt påbörjas väldigt tidigt under projektet. Detta för att göra det möjligt att samla in tillräckligt med information samt hinna träffa alla aktörer av intresse. På så sätt har arbetet gång på gång utvärderats, så att studien hela tiden har varit anpassad efter den situation den befinner sig i.

Syftet med projektet är undersöka om det är ekonomiskt hållbart att bygga en simanläggning på Chalmers och därefter sammanställa resultatet av detta i en rapport. För att leverera en rapport med god trovärdighet är det av stor vikt att rapporten innehåller olika delar med information som ger underlag för analysen och för de resultat som presenteras. Teoretiskt ramverk, intervjuer och enkätundersökning är de olika delarna av datainsamlingen. Datan har sedan bearbetats, presenterats i rapportens resultatdel och analyserats för att ta fram en rekommendation för den eventuella simanläggningens erbjudande.

3.2.1 Datainsamling

För att kunna genomföra projektet har det krävts att ett brett kontaktnät upprätthållits, då en bred datainsamling har varit nödvändig. Det har varit viktigt för projektet att kunna göra jämförelser mellan olika simanläggningar, och därför har flera fallstudier gjorts. Även personer verksamma inom lämpliga områden har intervjuas för att bidra med information som förtydligat bilden av hur en simanläggning drivs.

Vid datainsamlingen var det av vikt att den data som samlades in var valid och tillförlitlig. Valid innebär att data faktiskt mäter det som den avser att mäta, medan tillförlitlighet innebär att den insamlade datan är trovärdig och pålitlig (Jacobsen, 2002). I denna kvalitativa undersökning, där mycket av empirin insamlats genom intervjuer och fallstudier, innebär frågan om tillförlitlighet att projektgruppen har tillämpat en källkritisk ställningstagande till den data som har samlats in på detta sätt. Frågan om validitet stärktes det teoretiska ramverket, då det hjälpte projektgruppen att samla in rätt empiri.

3.2.1.1 Teoretiskt ramverk

Ett teoretiskt ramverk har tagits fram och varit av vikt för arbetet. Detta gjordes alltså för att grunda undersökningen i vetenskapliga tillvägagångssätt och därigenom uppnå resultat som är både korrekta och trovärdiga. På så sätt försökte projektgruppen genomföra studien utan att påverka resultaten själva, vilket är oerhört viktigt för att möjliggöra för en undersökning med hög grad av replicerbarhet och möjlighet till vidare utforskande studier inom området i framtiden (Jacobsen, 2002).

Det teoretiska ramverket byggs upp av två områden; affärsmodeller och ABC-kalkyler. Till grund för ramverket ligger en studie av litteraturen inom dessa områden, där en sökning efter lämplig litteratur och vetenskapliga artiklar genomförts. När sökningen väl var klar bearbetades materialet till det som har sammanställts i det teoretiska ramverket. Genom de lärdomar som erhöles från detta arbete, kunde alltså empirin som samlades in användas på bästa sätt för att ta fram en ABC-kalkyl för den eventuella anläggningen och även utarbeta en affärsmodell för den.

3.2.1.2 Intervjuer

Intervjuer med olika personer som på ett eller annat sätt besitter kunskap om hur en simanläggning kan drivas, har varit grundstenen i den induktiva delen av undersökningen. En intervju kan delas in i fyra olika kategorier: personlig intervju, intervju i fokusgrupp, telefonintervju och påstan intervju (Christensen, et al., 2010). Nästintill alla intervjuer genomfördes som personliga intervjuer. Detta då det är en användbar metod för att samla in värdefull data och ger mer inträngande och informationsrika svar än vad en enkätundersökning gör (Christensen, et al., 2010). Genom att personliga intervjuer genomfördes genererades kunskap som möjliggjorde att en bild av driften av den eventuella simanläggningen kunde målas upp.

För att så många relevanta personer som möjligt skulle hinna intervjuas, påbörjades arbetet med att identifiera, kontakta och intervjuas dessa personer endast några veckor in i studien. Urvalet av personer har skett på främst två vis. Främst har personer explicit valts ut av projektgruppen med syfte att besvara frågor inom ett specifikt och avgränsat område, men i vissa fall har intervjuobjekt rekommenderat nya personer som därefter har kontaktats. Detta har lett till att intervjuer har skett med många olika personer, och det har varit av vikt att ha en källkritisk inställning till intervjuerna för att säkerställa tillförlitligheten och validiteten i den empiri som samlats in från intervjuerna. Det ansågs vara av stor vikt att hinna med att intervjuas och få svar från så många aktörer som möjligt, för att ge en mångfacetterad bild av hur en simanläggning kan drivas och på så sätt också höja kvaliteten i den data som samlas in.

Utöver de fallstudier som presenteras nedan, fanns alltså flera andra källor till empiri om hur simanläggningar drivs och fungerar. Exempelvis kontaktades Göteborgs kommun för att ta reda på hur efterfrågan på fler simanläggningar ser ut i Göteborg. Även simföreningar har intervjuats för att skapa en bild över vilka aktiviteter de driver i anläggningarna. Andra aktörer som exempelvis SLS intervjuades, för att förklara hur deras kurser tillhandahålls. En komplett lista över alla intervjuer som genomfördes presenteras i Tabell 3.1 nedan och en del av intervjumaterialet presenteras vidare i rapportens resultatdel. Många av intervjuerna var av stor vikt för att kunna besvara undersökningens syfte.

Tabell 3.1. En tabell över de intervjuer som genomförts i undersökningen

Intervjuobjekt	Företag eller organisation	Roll
Martin Seemann	Energi och Miljö, Chalmers	Biträdande professor
Viktor Brunnegård	Entreprenörsskolan, Chalmers	Projektledare
Per Kersmark	Filborna Arena AB	Verkställande direktör
Mårten Andersson & Katarina Elfverson	Idrotts- och föreningsförvaltningen	Utredare & Planeringsledare
Henrik Janson	Processing	Teknisk chef
Hans Johansson	Borås Simarena	Föreståndare
Gunnar Westman	Kemi och kemiteknik, Chalmers	Biträdande professor
Anna Eckerstig & Åsa Börjeson	Chalmers Fastigheter	Chef för projekt och utveckling
Hans Albrektsson	Medley	Informationschef
Olle Stadig	Tagehus	Fastighetschef
Torbjörn Lindholm	Bygg- och miljöteknik, Chalmers	Universitetslektor
Tina Heiker Hult & Marek Koscielniak	Svenska Livräddningssällskapet	Verksamhetschef & Enhetschef Sörredsbadet
Thorbjörn Holmberg	Simklubben Poseidon vid Högevallsbadet	Sportchef
Marianne Gyllensten	Utveckling och relationer, Kommunikation och marknad, Chalmers	Development Officer
Liselott Caple & Dick Berg	MASS	Verksamhetsansvarig & Klubbchef
Johan Bjerklund	Åbybadet	Enhetschef
Gunnar Ekstedt	Göteborg Sim	Ordförande
Joel Eriksson	Angered Arena	Receptionsansvarig

Bo Andersson & Ulrika Bertilsson	IKSU	Verksamhetschef & Technical Operation Manager
Anna-Karin Lundin	Simcoachen	Coach och grundare

Intervjumetodiken har varit konsekvent genom hela undersökningen för att hålla intervjuerna relativt standardiserade och på så sätt minska de systematiska fel som kan uppstå. Enligt Christensen et al. (2010) kan en intervju vara strukturerad, där respondenten svarar på helt standardiserade frågor, eller ostrukturerad, där intervjun är mer lik en konversation. För att en intervju ska få kallas strukturerad krävs dels att frågorna är ordagrant nedskrivna och delade med respondenten inför intervjun och dels att detta manus följs till punkt och pricka utan följdfrågor. En sådan metodik säkerställer att alla respondenter hanteras likvärdigt, men riskerar också att respondenten upplever intervjun som stel och därmed kanske inte delar med sig av information i samma utsträckning som personen gjort annars (Kihlgren, 2014).

Inför alla intervjuer i undersökningen har färdiga intervjufrågor arbetats fram i förväg av projektgruppen, vilka kan beskådas i *Appendix I*. Dessa har syftat till att få ut det mesta av respondenten inom de ämnen som projektgruppen i förväg trott att personen varit bäst lämpad att svara på. Trots att frågorna varit nedskrivna i förväg har alla intervjuer genomförts som semi-strukturerade intervjuer. Denna intervjutyp är vanlig i Sverige och innebär att frågeställaren utöver att ställa de tidigare nedskrivna frågorna även öppnar upp för följdfrågor på det respondenten svarar (Kihlgren, 2014). Att ställa följdfrågor och på detta sätt gräva efter ytterligare information är viktigt och kan vara avgörande för att få ut den information som verkligen eftersöks (Jacobsen, 2002). En annan aspekt av intervjumetodik som projektgruppen har tagit i beaktande är vikten av att ställa öppna frågor under en intervju. En öppen fråga innebär en fråga som inleds med till exempel hur, var eller varför och är ett av flertalet viktiga steg i en intervju, och gör att frågeställaren undviker att påverka respondentens svar (Häger, 2007).

3.2.1.2.1 Fallstudier

En viktig del av undersökningen har varit att genomföra ett flertal fallstudier av simanläggningar i olika delar av landet. Dessa fallstudier utgör en del av de intervjuer som nämns ovan. Intervjuerna genomfördes i samtliga fall på plats i anläggningarna i fråga vilket möjliggjorde att projektgruppen på ett tydligt sätt fick en bild av hur anläggningen är uppbyggd, vad som ingår i den och vilka aktiviteter som är vanligt förekommande. Materialet från de fem fallstudierna presenteras under rapportens resultatdel. Dessa användes sedan i analysen för att jämföra vilka olika möjligheter som finns för att driva den eventuella simanläggningen på Chalmers. Eftersom anläggningarna som jämfördes ser olika ut, gav det projektgruppen möjlighet att föra en scenariodiskussion för den eventuella anläggningen och därefter komma med en rekommendation för anläggningen. Ytterligare en aspekt av fallstudierna var att några av anläggningarna kort analyserades i konkurrenssynpunkt gentemot den nya anläggningen.

De olika anläggningarna i fallstudien valdes utifrån den explorativa studiens grund, att bilda en uppfattning om hur simanläggningar drivs. För att kunna uppnå detta var det viktigt att få en bredd på den kvalitativa data som samlades in. Genom att besöka anläggningar med olika utformning och erbjudanden skapades en övergripande bild. Tre av anläggningarna hade exempelvis en 50-metersbassäng, vilket möjliggjorde för en analys kring att ha med en så stor bassäng i anläggningen på Chalmers. Då uppdragsgivarens visade intresse för en så stor bassäng var dessa fallstudier essentiella. Samtidigt möjliggjorde de andra fallstudierna ett bredare scenarioperspektiv. En annan aspekt som berörs i tre av fallstudierna är konkurrensaspekten. Genom att studera tre anläggningar inom ett avstånd som kan innebära konkurrens med den eventuella anläggning, kunde även denna aspekt tas med i analysen. Det var dock av vikt att inte enbart kolla på konkurrerande anläggningar, eftersom det ställde högre krav på granskningen av informationen ur ett källkritiskt perspektiv. Dessutom hade fallstudier av endast dessa anläggningar som nämnt begränsat empirins mångfald och därmed även motsatt sig syftet med fallstudierna.

3.2.1.3 Enkätundersökning

Eftersom projektgruppen sedan tidigare inte hade någon uppfattning om intresset för en simanläggning på Chalmers campus var enkätundersökningen väl motiverad i den explorativa studien. Då det är essentiellt att inte påbörja en enkätundersökning förrän tydliga mål och en tydlig frågeställning är framtagen för undersökningen (Christensen, et al., 2010), genomfördes inte undersökningen förrän litteratur berörande enkätundersökningar studerats och ovanstående krav mötts. Först då togs väl genomarbetade frågor fram, vilket är viktigt då frågorna är förutbestämda och måste testas innan undersökningen inleds (Christensen, et al., 2010). Att väl genomarbeta enkäten innan utgivning på detta sätt var viktigt för att möta de tre olika aspekter som finns för studier som inbringar kvalitativ data, vilka är tillförlitlighet, validitet och svarsmätt (Punch, 2003).

Syftet med undersökningen var att få fram potentiella kunders intresse, krav och önskemål på anläggningen för att på så sätt bättre kunna ge en uppskattning av hur den eventuella simanläggningens erbjudande borde se ut och vilka framtida intäkter och kostnader den därav kunde tänkas generera. För att minska begränsningen i undersökningen användes för vissa frågor om anläggningens erbjudande kommentarsfält, vilket ger enkäten ökad flexibilitet (Berg, 2016). Även för frågor om respondenternas åsikter kring anläggningen och vad den skulle kunna tänkas bidra med gavs möjligheten att skriva en kommentar i sitt svar.

Enkätundersökningens population var studenter i Göteborg, men den accepterade även svar från utomstående. Dessa respondenter kunde dock enkelt skiljas från målgruppen, eftersom en av frågorna i enkäten var huruvida respondenten var student och en annan var om personen var boende i Göteborg. Enkäten genomfördes som en webbenkät, och distribuerades till målgruppen via sociala medier, närmare bestämt Facebook. Att det var en webbenkät gjorde att den enkelt kunde hållas anonym, spridas till fler inom målgruppen och genomföras snabbare (Christensen, et al., 2010). Distributionen av enkäten kan ses som Convenient Sampling, vilket innebär att de mest nåbara respondenterna var de som undersöktes (Marshall, 1996). Denna urvalsmetod är vanligt förekommande i många kvalitativa studier, men kan resultera i data med låg kvalitet (Marshall, 1996). Att projektgruppen ändå valde att använda denna metod kom av att det faktum att det möjliggjorde att snabbt nå ut till ett tillräckligt stort antal respondenter. Det bedömdes som för kostsamt och tidskrävande att arbeta med en mer selektiv urvalsmetod. Att veta hur Göteborgs studenter resonerar kring en ny simanläggning på Chalmers campus är av stor vikt då Chalmers i sig har över 10 000 studenter som i framtiden kan komma att bidra till de intäkter som genereras av anläggningen. På så sätt gavs underlag för en analys av hur stora intäkter anläggningen kan vänta sig från studenter.

Att bestämma hur många respondenter som behövs för att göra en enkätundersökning användbar och valid är en komplex aspekt som måste behandlas separat då det inte finns en generell siffra att utgå ifrån (SurveyMonkey, 2016). Då hela populationen inte kunde tillfrågas var kandidatgruppen tvungen att på förhand bestämma en acceptabel felmarginal innan enkätundersökningen genomfördes, för att på så sätt finna det minsta antalet respondenter som kunde vara acceptabelt. Populationen Göteborgs studenter uppskattades vara ungefär 50 000 till antalet (Göteborgs turistbyrå, 2016). För att vara på den säkra sidan användes dock populationsstorleken 100 000 när felmarginalen och konfidensnivån sattes till 5 %. Detta innebar att enkätundersökningen skulle kräva minst 383 svar för att nå upp till rätt (SurveyMonkey, 2016).

Enkäten stod öppen att svara på under drygt två veckor innan resultaten började sammanställas. Detta då en bedömning gjordes att alla som hade intresse av att svara på enkäten redan haft möjlighet samt att den önskade felmarginalen och konfidensnivån på 5 respektive 95 % hade uppnåtts. Vid denna tidpunkt hade 388 svar inkommit från målgruppen, vilket ansågs vara bra då det innebar att felmarginalen blev lägre och konfidensnivån högre än väntat för undersökningen. Underlaget ansågs kunna ge en bra bild av vad som gällde för populationen, vilket är en av svårigheterna med en enkätundersökning (Fowler, 2014). Därefter påbörjades arbetet med att bearbeta och sammanställa den insamlade datan från enkäten, vilket presenteras i 4.2.2 *Resultat av enkätundersökning*.

3.2.2 Resultatpresentation, analys och rekommendationer

För att på ett bra sätt kunna bearbeta och analysera empirin utifrån den potentiella anläggningens situation har det varit viktigt att på ett systematiskt sätt insamla, behandla och presentera datan. Vid insamling av stora mängder osorterad data, underlättas arbetet av att sälla och förenkla datan så att den blir mer överskådligt och inte allt för omfattande (Jacobsen, 2002). Detta har applicerats på enkätundersökningen och de intervjuer som genomförts. Resultaten från de olika fallstudierna sammanställdes i tabeller för att enkelt kunna göra jämförelser mellan dem. Enkätundersökningen sammanställdes också för att med kort beskrivning och relevanta figurer göra det enkelt att förstå de väsentliga åsikterna hos målgruppen och därmed ge belägg för analysen.

Då det var arbetets syfte att undersöka den ekonomiska hållbarheten för den eventuella simanläggningen, var en omfattande analysdel essentiell för att kunna komma fram till rekommendationer om hur anläggningen borde utformas. Analysdelen innehåller även en risk- och konkurrensanalys, där de risker med driften av en potentiell simanläggning diskuteras och hur konkurrenssituationen av simhallar ser ut i Göteborg i dagsläget. Enligt (Hisrich, et al., 2013) kommer alla nya företag att ställas inför potentiella risker beroende på industri och konkurrenssituation. För att vara medveten om att dessa risker finns är det av vikt att göra en riskanalys. Enligt Kubr et al. (2010) ska en ärlig bedömning av riskerna göras. Detta genom att ta hänsyn till osäkra faktorer samt bedöma risker och konsekvenser på ett så realistiskt sätt som möjligt. Denna riskanalys genomfördes även för att komplettera den affärsmodell som skrivits.

För att senare kunna komma med rekommendationer som täcker såväl interna som externa aspekter hos simanläggningen var det viktigt att i analysen ordna datan på ett sådant sätt att mönster och generella drag kunde analyseras fram, detta i enlighet med (Jacobsen, 2002). Internt analyserades de olika delarna av en simanläggnings erbjudande för att visa på vilka olika konsekvenser utformningen av dessa delar kan leda till. Externt behandlades samarbete med externa aktörer för de olika aktiviteter som genomförs i simanläggningar och de fördelar och nackdelar som finns med att sluta kommunala avtal. Genom att ta med dessa externa perspektiv breddades analysen av den eventuella simanläggningen till att inte endast beröra den fysiska anläggningen.

Den analys som genomförts låg sedan till grund för den rekommendation som skrivits. Rekommendationens disposition var densamma som i analysen. De generella slutsatser och mönster som formulerats i analysen användes här för att presentera ett exempel över hur den potentiella anläggningen borde utformas på det mest fördelaktiga sättet efter dess förutsättningar.

Efter att rekommendationen färdigställts utfördes en ekonomisk analys av den. Denna analys innehöll både en intäkts- och kostnadsanalys. Intäktsanalysen är uppbyggd av en intäktskalkyl och en känslighetsanalys, för att få en uppskattning över hur intäkterna förändrades när några parametrar i kalkylen ändrades. Kostnadsanalysen innehåller i likhet med intäktsanalysen en uppskattad årlig kostnadskalkyl innehållande en känslighetsanalys. I kostnadsanalysen har även en ABC-kalkyl genomförts för få en tydlig uppfattning kring kostnaden för olika kalkylobjekt. Detta för att kunna jämföra kostnaderna med de intäkter som genererades under exempelvis en specifik aktivitet. Intäkts- och kostnadsanalysen sammansvetsades sedan i ett ekonomiskt resultat för att presentera resultatet utifrån fyra olika ekonomiska scenarion.

Enligt Hisrich et al. (2013) så avgör en ekonomisk analys om investeringen är ekonomisk försvarbar. Den genomförda ekonomiska analysen gick inte att utföra med samma saklighet som önskat på grund av den brist av data som nämndes i Avgränsningar, men den uppskattas ändå vara viktig för att svara på rapportens syfte och ge uppdragsgivaren ett exempel på hur det ekonomiska utfallet skulle kunna bli för den potentiella anläggningen.

3.3 Affärsmodell

Efter att projektgruppen tagit fram en rekommendation för den potentiella anläggningen på Chalmers sammanställdes denna i en affärsmodell. Detta för att presentera de slutsatser som undersökningen

resulterade i. Den affärsmodell som valdes var Business Model Canvas av Osterwalder och Pigneur (2010). Just denna modell valdes då det är en visuellt tilltalande metod som på ett enkelt och tydligt sätt beskriver en organisations verksamhet. Därmed kan den hjälpa intressenterna att snabbt sätta sig in den eventuella simanläggningens situation då det ger en tydlig, övergripande bild över hela verksamheten.

Både Ching och Fauvel (2013) och Kraaijenbrink (2012) har riktat viss kritik mot att Business Model Canvas utelämnar en organisations omgivning från affärsmodellen för att inget företag verkar i isolering och att dess konkurrenssituation därför är en viktig del av dess affärsmodell. För att komplettera modellens brist av externa perspektiv har flera delar i analysen tagit hänsyn till denna aspekt för simanläggningen. Riskanalysen och konkurrentanalysen som genomförts utvärderar vilka problem den eventuella anläggningen skulle kunna ställas inför och hur den skulle kunna tackla dessa. Även om dessa delar inte skrevs in i affärsmodellen i sig, använde projektgruppen även dessa analysdelar i arbetet att framställa rekommendationen för simanläggningen som affärsmodellen sedan är byggd på.

Kraaijenbrink (2012) anser även att Business Model Canvas brister då modellen antar att skapa lönsamhet är det enda syftet med att driva en verksamhet. För den potentiella simanläggningen stämmer dock inte detta då fler mål, såsom att stärka Chalmers varumärke och öka samhällsnyttan, kan identifieras med verksamheten. Det kan därför diskuteras om Business Model Canvas är den affärsmodell som passar simanläggningen bäst. Dock valdes ändå modellen för projektet i och med dess enkla uppbyggnad och det faktum att den gick att applicera relativt enkelt till den potentiella simanläggningens verksamhet.

3.4 Källkritik

Källkritik kan ses som en metod för att bedöma sanningshalten i information (Thurén, 2003). Genom att tillämpa källkritik möjliggör att på ett bra sätt bedöma huruvida det är sannolikt att den information som presenterats är korrekt. Thurén (2003) poängterar att det är viktigt att förstå att källkritik inte kan ersätta kunskap, men att forskaren genom att applicera källkritik bättre kan förstå vilken kunskap som behövs för att kunna avgöra huruvida en källa är trovärdig eller inte.

Inom källkritiken talar Thurén (2003) om fyra områden som källkritiken är uppbyggd av. Dessa fyra är äkthet, tid, beroende och tendens. De presenteras nedan tillsammans med en beskrivning av hur projektgruppen arbetade med de olika aspekterna.

3.4.1 Äkthet

Äkthet innebär att källan för den information som samlas in faktiskt är den som den utger sig för att vara. Det är alltså motsatsen till förfalskning. Eftersom undersökningens kvalitativa datainsamling innebar många intervjuer var det ofta enkelt att säkerställa äktheten från källorna, eftersom dessa i nästan alla fall gjordes i person. En intervju gjordes via mejl och en gjordes via telefon, men inte heller där fanns någon anledning att misstänka förfalskning. Vad gäller de internetbaserade källorna krävdes ett mer källkritiskt förhållningssätt då vem som helst kan ligga bakom en artikel på en hemsida. Därför användes endast information från källor med gott anseende, till exempel tidskrifter från universitet eller högskolor, där projektgruppen upplevde att äktheten hos författaren av teorin kunde säkerställas.

3.4.2 Tid

Med tid menas att en källa är mer trovärdig, ju mer samtida den är. Detta grundar sig logiskt i människans minne. Människan både glömmar saker över tid och minnen som personer menar är klara kan förändras över tidens gång vilket gör att de blir felaktiga, trots att personen inte har någon avsikt att ljuga. För att undvika att tid skulle påverka empiri eller teori försökte projektgruppen sammanställa dessa delar så snart som möjligt efter de genomförts. För empirin, som till största del består av de intervjuer som genomfördes, innebar detta att varje intervju sammanställdes i ett dokument direkt från de anteckningar som togs under intervjuerna. I de flesta fall spelades även intervjuerna in, och på detta sätt kunde även information kontrolleras i efterhand. För teorin skedde sammanställandet av det teoretiska ramverket direkt i samband med att teorin lästes in.

3.4.3 Beroende

Beroende talas det om på två sätt. Horisontellt beroende innebär att två personer som utger information i samma sakfråga är relaterade till varandra, eller har diskuterat kring informationen tidigare. Ett exempel på detta är två brottslingar som inför polisförhör snackat ihop sig för att skapa en likadan historia av vad som hände. Kommer likadan information från två oberoende källor däremot, är det hög sannolikhet att informationen stämmer. Vertikalt beroende berör sekundärdata. När en serie källor bygger på varandra är det lätt att informationen från den slutgiltiga källan är inkorrekt, eftersom det i varje steg finns en risk att information missas och på så sätt förvanskas. Då stor del av datainsamlingen skedde genom intervjuer var det oftast ingen risk för vertikalt beroende. I de fall där horisontellt beroende skulle kunnat misstänkas försökte projektgruppen uppmärksamma detta och ha det i beaktning vid analys av insamlingen.

3.4.4 Tendens

Tendens innebär om det finns någon partiskhet hos källan till informationen. Det vill säga om personen i fråga har något att vinna på att antingen ge ut felaktig information eller att utelämna viss information som motsäger den bild som personen önskar ge sken av. Nu är det inte så att alla personer som har ett intresse i en fråga utger falsk information, men om forskaren anser att det finns en risk för tendens så är det berättigat att vara misstänksam. För projektgruppen var det därför viktigt att ta hänsyn till detta i de intervjuer som genomfördes. Speciellt viktigt var det för de intervjuobjekt som kunde tänkas ha intresse i antingen att den eventuella anläggningen byggdes eller att planerna på detta inte gick igenom. Till exempel kommunen och de anläggningar som skulle konkurrera med den eventuella anläggningen. För att motarbeta risken med tendens har projektgruppen därför försökt bekräfta informationen från dessa källor från så många andra källor som möjligt.

4 Resultat av datainsamling

I detta avsnitt kommer data och information som projektgruppen samlat in under projektets gång att analyseras. Projektgruppen har analyserat vilka olika ingående komponenter en simanläggning kan ha samt vilka kompletterande anläggningar som kan finnas i anslutning till den. Sedan har aktiviteter som kan utföras i en simanläggning analyserats. Till det har priser som tas för de olika aktiviteterna analyserats, och i samma avsnitt analyseras priser för entréer och olika betalningsalternativ. Efter det analyseras öppetider samt eventuella samarbeten med Göteborgs Stad.

4.1 Simhallarnas utveckling

Att simma och bada i badanläggningar är inget modernt påfund. Redan för flera tusen år sedan byggdes de första badhusen i Mesopotamien. Dessa badanläggningar spred sig senare upp genom Europa. Ändamålet med badanläggningarna var framförallt att tvätta sig och hålla en god hygien. Det var först i början av 1900-talet det byggdes större bassänger som var till för att simma och motionera i. 1928 byggdes en 33,3 meter lång inomhusbassäng i Örebro, fem år senare en liknande i Eskilstuna och 1934 en 50x12 meter stor bassäng i Stockholm som var den tidens största i Europa (Wikenståhl, 2009). Detta kan ses som starten för simhallar i Sverige men mycket har hänt sedan dess. Detta avsnitt syftar till att ge en inblick i hur utvecklingen av simhallar i Sverige har sett ut de senaste decennierna samt ge en inblick i hur prognosen ser ut för framtiden. Det tas även upp trender inom befolkningens motions- och hälsovanor som kan vara intressanta för efterfrågan av framtida simhallar.

4.1.1 Utveckling de senaste årtiondena

Utbredningen av badanläggningarna i Sverige började på 1950-talet och fick ett rejält uppsving under 60- och 70-talet i och med miljonprogrammet då det byggdes många nya bostäder och stadsdelar runt om i landet (Wikenståhl, 2009). Hur simhallsbeståndet har utvecklats visas i Tabell 4.1 nedan.

Tabell 4.1. Simanläggningsbeståndets utveckling 1950 och framåt. Källa: (Wikenståhl, 2009), (Sveriges kommuner och landsting, 2006), (Ohlsson, et al., 2014).

År	Bad/simanläggningar
1950	43
1960	73
1970	183
1971	260
1990	428
2000	424
2014	Cirka 450

Samtidigt som att vistas på badhus är en av de mest populära fritidsaktiviteterna för många olika ålderskategorier är badhus avancerade byggnader. Fukt, höga temperaturer och mycket kemikalier gör att byggnaden utsätts för mycket slitage och höga påfrestningar (Ohlsson, et al., 2014). Detta gör att livslängden för badhus är relativt kort, ca 38 år (Olsson, 2010). Då många badanläggningar byggdes under 60- och 70-talet är det många som redan har, eller inom en snar framtid kommer ha, passerat denna tid. Enligt Olssons rapport från 2010 skulle hälften av alla badanläggningar i Sverige vara äldre än 38 år 2015.

De åldrande anläggningarna gör att det i dagsläget finns ett stort behov av renovering av simhallar runt om i Sverige och dessa renoveringar kostar ofta många miljoner kronor på grund av eftersatt underhållsarbete (Lerulf, 2012). Detta gör att det beräknas krävas 40 miljarder kronor i reinvesteringar

de närmaste tio åren (Ohlsson, et al., 2014). Många kommuner står nu därför inför valet om de ska bygga om sina existerande badanläggningar eller bygga helt nya. Vad som är rätt och fel tvistas det om, men att något måste göras är tydligt.

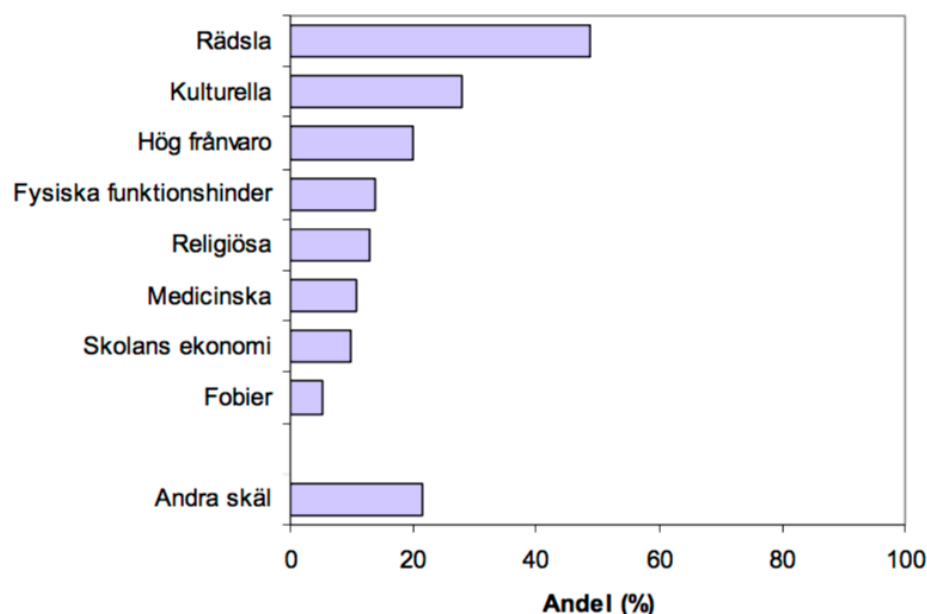
4.1.2 Trender inom simning

Det svenska folket rör på sig mer och mer. I en undersökning som riksidrottsförbundet gjorde år 2011 har andelen som motionerar mer än två gånger i veckan i Sverige ökat från 41 % till 45 % (Riksidrottsförbundet, 2011). Av motionsaktiviteter är simning den sjätte största med cirka 870 000 utövare 2010 (Olsson, 2010). Enligt Mårten Andersson på Idrotts- och föreningsförvaltningen i Göteborg slår simhallarna i Göteborg besöksrekord varje år och experter på olika simhallar och inom området säger att simning följer trenden för övriga motionsformer och ser en ökning i antalet utövare.

Att kunna simma är något som alla barn ska lära sig. I kursplanen för årskurs fem står det att alla elever i svenska skolor innan de går ut årskurs fem ska:

- *ha god vattenvana, vara trygg i vatten, kunna simma 200 meter, varav 50 meter på rygg, och hantera nödsituationer vid vatten,*
 - *ha grundläggande kunskaper om bad-, båt- och isvett.*
- (Skolverket, 2010)

Det är dock inte alla barn som uppfyller dessa krav. Enligt skolverkets undersökning uppnår inte 8,3 % dessa mål, vilket motsvarar 7 800 femteklassare. Det är något fler killar, 8,9 %, som inte uppnår målen jämfört med 7,6 % av tjejerna. I samma undersökning ställdes också frågan vad som var anledningen till att de inte kunde simma. Svaren blev enligt Figur 4.1 Den största anledningen är att eleverna känner rädsla inför att simma och på andra plats kommer kulturella anledningar (Skolverket, 2010)



Figur 4.1. Svarsfigur från enkät gällande skäl till simokunnighet.

Studien visar också att skolelever som börjat sin simundervisning i ung ålder har högre chans att lära sig simma ordentligt till årskurs fem (Skolverket, 2010). För knappt hälften av de skolor som börjar med sin simundervisning redan i förskoleklassen eller årskurs ett klarar alla elever skolverkets mål. Av de skolor som istället börjar med simundervisning i årskurs tre är det knappt 30 % som når samma mål (Skolverket, 2010). Andersson påpekar att för att kunna börja med simundervisning tidigt i årskurserna krävs en god tillgång på simhallar med god geografisk spridning vilket kan vara problematiskt i Göteborg.

Denna undersökning kritiseras dock av Tina Heiker Hult som är verksamhetschef på SLS i Göteborg. Hon anser att undersökningen ger ett felaktigt underlag då den inte grundar sig i faktiska tester utan enbart på hur lärarna ser på det. Hon anser att simkunnigheten är betydligt lägre och att den i vissa speciellt utsatta områden är mycket lägre än den bild som ges av undersökningen från Skolverket.

I dagsläget är det svårt att få undervisningstider i simhallarna i Göteborgsområdet. De föräldrar som vill sätta sina barn i simskola är många och efterfrågan är större än utbudet enligt Heiker Hult. Det saknas lediga timmar för alla ålderskategorier och de olika intressenterna för tider i simhallar, såsom simskolor och simklubbar, konkurrerar med motionärer om tider i bassängerna. Enligt Heiker Hult finns ett stort behov av fler simhallar för att kunna öka antalet platser i simskolor och på det sättet öka simkunnigheten.

Sedan den 1 februari 2016 har Göteborgs stad tagit ytterligare beslut för att göra det mer tillgängligt för alla att bada oberoende av ekonomiska förutsättningar. Kommunen har infört gratis inträde för ungdomar upp till 16 år under allmänhetens öppettider och även gratis för pensionärer fram till klockan 14 på vardagarna. Detta tror kommunen kommer öka antalet besökare på kommunens simhallar ytterligare och hjälpa till att öka simkunnigheten bland unga i Göteborg (Fahlgren, 2015).

4.1.3 Simhallar i Göteborg

I Göteborgs kommun finns det i dagsläget tolv simanläggningar, varav nio öppna för allmänheten. Andersson menar att många av detta är gamla och i behov av renoveringar. Därför har Idrotts- och föreningsförvaltningen fått i uppdrag att utreda hur simhallsbeståndet ser ut i Göteborg och vilka investeringar som behöver göras. De har fram till 2019 fått 10 miljoner kronor för projektering av nya bad som sedan ska börja byggas 2020. I ett beslut från kommunstyrelsen står det tydligt att en strategi för badanläggningarna måste tas fram. Beslutet lyder:

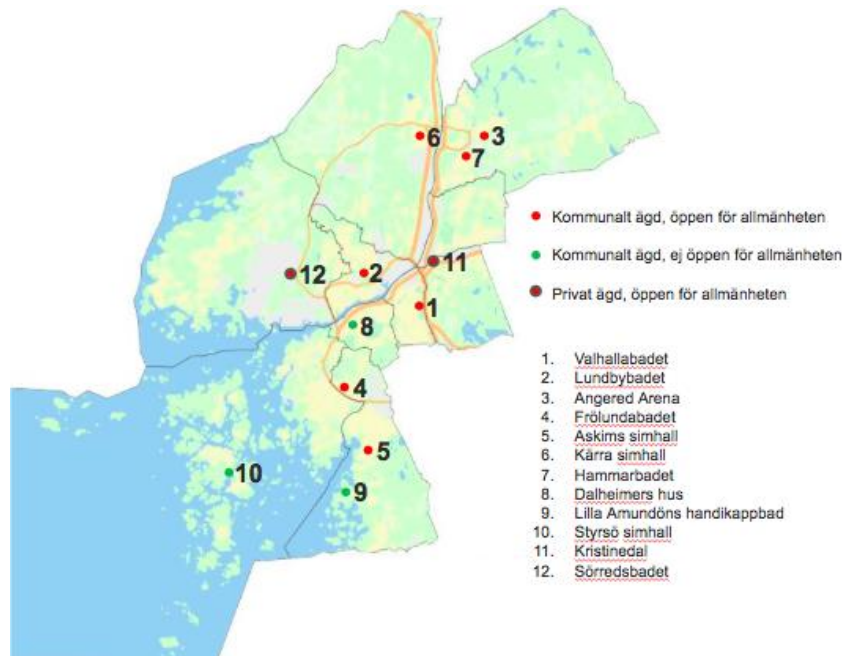
Att hemställa till idrotts- och föreningsnämnden att i samråd med övriga aktörer i staden utreda organisering och investeringsbehov i stadens bad och återkomma med ett förslag på en sammanhållen strategi i frågan (Andersson, 2016).

Att denna utredning sker just nu är ingen tillfällighet. Likt resterande delar av Sverige är majoriteten av badanläggningarna gamla och i dåligt skick.

Tabell 4.2. Simanläggning i Göteborgs Stads besökarantal år 2014 och invigningsår

Simhall	Antal besökare 2014	Invigningsår
Valhallabadet	475 000	1956
Lundbybadet	187 000	1972
Angered Arena	150 000	2013
Frölundabadet	133 000	1980
Kristinedal	104 000	1973
Askims simhall	76 000	1971
Kärra simhall	59 000	1978
Hammarbadet	9 000	1972
Styrsö simhall	3 000	1979
Dalheimersbadet	Uppgift saknas	1974
Lilla Amundöns handikappbad	Uppgift saknas	1972
Sörredsbadet	Uppgift saknas	Uppgift saknas

Som visas i Tabell 4.2 är alla bad förutom Angered Arena äldre än 35 år gamla, vilket är nära den rekommenderade livslängden för simhallar på 38 år. Beslutet om en strategi för renovering och nybyggnation av simhallar kommer därför inte oväntat. Den geografiska spridningen på simhallar i Göteborgs Stad visas på kartan i Figur 4.2.



Figur 4.2. Geografisk spridning på simanläggningar inom Göteborgs Stad. Källa: (Andersson, 2016)

Dock är det enbart Valhallabadet som är öppet för allmänheten i de centrala delarna av Göteborg på söder sida om Göta älv. Valhallabadet tar också emot lika många besökare varje år som Lundbybadet, Angered arena och Frölundabadet gör tillsammans. Valhallabadets äldsta delar är nu 60 år gamla och därför pågår det en debatt bland politiker om framtiden för Valhallabadet. Utvecklingen i denna fråga blir intressant att följa, men om badet rivs kommer högst troligen en ny anläggning att byggas i närheten. Andersson tror dock skulle ett bad på Chalmers eventuellt kunna vara en del av lösningen.

Om något av dessa bad skulle rivas tror Andersson att det skulle byggas ett nytt med liknande eller större erbjudande. Enligt Andersson finns det även planer på att bygga en större äventyrsbadsanläggning vid Liseberg. Denna anläggning skulle vara i form av ett vattenland med vattenattraktioner och inte innehålla bassänger för motionärer och föreningsaktiviteter.

4.1.4 Antal besökare till en anläggning på Chalmers

För att få en uppfattning om hur många besök en simhall på Chalmers campus Johanneberg eventuellt skulle generera har projektgruppen genomfört en geografisk undersökning av hur många som skulle ha närmst till just denna simanläggning. Projektgruppen är medveten om att det inte enbart är geografisk närhet som styr valet av vilken simanläggning kunden väljer att besöka men det kan ändå ge en uppfattning om hur många som skulle vilja besöka simhallen.

Vid byggnation av en simhall på Chalmers campus Johanneberg skulle det vara cirka 110 000 människor som geografiskt bor närmast denna simhall, drygt 100 000 inom Göteborgs stad och knappt 10 000 från Mölndals stad. Denna uppskattning är gjord av projektgruppen med hjälp av kommunernas kartor över antalet invånare indelade i mindre områden. Detta ger anläggningen ett relativt stort upptagningsområde.

Det finns olika uppskattningar på hur många gånger varje person i genomsnitt badar per år. Andersson på Göteborgs Stad säger att denna siffra ligger någonstans mellan 1-3 besök per person och år. Gällande det totala antalet badbesök som sker i Göteborgs simanläggningar stämmer denna uppskattning väl då

det är 2,2 badbesök per kommuninvånare och år. Olle Stadig på Tagebad har dock en annan uppfattning då företaget räknar på 5 besök per person och år på deras nybyggda anläggningar i Stockholmsområdet. Denna siffra stämmer väl överens med samma siffra på Åbybadet i Mölndal kommun som enligt enhetschef Bjerklund har cirka 6 badbesök per person och år. Detta är räknat på Mölndals Stads befolkning men Bjerklund påpekar att många besökare kommer från Göteborg och därmed kan denna ovanligt höga siffra vara lite missvisande. Detta gör det svårt att uppskatta hur många badbesök en anläggning på Chalmers skulle generera. Räknat utifrån statistiken från Göteborgs Stad skulle anläggningen generera cirka 242 000 besök årligen. Med ett bra erbjudande och en ny fräsch anläggning skulle dock denna siffra kunna höjas. Även vad anläggningen innehåller och erbjuder spelar en viktig roll. Om den potentiella simanläggningen skulle nå Åbybadets höga siffror skulle det istället generera 660 000 besök årligen. Denna undersökning ger en liten fingervisning om antalet besök. Den stora osäkerheten gör dock att det är svårt att utgå ifrån denna statistik vid vidare analys.

4.2 Enkätundersökning

För att få en djupare insikt i vad som efterfrågas av populationen gällande en ny simanläggning har en enkätundersökning genomförts. Populationen som undersöktes i denna enkät var studenter från Göteborg, då de ses som en potentiell viktig kund till en ny simanläggning. Därför är det väsentligt att komma underfund med vad denna målgrupp efterfrågar i en ny anläggning och hur stor denna efterfråga är. Dock valde projektgruppen att inte begränsa enkäten till endast studenter från Göteborg, då det kan vara intressant att analysera även vad andra delar av befolkningen tyckte. Resultaten i enkäten används löpande som underlag till olika delar av analysen och för att ge belägg för de slutsatser som dras.

En webbenkät utformades av projektgruppen, vilken sedan testades ett antal personer för att se om den var rätt utformad och att inga oklarheter uppstod för respondenten. Enkäten ändrades sedan utefter de missförstånd som uppstod. För att hitta respondenter i den målgrupp som efterfrågats lades enkätformuläret ut på sociala medier, i detta fall Facebook. För att nå så många respondenter som möjligt delades enkäten på fyra olika Chalmerssektioners Facebookgrupper och även i Facebookgruppen CIS - Chalmers studentkårs idrottssällskap.

4.2.1 Utformning av enkät

Innan enkäten utformades av projektgruppen fördes en diskussion kring vad målet med undersökningen var. Det väsentliga att veta är om den potentiella anläggningen skulle användas. Därmed var en av de betydelsefulla frågeställningarna om det fanns en efterfrågan av en anläggning på Chalmers. Enkäten utformades så att den först fokuserade på allmänna frågor, såsom ålder och kön. Till en början ställdes också öppna frågor gällande vilken typ av idrottsanläggning som efterfrågades av populationen. Detta för att få en insikt om hur simanläggningar står sig i konkurrens med andra typer av idrottsanläggningar.

Sedan gick frågorna över till att fokusera på den potentiella simanläggningen. Här behandlades frågor såsom hur efterfrågad anläggningen skulle vara, vilket pris respondenterna är villiga att betala och vad anläggningen skulle kunna innehålla. En annan viktig frågeställning för projektgruppen var att veta om respondenten regelbundet besökte en simanläggning i dagsläget, vilken anläggning detta var och om hen skulle kunna tänka sig att byta till den som potentiellt ska byggas. Detta för att få kunskap om hur stor del som redan är intresserade av just simning och hur stor del av populationen som skulle utnyttja anläggningen.

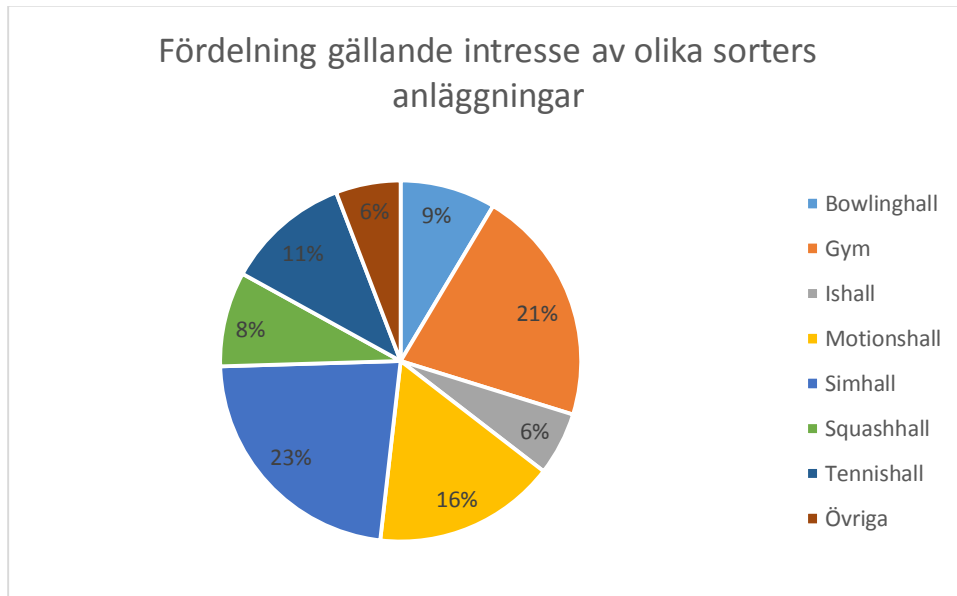
Enkäten anses vara en betydelsefull undersökningsmetod för att kunna få tydligare fakta kring vad en stor kundgrupp efterfrågar i en simanläggning och om det finns något kundunderlag. Hela enkäten går att finna i *Appendix II*.

4.2.2 Resultat av enkätundersökning

Efter att ha genomfört en enkät finns det mycket fakta att ta del av. Nedan redogörs en stor del av resultaten för att sedan kunna användas till analysen i rapporten.

En stor del av de medverkande var studenter, nämligen 92 %, där endast 8 % av dessa bor någon annanstans än i Göteborg. Detta visar att en stor del av de som svarat är den målgrupp som projektgruppen valt att fokusera på.

För att titta på en av de första frågorna i undersökningen, vilken sorts anläggning som efterfrågas, så blev resultatet enligt Figur 4.3. I denna fråga fick respondenter lov att välja mer än ett alternativ. Som visas var det två alternativ som stod ut mer än de andra, nämligen simhall och gym.



Figur 4.3. Fördelning av intresse för olika idrottsanläggningar

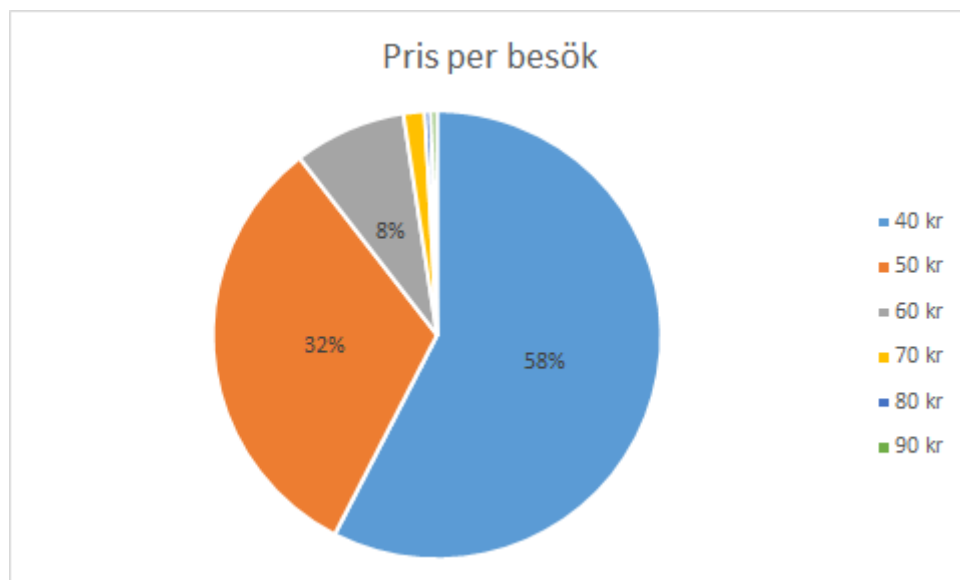
I Figur 4.4, visas hur respondenterna svarat gällande hur ofta de tror att de skulle utnyttja den potentiella simanläggningen. Det svar som fått störst gehör är "någon gång i månaden", men tätt därefter kommer "någon gång per år" och "en gång i veckan". En aspekt att ta i beaktning är att det inte var någon som svarade aldrig, även om sju respondenter avstod från att svara.



Figur 4.4. Diagram över svaren på hur ofta respondenterna skulle besöka den potentiella simanläggningen

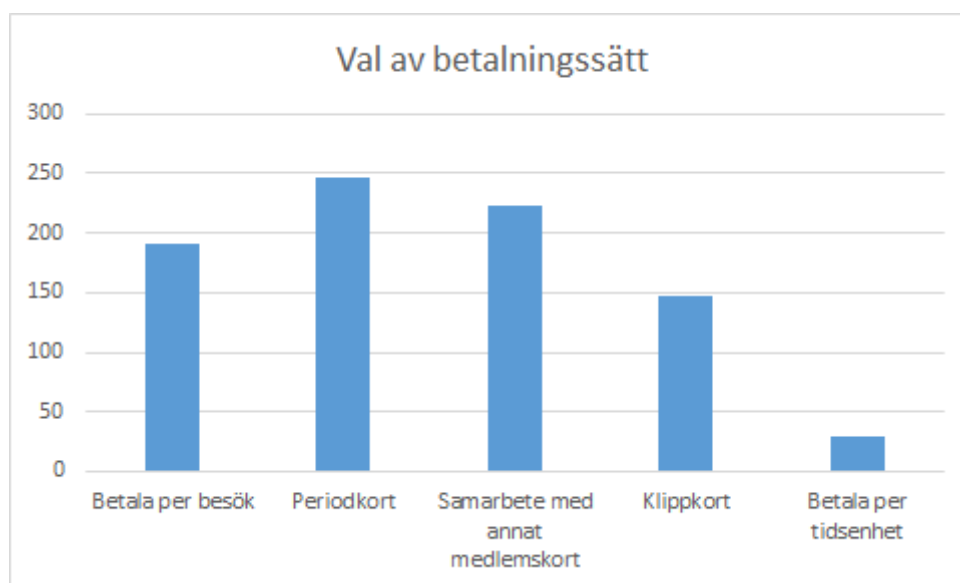
Figur 4.5 demonstrerar vad de medverkande skulle kunna tänka sig att betala per besök i simanläggningen. Den största delen av respondenterna svarade att de fann 40 kronor som ett rimligt pris. Någoting att ta i beaktning vid denna fråga är att 40 kronor var det lägsta alternativ som fanns att välja. I denna fråga ses det som väsentligt att ta upp att den största delen av de 216 personer som svarade på

frågan: “Vad är väsentligt för dig, för att du ska besöka denna anläggning?” svarade att det skulle vara billigt.



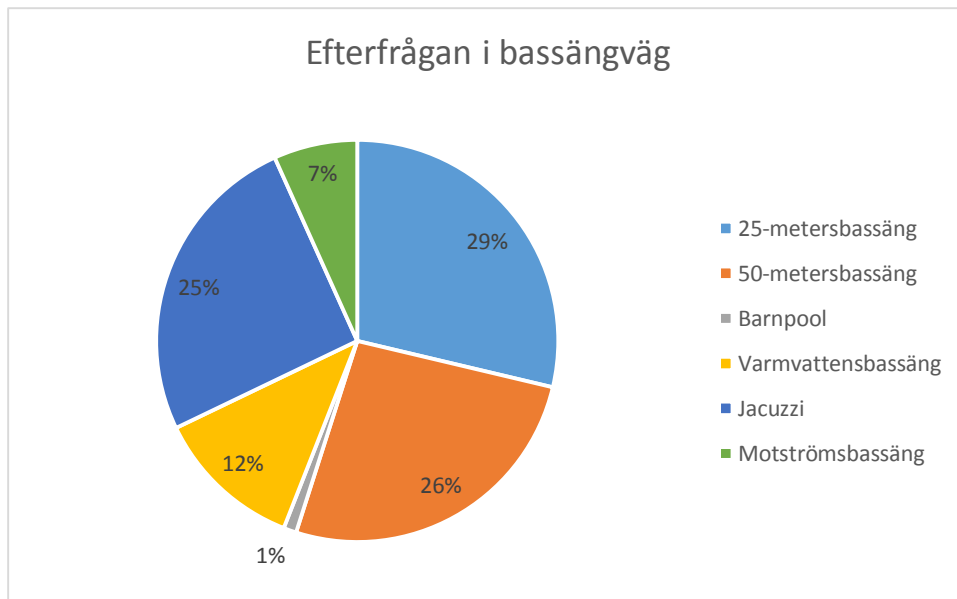
Figur 4.5. Fördelning av vad respondenterna anser vara ett rimligt pris för engångsentré

Gällande frågan angående betalningsätt kan det i Figur 4.6 urskiljas att de flesta medverkande skulle vilja betala i form av ett periodkort, vilket skulle kunna vara exempelvis ett årskort. Att inleda ett samarbete med en annan anläggning var den näst populäraste betalningsformen. I denna fråga fick respondenten lov att kryssa i mer än ett alternativ.



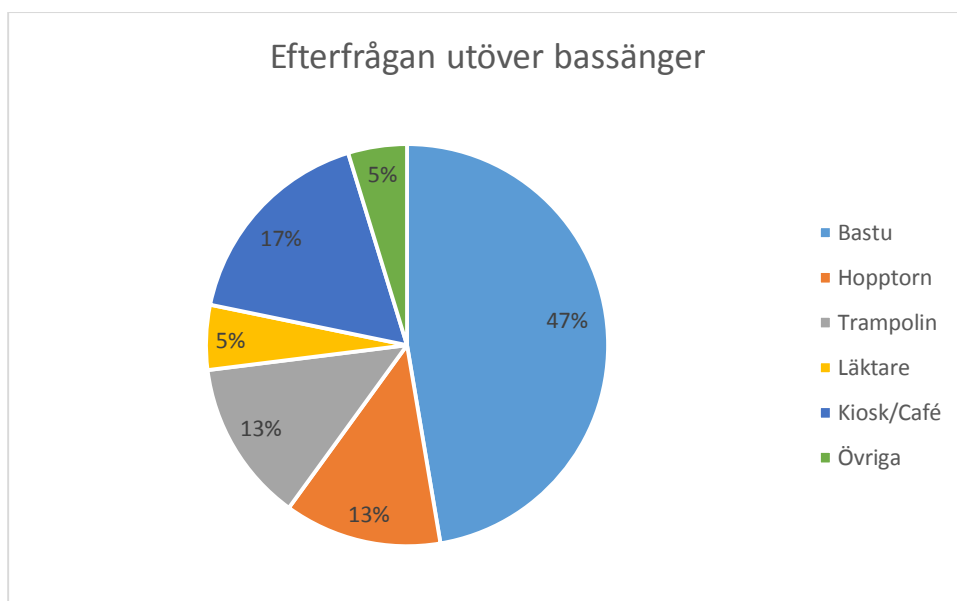
Figur 4.6. Diagram över vilka betalningsätt respondenterna föredrar

Figur 4.7 visar vad respondenterna efterfrågar för typ av bassänger i en simhall, där flest har svarat att de antingen vill ha en 25-, 50-metersbassäng eller jacuzzi. Dessa tre var de mest populära, där alternativen barnbassäng, motströmsbassäng och varmvattenbassäng inte fick lika stort gensvar. Det är även viktigt att ta i beaktning att detta utbud endast är det som efterfrågas av en befolkning där 98.5 % är under 30 år gamla.



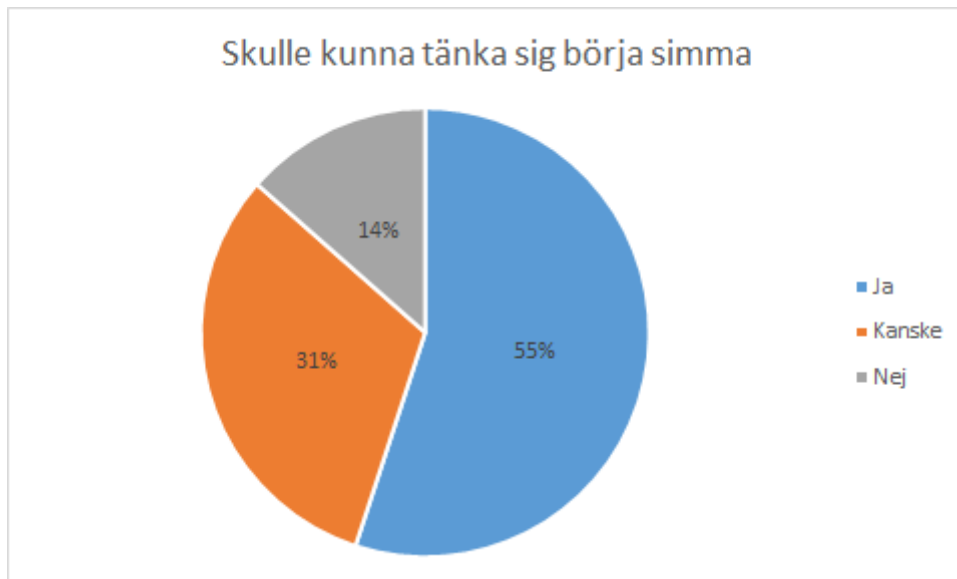
Figur 4.7. Fördelning över respondenternas efterfrågan av bassänger i den potentiella simanläggningen

I en simanläggning finns det ofta andra erbjudanden utöver just simbassängerna. Enligt enkätundersökningen är bastu det överlägset mest efterfrågade, vilket visas i Figur 4.8. De andra alternativen uppnår inte lika många röster även om kiosk, trampolin och hopptorn får en betydande mängd av rösterna.



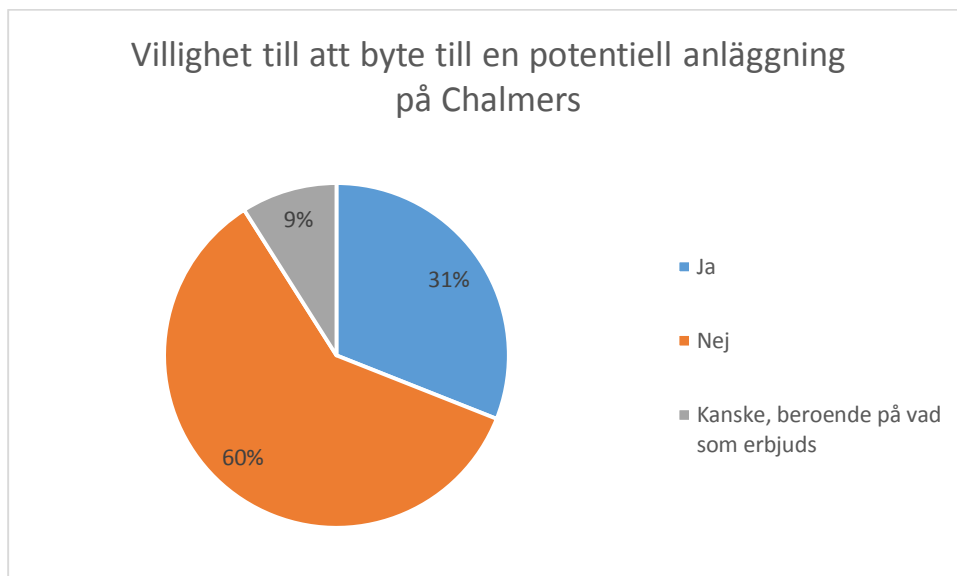
Figur 4.8. Fördelning över respondenternas efterfrågan i simanläggningen utöver bassänger

En fråga i enkäten berörde om respondenten ägnar sig åt simning i dagsläget, där knappt en femtedel svarade ja. Följdfrågan till de som svarade nej var om personen i fråga skulle kunna tänka sig att börja simma om en anläggning byggs på Chalmers. Resultatet visas i Figur 4.9. Endast 14 % har svarat att de inte skulle kunna tänka sig att göra det, medan 86 % har svarat "ja" eller "kanske".



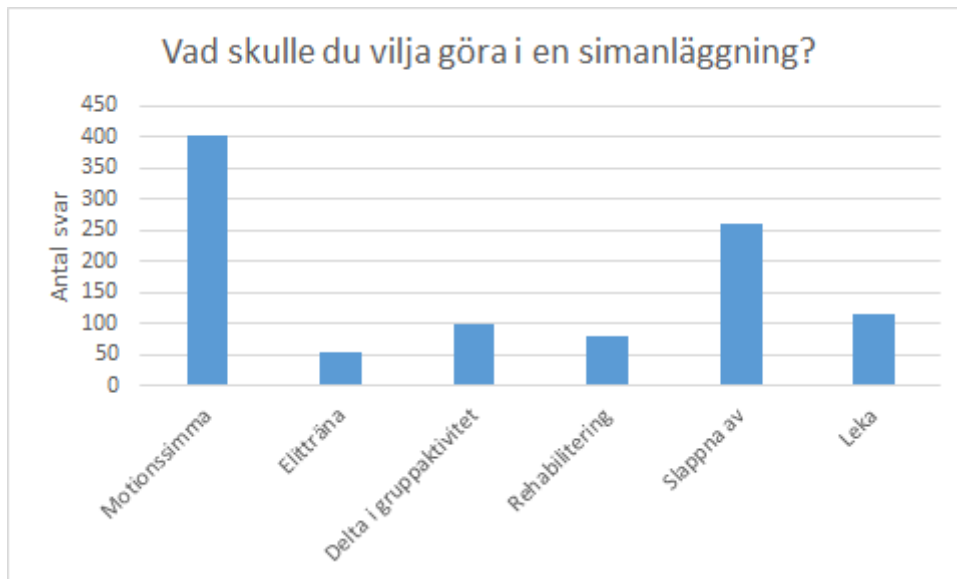
Figur 4.9. Fördelning av viljan att börja simma i en potentiell simanläggning på Chalmers hos respondenter som i dagsläget inte simmar regelbundet

Till de som svarade att de redan ägnar sig åt simning regelbundet ställdes en fråga om de skulle kunna tänka sig att byta från den anläggning de använder i dagsläget till den potentiella på Chalmers. Resultatet visas i Figur 4.10.



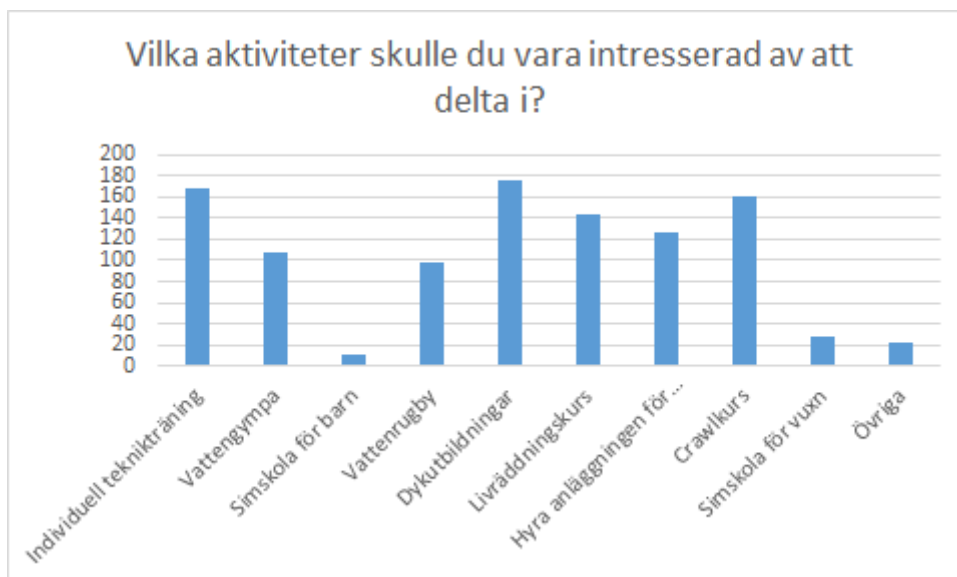
Figur 4.10. Fördelning av viljan att byta till den potentiella simanläggningen på Chalmers hos respondenter som i dagsläget simmar regelbundet

På frågan gällande vad respondenten skulle ägna sig åt i en simhall har en majoritet av de medverkande svarat att de skulle motionssimma vilket visas i Figur 4.11. Ett antal har även fyllt i att de skulle elitträna eller skulle kunna tänka sig att delta i gruppaktiviteter. Även slappna av och lek är två populära alternativ. På denna fråga fick respondenten möjligheten att fylla i flera alternativ.



Figur 4.11. Diagram över vad respondenterna vill göra i simanläggningen

Enkäten innehöll en fråga gällande vilka aktiviteter som respondenten skulle kunna tänka sig att medverka i, vilket presenteras i Figur 4.12. Även detta var en frågeställning där den medverkande kunde välja flera alternativ. De mest populära alternativen var dykutbildning, individuell teknikträning och crawlkurs. De mindre populära aktiviteterna var simskola för barn och vuxna samt vattengympa.



Figur 4.12. Diagram över vilka aktiviteter respondenterna helst vill delta i

En av de frågorna där respondenten fick skriva eget svar behandlade frågan gällande om de tyckte att detta var en investering som borde genomföras. Frågan fick 237 svar, då den inte var obligatorisk. De flesta ställde sig positiva till investeringen, även om det var många respondenter som tyckte att denna anläggning skulle byggas som en multisportarena, där det vanligaste exemplet var gym utöver simhall. De som ställde sig negativa till investeringen hade många olika anledningar, men den mest frekventa var att personen i fråga inte tyckte om att simma. Ett stort antal ställde sig positiva till investeringen eftersom de tycker att det saknas en idrottsanläggning på campus, och att denna anläggning hade kunnat bidra till bättre hälsa och ett mer levande campus. Dock hade ett fåtal argumentet att det inte var lönt att bygga en ny simanläggning, då det redan fanns ett så stort utbud i Göteborg.

I den sista frågan ville projektgruppen komma underfund med vad som var det viktigaste för kunden att denna anläggning erbjuder. Svaren var även här mycket spridda. Dock kunde projektgruppen se att det

var många som uttryckt att de ville att anläggningen skulle vara tillgänglig, fräsch och prisvärd. Det är många respondenter som har varit väldigt specifika i sina önskemål och ett av dessa, som har kommenterats av ett antal, är att det inte ska vara för trångt utan mycket rum för att kunna simma utan att bli störd. Många har kommit med förslaget att simhallen borde kombineras med ett gym, då det blir alldeles för dyrt att ha månadskort både för ett gym och en simanläggning.

4.2.3 Källkritik av enkätundersökning

Det är viktigt att ta en del saker i beaktning vid analys av en enkät. Det finns en stor risk att de som har valt att svara på enkäten inte representerar vad hela populationen tycker. Denna risk finns speciellt när en enkät delas på sociala medier, då respondenten själv kan välja om de vill svara på enkäten efter att sett vad den behandlar. Därmed uppkommer risken att bara de som är intresserade av en idrottsanläggning väljer att svara på enkäten från början. Faktumet att enkäten delades på Chalmers Idrottssällskaps Facebooksida innebär att många idrottsintresserade studenter nåddes av enkäten. Det kan innebära att en större andel positiva svar genererats än vad som är representativt för målgruppen.

Det finns även en risk att de som svarat inte har varit ärliga eller seriösa i sina svar, men det är komplicerat att avgöra vilka som är seriösa och vilka som är mindre seriösa. På grund av riskerna att en enkät inte är 100 % tillförlitlig borde inte beslut grundas endast utefter vad resultaten av en enkät medför.

4.3 Fallstudier

Detta avsnitt sammanställer de fallstudier projektgruppen genomfört i form av tabeller. Tabellerna delas in i tre olika avsnitt: anläggning, ekonomi och aktiviteter. Utförligare sammanfattning av de olika fallstudierna finns i *Appendix III-V*.

4.3.1 Anläggning

I Tabell 4.3 nedan har de olika fallstudieobjekten ställts bredvid varandra för att få en tydligare överblick över allmän information och utformningen av de olika simanläggningarna. Projektgruppen har valt dessa anläggningar av olika anledningar. Dels har anläggningar i Göteborg med omnejd valts då det ansågs vara relevanta att jämföra anläggningar i närområdet. Även anläggningar utanför Göteborgsområdet som ansågs intressanta har undersökts. Borås Simarena har en utformning som liknar den kravprofil som uppdragsgivaren efterfrågat. Filborna arena ansågs också intressant, då det är en av få anläggningar i Sverige som går runt ekonomiskt. Även andra besök har utförts men dessa är de fem som anses mest relevanta av projektgruppen.

Det som ingår i Tabell 4.3 nedan är till att börja med de olika år anläggningarna byggdes. Här har eventuella utbyggnads- eller ombyggnadsår inte tagits med. Vidare har de aktörer som äger och sköter driften av anläggningen samt bassängutbudet presenterats. Vid ägarstrukturen och drift står först de som äger respektive driver anläggningen, följt av dess ägare om det finns någon. Ingående faciliteter och kringverksamhet samt kompletterande verksamheter som erbjuds har även det tagits med. Till sist har öppettiderna ställts upp. Tiderna ändras vid röda dagar och högtider, vilket tabellen inte tar hänsyn till.

Tabell 4.3. Sammanställning av resultat från fallstudie angående anläggningen

	Valhalla	Åbybadet	Angered arena	Borås simarena	Filborna arena
Byggnadsår	1956	1977	2013	2010	1982
Ägarstruktur	Higab, Göteborgs stad	Mölnadal stad	Higab, Göteborgs stad	Borås kommun	Filborna Arena AB, Helsingborgs simsällskap
Drift	GotEvent, Göteborgs stad	Kultur- och fritidsförvaltningen, Mölnadal stad	Idrotts- och föreningsförvaltningen, Göteborg stad	Borås kommun	Filborna Arena AB, Helsingborgs simsällskap
Bassänger	1 st 50 m 1 st 25 m 1 st undervisningsbassäng 1 st varmvattenbassäng 6 övriga mindre bassänger	1 st 50 m 1 st varmvattenbassäng 1 st undervisningsbassäng Upplevelsebad	1 st 25 m 1 plaskpool 1 st barnpool 1 st aktivitetsbassäng 1 st hoppbassäng 1 st varmvattenbassäng	1 st 50 m 1 st varmvattenbassäng	2 st 25 m 1 st varmvattenbassäng 1 st undervisningsbassäng
Ingående faciliteter och kringverksamhet	2 st läktare 1 st hopptorn 1 st café 1 st romerskt bad 1 st receptionsshop	1 st läktare 1 st café 1 st receptionsshop 1 st bastu	1 st läktare 1 st café 1 st relaxavdelning 1 st våtbastu 1 st torrbastu	1 st café 1 st receptionsshop/café 1 st våtbastu 1 st ångbastu	1 st läktare 1 st receptionsshop 1 st café
Kompletterande verksamhet	Gym med gruppträning Frisör Fotvård Hudvård	Gym med gruppträning	Ishall Sporthall Friidrottsarena Gym med gruppträning Aktivitetstorg	Ingen	Gym med gruppträning
Öppettider					
Måndag	6.00 - 20.00	12.00 - 20.30	6.30 - 21.30	6.30 - 21.00	6.15 - 21.30
Tisdag	7.00 - 19.00	6.30 - 20.30	6.30 - 21.30	6.30 - 21.00	6.15 - 21.30
Onsdag	6.30 - 20.00	6.30 - 20.30	6.30 - 20.00	6.30 - 21.00	6.15 - 21.30
Torsdag	7.00 - 19.00	6.30 - 20.30	10.00 - 15.00	6.30 - 21.00	6.15 - 21.30
Fredag	6.30 - 19.00	6.30 - 20.30	6.30 - 19.00	6.30 - 21.00	6.15 - 20.00
Lördag	7.00 - 15.00	10.00 - 15.30	10.00 - 19.00	8.00 - 14.00	8.00 - 17.00
Söndag	11.00 - 15.00	10.00 - 15.30	10.00 - 19.00	14.00 - 20.00	9.00 - 19.00

4.3.2 Ekonomi

I Tabell 4.4 nedan har fallstudieobjektens ekonomiska resultat ställts mot varandra i form av intäkter och kostnader, tillsammans med ett uppskattat antal besökare varje år för de olika anläggningarna. Att det kan skilja så mycket mellan kostnaderna och intäkterna beror på att dessa bad är kommunalt ägda och därmed täcker kommunen upp för de stora förlusterna. Prissättningen, med engångsentré, tiogångskort samt årskort, är även den uppställd. Då projektgruppen inte fått någon ingående utförlig ekonomisk redovisning begränsas det till hela intäcks- och kostnadsposter.

Tabell 4.4. Sammanställning av resultat från fallstudie angående anläggningars ekonomi

	Valhalla	Åbybadet	Angered arena	Borås simarena	Filborna arena
Ungefärligt antal besökare per år	480 000 besökare	400 000 besökare	315 000 besökare	167 000 besökare	300 000 besökare
Intäkter inklusive kring- och kompletterande verksamhet per år	Inga uppgifter	15,4 Mkr	14,6 Mkr	3 Mkr	39 Mkr
Kostnader inklusive kring- och kompletterande verksamhet per år	Inga uppgifter	22,2 Mkr	48 Mkr	11 Mkr	37,3 Mkr
Prissättning					
Entré 1 gång, vuxen/ungdom	70/50	50/40	60/40	80/50	40/20
Entré 10 gånger, vuxen/ungdom	500/-	450/360	450/360	570/360	330/150
Årskort, vuxen/ungdom	2000/1400	1200/700	1700/1360	1600/800	2100/1900
Antal anställda	16	11	15	6,7	10,5

4.3.3 Aktiviteter

I Tabell 4.5 nedan har de olika aktiviteterna hos fallstudieobjekten ställts upp. Den är uppdelad i simföreningar, externa aktörer samt egen verksamhet. I simföreningar listas de föreningar som driver någon eventuell verksamhet i anläggningen. Simföreningarnas egna verksamheter, som exempelvis arrangemang av tävlingar och vanliga träningar för klubbens medlemmar listas ej. Externa aktörer är organisationer som bedriver verksamhet i anläggningarna som inte är föreningsverksamhet.

Tabell 4.5. Sammanställning av resultat från fallstudie angående anläggningars aktiviteter

	Valhalla	Åbybadet	Angered arena	Borås simarena	Filborna arena
Aktiviteter	Simskola Babysim Vuxenkurs Vattenpolo Dykning Juniordykarna Gym Gruppträning	Simskola Skolsim Vattengympa Crawlkurs Babysim Rehab Dykträning Våtvästräning Gym Gruppträning	Simskola Vattengympa Våtvästräning Rehabträning Simskola Babysim Gym Gruppträning	Babysim Simskola Vuxenkurs Simkurs för nyanlända Handikappverksamhet Vattenpolo Simträning FaR Skolsim Vattengympa Dykkurser	Babysim Simskola Medleyskola Vuxensim Crawlskola Triathlonträning Gym Gruppträning
Simföreningar	Göteborg Sim SIK Delfin S02 VSSF Felix DF	MASS	S02 Angered simklubb	SK Elfsborg	Helsingborgs simsällskap
Externa aktörer	Citygym SATS SLS Simcoachen	Life club Simcoachen	Aquabarn SLS	Inga	Inga

4.4 Ägande- och driftstruktur

Hur en simhall ska drivas och ägas är en fråga som diskuteras mycket. Många anläggningar drivs av kommunen men det finns även exempel på privata aktörer, såsom Medley eller idrottsföreningar som med olika former av kommunala avtal sköter driften av simanläggningarna. För sammanställning av intervju med kommunen samt Medley och dess systerbolag Tagebad, se *Appendix V*. I en undersökning som gjordes 2006 av alla 475 då existerande simhallar i Sverige ägdes 426 av kommuner eller kommunala bolag, 5 av idrottsföreningar och 44 av andra aktörer såsom aktiebolag eller stiftelser. Den som äger anläggningen behöver dock inte alltid vara den samma som driver den. Av de 475 anläggningarna drevs 373 av kommuner eller kommunala bolag och 19 av idrottsföreningar medan 34 hallar drevs på entreprenad av privata aktörer (Johansson, 2009). I detta avsnitt ska därför olika former av drift- och ägandestrukturer presenteras.

4.4.1 Kommunal drift och ägande

Alla anläggningar som projektgruppen träffat, förutom Filborna Arena i Helsingborg och IKSU i Umeå, har varit kommunalt ägda i någon form, antingen direkt eller genom kommunalt ägda bolag. Kommunen

sköter i dessa fall även driften av anläggningarna, återigen antingen själva eller genom kommunala bolag.

Under intervjun med Mårten Andersson och Katarina Elfversson på Idrotts- och föreningsförvaltningen på Göteborgs Stad framkom det att det inte finns några regleringar på vem som får driva och äga simanläggningar så länge anläggningen uppfyller de krav som ställs på offentliga anläggningar av detta slag. Intervjuobjekten menar att den största anledningen till att det inte finns så många privatägda simhallar är att de är väldigt kostnadsdrivande och därmed svåra att driva utan kommunalt stöd. Andersson och Elfversson såg dock inga direkta hinder för kommunen att samarbeta med externa aktörer i framtiden. I nuläget utreds hur en framtida strategi skulle kunna se ut för Göteborgs Stads simhallsbestånd och hur det behöver utvecklas.

Att äga och driva simhallar kommunalt innebär stora kostnader och risker. Enligt en rapport från slöseriombudsmannen (Lerulf, 2012) blir byggen av badhus ofta betydligt dyrare än kommunerna planerat och de intäkter och besöksströmmar som kalkylerats uppnås inte. Lerulf (2012) menar därmed att kommunerna ska ha realistiska och tydliga mål med de simanläggningsprojekt de väljer att ge sig in i. Annars kan det vara slöseri med skattebetalarnas pengar.

4.4.2 Privata aktörer och föreningar

I dagsläget finns det ett antal badanläggningar som drivs eller till och med ägs av privata aktörer och föreningar. Projektgruppen har pratat med en av de största aktörerna på marknaden för privat drift av badanläggningar i Sverige, Medley AB. De har även ett systerföretag, Tagebad, som både bygger och äger simhallar. Hans Albrektsson från Medley anser att badhus är så pass komplicerade anläggningar att kommunen ofta saknar den expertis som krävs för att driva dessa på ett så bra sätt som möjligt. De flesta kommuner driver enbart en eller ett fåtal simanläggningar och Albrektsson anser därför att privata aktörer som Medley har bättre förutsättningar att få till en bra drift då de har kunskap och erfarenhet från att driva 35 olika anläggningar i Sverige. Alla dessa anläggningar drivs med någon form av kommunalt avtal. Medley sluter avtal med kommunen genom offentliga upphandlingar där de åtar sig vissa uppgifter i utbyte mot kompensation eller reducerad hyra. Hur avtalen ser ut skiljer väldigt mycket. Albrektsson menar att avtalen med kommunen kan styra allt från inträdespriser, öppettider och hyror för föreningar till vem som får bedriva olika verksamheter i anläggningen.

Tagebad har som affärsidé att bygga och äga badanläggningar som upphandlas offentligt av kommuner. De hyr sedan in Medley för den dagliga driften. Detta gör att kommunen inte behöver ta den finansiella risken det medför att bygga en badanläggning. I dagsläget äger Tagebad en färdigbyggd anläggning i Tyresö och en som är under byggnation i Järfälla. Avtalen med kommunen skiljer sig åt även här men Tagebad har rätten att sätta sina egna priser på inträde. Olle Stadig på Tagehus förklarar dock att kommunen i båda fallen bestämmer vad anläggningen ska innehålla i form av bassänger och liknande.

Ett annat sätt att driva anläggningar är att simföreningen tar över driften från kommunen. Detta är fallet på Filborna arena i Helsingborg. Här köpte bolaget Filborna Arena AB den befintliga anläggningen av kommunen och kommunen gick i borgen för det lån som krävdes för att bygga om och utveckla anläggningen. Filborna Arena AB ägs helt av den lokala simföreningen Helsingborgs simsällskap. Denna arena består av en stor badanläggning men också en stor friskvårdsanläggning med gym. Anläggningen har blivit väldigt populär och går idag runt ekonomiskt med ett kommunalt avtal, då de får 8,9 miljoner från kommunen årligen på ett 10-års avtal. Enligt Kersmark går cirka 3 miljoner av dessa till att driva den idrottshall som är kopplad till anläggningen och resterande till badanläggningen. I detta avtal ingår exempelvis skolsim och subventionerade entréavgifter för allmänheten till badet. Kersmark tycker att detta upplägg är väldigt bra för föreningslivet, allmänheten och kommunen. Kommunen betalar lika mycket som de betalade för den gamla anläggningen samtidigt som invånarna får tillgång till en större och bättre anläggning. För kommunen blir det positivt då de lägger över risken och driften på en extern part.

I dagsläget finns det väldigt få, om ens några, simanläggningar som drivs helt utan kommunal inblandning enligt Olle Stadig. Tagehus gjorde en utredning om en badanläggning helt utan kommunalt

avtal skulle gå att bygga mitt i centrala Stockholm men kom då fram till att det inte skulle gå runt ekonomiskt.

4.5 Föreningar och organisationers verksamhet

Simning som motionsform är som tidigare nämnt en stor del av den växande träningstrend som finns i dagens samhälle. En del motionärer går till simhallar för att utöva träning på egen hand medan andra deltar i ordnade aktiviteter. Utbudet av dessa aktiviteter varierar mellan olika simhallar. Under de intervjuer projektgruppen har genomfört har det uppdagats att ordnade aktiviteter är mycket efterfrågat men att utbudet av dem i flertalet fall är mindre än efterfrågan. I Göteborg drivs simanläggningarnas aktiviteter ofta av föreningar eller organisationer som hyr in sig i anläggningen. Projektgruppen har i denna fråga intervjuat simklubbarna Mölndals Allmänna Simsällskap (MASS), Göteborg Sim och simklubben Poseidon från Lund samt organisationerna Svenska Livräddnings Sällskapet (SLS) och företaget Medley. Dessutom har Anna-Karin Lundin, grundare av Simcoachen, intervjuats via e-post. Intervjuerna har genomförts för att öka förståelsen kring dessa verksamheter och vilka aktiviteter som bedrivs i simhallar. Även i de fallstudier som genomförts, samt under intervjun med Idrotts- och föreningsförvaltningen i Göteborg (IOFF) har detta ämne berörts.

Göteborg Sim, Poseidon och MASS är stora simklubbar som bedriver flera olika kurser, som bland annat babysim, simskola, simträning och vuxencrawl. SLS bedriver främst kurser inriktade på att lära ut simning såsom simskola men ingen simträning. Simcoachen är en privat aktör som anordnar kurser i simteknik för vuxna och Medley är ett företag som driver hela simanläggningar men även håller i kursverksamhet såsom simskola, babysim och vuxencrawl.

4.5.1 Ekonomi vid aktivitetsdrift

Betalning för att bedriva sin verksamhet sker på olika sätt för respondenterna. I vissa fall betalas en årsavgift för samtliga hyror under året, medan det i andra fall är en hyra per timme och bana som betalas. Exempelvis hyr simklubben Elfsborg i Borås in sig i simhallen för en årlig kostnad på 250 000 kr, vilket är relativt lågt jämfört med andra simklubbar enligt Hans Johansson, föreståndare på Borås Simarena. Om en hyra istället betalas per timma och bana skiljer sig priserna åt beroende på vilken typ av aktivitet som genomförs. Kurser som är till för att öka simkunnigheten, som simskola, men även viss föreningsverksamhet har ofta subventionerad hyra. Göteborg Sim betalar en hyra på cirka 30 kronor per timme och bana, medan MASS har gratis hyra just för simskolekurser men betalar cirka 50 kronor per bana och timma för föreningsverksamhet. Andra kurser, som exempelvis vuxencrawl, innebär ofta högre banhyra för den som driver kursen. Det beror på att dessa kurser ses som kommersiella kurser, som i första hand drivs för att tjäna pengar och inte för att erbjuda samhällsnytta i form av simkunnighet. För sådana kurser är banhyran vanligtvis inte subventionerad. Samma sak gäller babysim, som även den ses som kommersiell. Det kostar omkring 200-250 kronor per timme och bana för att driva dessa aktiviteter i vanliga bassänger, medan hyran i en varmvattenbassäng kan ligga på uppemot 1000 kronor per timme för hela bassängen.

Vad gäller priser som kunderna får betala för de olika aktiviteterna skiljer det sig åt mellan olika föreningar och organisationer. Ofta anges ett totalpris för hela kursen, men Tabell 4.6 nedan syftar till att omvandla detta till ett timpris för att ge mer överskådliga exempel. Priserna är endast ett exempel av priser från en del organisationer och är hämtade från respektive organisations hemsida eller genom personlig kontakt.

Tabell 4.6. Tabell över olika förenings timpriser för ett urval av kurser

Simförening eller organisation	Information om pass och pris	Kommentar
Vuxencrawl		
Göteborg Sim	Passlängd: 50 minuter Antal pass: 8 Totalt antal timmar: 6,7 Pris: 1000 kronor Pris per timma: 150 kronor	Exklusive entré Medlemsavgift 200 kr/år
MASS	Passlängd: 45 minuter Antal pass: 15 Totalt antal timmar: 11,3 Pris: 1320 kronor Pris per timma: 117 kronor	Exklusive entré Medlemsavgift 100 kronor/år
SLS	Passlängd: 50 minuter Antal pass: 15 Totalt antal timmar: 12,5 Pris: 2200 kronor Pris per timma: 176 kronor	Ingen uppgift
Simcoachen	Passlängd: 55 minuter Antal pass: 8-13 Totalt antal timmar: 7,3–11,9 Pris: 2000-3250 kronor Pris per timma: 273 kronor	Exklusive entré
Medley	Passlängd: 60 minuter Antal pass: 8 Totalt antal timmar: 8 Pris: 1800 kronor Pris per timma: 225 kronor	Inklusive entré Ingen medlemsavgift
Simskola		
Göteborg Sim	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 13-14 Totalt antal timmar: 6,5-7 Pris: 1150-1500 kronor Pris per timma: 177-231 kronor	Exklusive entré eller inklusive entré, antal pass och pris varierar beroende på plats och dag. Medlemsavgift 200 kronor/år
MASS	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 15 Totalt antal timmar: 7,5 Pris: 715-1370 kronor Pris per timma: 95-183 kronor	Exklusive entré eller inklusive entré samt pris varierar beroende på plats respektive tid på dygn. Medlemsavgift 100 kronor/år
SLS	Passlängd: 40 minuter Antal pass: 15 Totalt antal timmar: 10 Pris: 1675 Pris per timma: 168 kronor	Ingen uppgift

Poseidon	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 8 Totalt antal timmar: 4 Pris: 1350 kronor Pris per timma: 338 kronor	Inklusive entré Medlemsavgift 200 kronor/år
Medley	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 8 Totalt antal timmar: 4 Pris: 1100 kronor Pris per timma: 275 kronor	Inklusive entré Ingen medlemsavgift
Medley (Intensivkurs)	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 7 Antal timmar: 3,5 Pris: 1100-1300 kronor Pris per timma: 314-371 kronor	Inklusive entré Ingen medlemsavgift
Babysim		
Göteborg Sim	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 8 Totalt antal timmar: 4 Pris: 1400 kronor Pris per timma: 350 kronor	Inklusive entré och medlemsavgift
MASS	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 10-15 Totalt antal timmar: 5-7,5 Pris: 1395-1980 kronor Pris per timma: 264-279 kronor	Inklusive entré Medlemsavgift 100 kronor/år
Poseidon	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 8 Totalt antal timmar: 4 Pris: 1350 kronor Pris per timma: 338 kronor	Inklusive entré Medlemsavgift 200 kronor/år
Medley	Passlängd: 30 minuter Antal pass: 8 Totalt antal timmar: 4 Pris: 750-1800 kronor Pris per timma: 188-450 kronor	Inklusive entré Ingen medlemsavgift Pris beror på anläggning

4.5.2 Efterfrågan av olika aktiviteter

I intervjuerna med bland annat Göteborg Sim, SLS och MASS nämner respondenterna att behovet av lediga platser för aktiviteter är stort men att tillgängligheten i befintliga simhallar är begränsad. Tider för aktiviteter skulle därmed vara efterfrågat även i den potentiella simanläggningen. Vad gäller intresset från föreningar och organisationer kring en ny anläggning på Chalmers har de som projektgruppen intervjuat uttryckt ett intresse av att bedriva sin verksamhet i den potentiella anläggningen på Chalmers.

Till att börja med pratas det i samtliga intervjuer om behovet av fler platser i simskolor. Som beskrivet i Simhallarnas utveckling är målet idag att samtliga elever som går ut årskurs fem ska kunna simma 200 meter, varav 50 meter ryggsim. För att kunna uppfylla detta mål bör barn ha möjlighet att gå i simskola redan i tidig ålder. I många fall finns det dock inte tillräckligt antal simskoleplatser, och de platser som

finns blir enligt flera respondenter ofta uppbokade på några minuter efter att de blir tillgängliga. Detta gör att det finns för få platser för att alla ska ha möjlighet till en plats i simskolan. Det i sig kan leda till att barn inte klarar målet som Skolverket satt upp. Simföreningarna upplever även att de tider som är möjliga att boka för simträning är begränsade.

Det är inte enbart ungdomar som är intresserade av simning utan flera intervjuer indikerar även att simning som träningsform är populärt hos vuxna. Det handlar exempelvis om simskola för vuxna som inte har simkunskap, men även teknikkurser för de som redan kan simma. Bland annat nämns vuxencrawl som ett exempel under flertalet intervjuer. Vuxencrawl har ökat i efterfrågan och erbjuds hos vissa simklubbar, såsom Göteborg Sim och MASS, för både nybörjare och som fortsättningskurser. Lundin nämner ytterligare två aktiviteter i detta sammanhang, Triathlon och Swimrun. Båda sporterna har enligt henne växt mycket under senare år och då simning är en stor del av båda sporterna blir det naturligt att bedriva en del av träningen i simhall.

Enligt samtliga respondenter projektgruppen intervjuat är efterfrågan på babysim mycket hög och utbudet matchar inte efterfrågan. För att bedriva babysim krävs en varmvattenbassäng. Enligt Simskoleförbundet (2016) ska denna vara som lägst 32 grader, men de rekommenderar att temperaturen ska vara runt 34-35 grader. I Borås Simarena håller bassängen 32 grader, medan Valhalla har 34 grader i sin varmvattenbassäng. Att driva en varmvattenbassäng innefattar stora kostnader då det krävs mycket energi för uppvärmning till dessa temperaturer. Därför är det ofta dyrare att hyra in sig i varmvattenbassängen.

I varmvattenbassängen kan även andra aktiviteter drivas, som exempelvis vattengympa eller rehabilitering. Under intervjun hos SLS påpekas det att vattengympan de bedriver på förmiddagar nästan enbart besöks av pensionärer, vilket är en intressant kundgrupp. Vidare säger Heiker Hult att pensionärer i många fall vill besöka simhallen flera gånger i veckan. Dock påpekar Heiker Hult att de pensionärer som besöker deras vattengympa är relativt priskänsliga. Om en varmvattenbassäng finns tillgänglig i simanläggningen kan den även användas till rehabiliteringsträning. Lundin nämner att just simning som träningsform är bra för rehabiliteringsträning, bland annat då den är en mjuk träningsform. Under intervjun med SLS framkom det att även FaR skulle kunna bedrivas i varmvattenbassängen. MASS berättade vidare att simträning för handikappade, parasim, är mycket efterfrågat och att de har lång kö till sina erbjudna platser. Detta innebär att bassänger anpassade för funktionsnedsättningar kan vara efterfrågat.

Ytterligare aktiviteter, som inte diskuterats djupare i intervjuerna, men som ändå skulle kunna ha intresse av den nya anläggningen är till exempel simhopp, konstsim, vattenpolo, vattenrugby, dykning och andra gruppaktiviteter.

4.6 Kostnader vid drift av simanläggningar

Att driva en simhall medför många kostnader. Inledningsvis är det en väldigt stor investering vid byggnation då simhallar är avancerade byggnader (Ohlsson, et al., 2014). Byggnationskostnaderna ska dock inte utredas i projektarbetet. I detta avsnitt ska istället kostnader som uppstår vid driften av simanläggningen utredas och hur dessa kan påverkas av olika faktorer.

4.6.1 De största kostnadsposterna vid drift av simanläggningar

Vid driften av en simanläggning uppstår det många typer av kostnader. Då det är komplexa anläggningar som kräver mycket energi och underhållning blir driftskostnaderna högre än för många andra typer av byggnader. Utöver detta ska verksamhet drivas i anläggningen, vilket kräver personal och administration. Även detta medför stora kostnader.

4.6.1.1 Energi och uppvärmning

En av de största kostnaderna kopplade till simhallar är kostnaden för all den energi som krävs för att värma upp vatten och luft samt till ventilationen för att kunna hantera det väldigt speciella klimat som råder inuti en simhall med hög fuktighet och varma temperaturer. Enligt en undersökning som

Energimyndigheten lät göra 2009 förbrukar en simanläggning 403 kWh/m² varje år. Detta kan jämföras med ishallar som förbrukar 264 kWh/m² eller idrottshallar som förbrukar 150 kWh/m². Undersökningen gjordes på 17 olika simanläggningar runt om i Sverige med olika ålder och där alla värden har viktats till en nationell standard för att bortse från det yttre klimatet. Detta mått är dock ofta uppmätt i simanläggningar som innehåller någon annan form av verksamhet, exempelvis en idrottshall eller gymverksamhet. Måttet blir därmed missvisande då dessa verksamheter drar betydligt mindre energi. I rapporten presenteras därför ett annat mått som kan vara av minst lika stor vikt. Detta mått är användningen av energi per verksamhetsyta, vilket i simanläggningarnas fall innebär att enbart ytan för bassängerna räknas in. Med detta mått blir den genomsnittliga energiförbrukningen i simanläggningar 1302 kWh/m² och år. Detta mått kan även vara missvisande då de mindre verksamheter som finns i kombination med simanläggningarnas energianvändning i detta fall slås ut på bassängytan, vilket ger ett för högt värde. Vilket värde som ska användas för jämförelse beror alltså på vilken typ av verksamhet som ska bedrivas och hur anläggningen utformas.

Energiförbrukningen i simanläggningar är uppdelad i två olika kategorier. Cirka 60 % av energin går till uppvärmning, nästan uteslutande i form av fjärrvärme, och resterande 40 % går till elförbrukning. Av elförbrukningen är de största kostnadsdrivarna fläktsystem (33 %), pumpsystem (17 %) och belysning (20 %). För fjärrvärmeenergin presenterar rapporten inte vilka områden som drar mest energi. Siffrorna i (Energimyndigheten, 2011) rapport kommer från många äldre anläggningar och det finns därför en stor förbättringspotential. Enligt en presentation från ÅF (Rinnström, 2010) kan simanläggningar reducera sin energianvändning med upp till 40 % enbart genom ombyggnation av befintliga simanläggningar. Det finns därför indikationer på att en ny simanläggning med högteknologiska lösningar kan minska energiförbrukningen markant.

Borås simarena innehåller endast en simanläggning och ingen kompletterande verksamhet vilket gör att en jämförelse med en modern anläggning kan göras. Borås simarena har inget uttalat miljöfokus utan byggdes snarare med fokus på en låg investeringskostnad. I simarenan förbrukas 509 kWh/m²/år. Detta är högt jämfört med Energimyndighetens jämförelse på äldre simhallar. Men om måttet istället görs på kWh/m² på den totala verksamhetsytan, vilket i en simanläggning är vattenytan, blir det 708 kWh/m² verksamhetsyta och år. Denna förbrukning är betydligt lägre än den som presenteras i rapporten på 1302 kWh/m² verksamhetsyta. Detta beror på att 2600 m² av de totala 3700 m² i Borås simarena utgörs av verksamhetsyta, vilket är en väldigt stor andel. Andelen el jämfört med andelen fjärrvärme stämmer dock bra överens med den data som presenterats av Energimyndigheten med 40 % el och 60 % fjärrvärme.

4.6.1.1.1 Energisnåla simanläggningar

Med dagens teknik är det möjligt att bygga moderna och energisnåla simhallar med miljövänliga lösningar. Projektgruppen har hittat två sådana exempel, vilka är Hylliebadet i Malmö som öppnades i augusti 2015, och Munktebbadet i Eskilstuna som planerar invigning i slutet av maj 2016. Båda badanläggningarna planeras bli stora till ytan, cirka 9000 m² respektive 11000 m², med både 50-metersbassänger och äventyrsbad. Munktebbadet blir även den första badanläggningen i Sverige som uppfyller kraven för Miljöbyggnad Guld. Eskilstuna kommun ser detta som en del av sin miljöprofilering. Certifieringen innebär att badhuset har ett stort fokus på att sänka energikonsumtionen och använda miljövänliga material. Den energi som används kommer från lokal fjärrvärme, som anses miljövänligt, och 191 solceller har även installerats på taket (Eskilstuna kommun, 2015). Även på Hylliebadet har de byggt solceller på taket för att minska behovet av extern el och värme.

Munktebbadet siktar på att uppnå energikonsumtionen 400 kWh/m² (Eskilstuna Badhus, 2013). Detta kan anses högt, då snittet ligger på 400 kWh/m² enligt energimyndighetens rapport. Munktebbadet ska dock inte ha någon kompletterande verksamhet i sin anläggning och därmed blir denna siffra missvisande likt den i Borås.

Hylliebadet i Malmö har inte uppnått samma certifiering men har ändå ett tydligt miljöfokus. Enligt Magnus Gustlin, förvaltare på Kultur och Fritid i Malmö Stad, siktade de på en energikonsumtion på 400 kWh/m² men förbrukar i dagsläget 370 kWh/m². Detta är lite lägre än den relativt nybyggda

simhallen i Borås som inte är byggd med samma miljöfokus. Den energiförbrukning de verkligen lyckats få ner är deras fjärrvärmeanvändning. I Borås står fjärrvärmen för cirka 60 % den totala energin men i Malmö står fjärrvärmen till uppvärmning endast för cirka 30 % och de resterande 70 % för el.

Dessa exempel visar på att det går att bygga miljöprofilerade simhallar, vilket kan vara bra för Chalmers varumärke och stärka deras miljöprofil. De två exempelanläggningarna har fått mycket uppmärksamhet för sitt miljöarbete och av de som intervjuats i fallstudierna är det många som refererar till dessa som goda exempel. Energikonsumtionen per kvadratmeter är dock inte markant lägre i dessa exempel. Vad detta beror på har inte projektgruppen lyckats ta reda på men det kan bero på att måttet kWh/m²/år inte är optimalt och kan vara missvisande. Miljöcertifieringen beror också på andra saker än enbart energikonsumtion såsom användning av miljövänliga material vid byggnation och ett helhetstänk kring hållbarhet i byggnadens verksamhet.

4.6.1.2 Personalkostnader

En annan stor kostnadspost är personalkostnader som utgörs av både fastanställda och timanställda. Från de fallstudier projektgruppen genomfört har det framkommit att den personal som sköter aktiviteter såsom simskola och babysim ofta är timanställda. De som jobbar med den dagliga driften såsom administration och städning har oftast en fast anställning.

Hur många anställda en anläggning har skiljer sig en del. I Borås har de 6,7 heltidsanställningar i simarenan för driften, men skulle önska nio stycken. Denna anläggning har skurit ner på antalet anställda genom att inte ha några separata badvärdar. Alla anställda har istället säkerhetsutbildning och rör sig regelbundet runt i anläggningen. Det finns inga krav på badvärdar men simanläggningen är ansvarig för säkerheten och det är därför många anläggningar som väljer att ha det. Totalt sett utgör personalkostnaden i de fall där statistik finns tillgänglig mellan 30-40 % av kostnaderna. I dessa fall är det dock många som har annan kringverksamhet och dessa personalkostnader är sammantaget för hela deras anläggningar. Hur många anställda som behövs beror därmed på vilken typ av anläggning det är och vad den innehåller.

Kostnaden för personal skiljer sig beroende på arbetsuppgift och erfarenhet. Tabell 4.7 är en sammanställning över några av de yrkeskategorier som behövs i en anläggning och vad det totalt skulle kosta för arbetsgivaren med alla avgifter och försäkringar. Utgångspunkten för beräkningarna i tabellen är medellönen på nationell nivå med lönestatistik hämtad från lonestatistik.se och kostnader från arbetsgivare från verksamhet.se, som är en hemsida administrerad av bolagsverket.

Tabell 4.7. Statistik och kostnader för arbetsgivaren. Källa: (Lönestatistik, 2016), (Verksam, 2016).

Yrkeskategori	Medellön kr/månad	Kostnad för arbetsgivaren kr/år
Badvakt	21 074	351 983
Lokalvårdare	18 503	309 041
Administratör	23 788	397 313
Enhetschef	32 129	536 626
Receptionist	20 126	336 149
Vaktmästare	21 040	351 415

Dessa siffror kan ge en idé gällande vad personalkostnaderna skulle kunna vara i den potentiella anläggningen. Statistiken från lonestatistik.se granskas dock källkritiskt då detta är en privat sida där privatpersoner själva får gå in och fylla i sina uppgifter. Tillförlitligheten i dessa siffror är därmed inte av önskad kvalitet men kan ge en bild av de ungefärliga lönerna för olika yrkeskategorier.

5 Analys av datainsamling

I detta avsnitt kommer data som projektgruppen samlat in under projektets gång analyseras. Analysen berör vilka olika ingående komponenter en simanläggning kan innehålla följt av en analys av aktiviteter som kan utföras i simanläggningen. Även betalningsalternativ samt priser för entré och aktiviteter behandlas. Efter det analyseras öppettider samt eventuella samarbeten med Göteborgs Stad. Avslutningsvis utreds det hur en eventuell simanläggning skulle påverka Chalmers varumärke.

5.1 Anläggningens utformning och innehåll

Nedan följer en analys angående vad som kan erbjudas till kunden gällande bassänger, kringverksamheter och kompletterande verksamhet. Detta är viktigt för att få en heltäckande bild över vad som bör ingå i anläggningens erbjudande. Vid utformning av en simanläggning kan fokus läggas på att hålla nere investeringskostnaderna för att den initiala investeringen inte ska bli allt för hög, detta gjordes exempelvis i Borås. Fokus kan även ligga på den totala livscykelkostnaden genom att försöka minimera behovet av underhåll och reparationer under hela anläggningens livslängd. Olle Stadig på Tagebad anser att den totala livscykelkostnaden ofta glöms bort vid investeringen vilket kan bli kostsamt i längden.

5.1.1 Bassänger

Vid diskussion kring vad en anläggning kan erbjuda i bassängväg finns det många aspekter att utgå ifrån. Några av dessa är kostnaden att driva en bassäng, de intäkter en bassäng kan inbringa, hur stor efterfrågan är på en viss typ av bassäng och vilka typer av verksamhet som går att genomföra i den. Det går även att utforma bassänger på olika sätt, både i storlek, temperatur och djup. Nedan presenteras därmed en analys utifrån de olika typer av bassänger som skulle kunna ingå i ett erbjudande till besökaren av den potentiella simanläggningen.

5.1.1.1 25- och 50-metersbassänger

De bassänger som har varit vanligast bland de anläggningar som projektgruppen besökt är en motionsbassäng 25 eller 50 meter lång och någon form av undervisningsbassäng. Henrik Janson från Processing AB nämnde att byggnation av 50-metersbassänger är en trend, där bassängen ofta byggs med skiljevägg som gör det möjligt att dela upp den i mindre bassänger.

Det är dyrare att driva en 50-metersbassäng i jämförelse med en 25-metersbassäng, då den innehåller mer vatten vilket ökar kostnaden för uppvärmning. En 50-metersbassäng har dock fördelen att den kan delas upp i två 25-metersbassänger med skiljevägg. Detta leder till att bassängens kapacitet höjs och att det finns fler banor att hyra ut till olika föreningar och organisationer. Borås Simarena har inte en skiljevägg i sin 50-metersbassäng, utan har istället möjlighet att använda bassängen på tvären. De har därmed tillgång till en bassäng på 25 meter med 20 stycken 2,5 meter breda banor, vilket kan vara ett alternativ i den potentiella anläggningen på Chalmers om det byggs en 50-metersbassäng.

Projektgruppens uppdragsgivare har en önskan om att en 50-metersbassäng ska ingå i simanläggningen. Det går att diskutera kring hur projektgruppen ska ställa sig till detta utifrån vilken efterfrågan det finns på 50-metersbassänger. En positiv aspekt av att erbjuda en 50-metersbassäng är den stora efterfrågan som finns hos vissa kundgrupper och att långbanetävlingar kan arrangeras i denna typ av bassäng. Eftersom det finns ett begränsat utbud av 50-metersbassänger i Sverige så skulle en sådan kunna locka simföreningar som inte har lika stort intresse för en 25-metersbassäng. Simmare som regelbundet tränar efterfrågar även de ofta 50-metersbassänger, vilket går att urskilja ur enkätundersökningen.

I den enkätundersökning som genomfördes svarade 55 % att de ville ha en 50-meterbassäng medan 60 % svarade att de efterfrågade en 25-metersbassäng. Denna undersökning visar därmed att det finns större efterfrågan av en 25-metersbassäng än en 50-metersbassäng hos Göteborgs studenter. Det går dock att argumentera kring att de som är intresserade av en 25-metersbassäng även skulle acceptera en 50-metersbassäng, speciellt om den skulle gå att dela upp i två stycken 25-metersbassänger. Projektgruppen anser därför att en 25-metersbassäng är en orderkvalificerare medan en 50-metersbassäng skulle kunna

vara en ordervinnare. Även hos externa aktörer som simföreningar är en motionsbassäng på minst 25-meter en orderkvalificerare då den möjliggör för många aktiviteter som simskola, crawlkurser och simträning.

Eftersom en 50-metersbassäng skulle kunna delas upp i två stycken 25-metersbassänger skulle fler aktiviteter kunna utföras samtidigt. Till exempel skulle en simskola som vanligtvis använder sig av kantbanor i en 25-metersbassäng kunna få tillgång till fyra kantbanor om anläggningen har en 50-metersbassäng. Frågan är om de intäkter som olika aktiviteter och fler besök kan inbringa täcker de extra kostnaderna som uppstår av en 50-metersbassäng. Bjerklund på Åbybadet uttryckte en negativ aspekt med att endast ha en motionsbassäng, vilket var att bassängen ibland inte räckte till då tävlingar arrangeras och motionsstimmare därmed inte har tillgång till bassängen.

5.1.1.2 Val av bassängattribut

Bredden på en bassäng är avgörande för hur många banor den kan delas upp i. En del anläggningar i den jämförande studien har haft 2 meter breda banor medan några har haft 2,5 meter. För att kunna genomföra vissa tävlingar, såsom SM i simning, krävs det att banorna är 2,5 meter breda. Bredare banor är också positivt vid motionssimning då en bana kan användas av flera personer. För att tävlingar ska kunna genomföras krävs åtta banor, de tävlande föredrar dock tio banor då de som har fått kantbanorna föredrar att ha en bana till brevid sig. Ett val behöver därmed göras gällande om tävlingar ska kunna anordnas i arenan.

Djupet i bassängen kan påverka vilka sorters aktiviteter som går att driva i bassängen. För att exemplifiera krävs det ett djup på minst 4 meter för att få lov att ha hopptorn och för att få hålla i simtävlingar krävs ett djup på 1,8 meter där starten går. En djupare bassäng resulterar i mer vatten i bassängen vilket leder till en högre kostnad för vatten och uppvärmning.

En 25- eller 50-metersbassäng går att bygga med ett och samma djup i hela bassängen eller med olika nivåer. Vanligt i de anläggningar som besöktes under fallstudierna är att ha en grundare och en djupare del. Joel Eriksson på Angered Arena föredrog bassänger som inte har sluttande botten utan istället är byggda med ett djup i en del av bassängen för att sedan övergå tvärt till ett annat djup. Fördelen med denna typ av botten är att den kan användas för olika aktiviteter där samma djup krävs över ett visst område. Det finns dock en risk att säkerheten minskar för de som inte kan simma, då besökare kan "trilla" över kanten och plötsligt inte böttna längre. Det gäller att specificera om barn ska kunna vistas i bassängen och om de i så fall ska kunna böttna. Det finns också en möjlighet att ha höj- och sänkbar botten i denna typ av bassäng. Det bidrar till en högre kostnad vid byggnation men ger större flexibilitet.

Temperaturen i en större bassäng, likt de som diskuteras ovan, brukar ligga på 26-28 grader varmt. Valhallabadet har en temperatur på 26 grader i sin 50-metersbassäng. Detta uppskattas av vissa simmare, då de inte svettas lika mycket, medan en del simmare ser det som alldeles för kallt. Bjerklund på Åbybadet beskrev att de fått nya besökare till deras badanläggning på grund av att de fann vattnet i Valhallabassängen för kallt. Hans Johanson, föreståndare på Borås simhall, hävdar dock att deras lägre temperatur, på 26 grader, leder till mindre andningsbesvär och astma bland de aktiva simmarna. En lägre temperatur i vattnet bidrar också till minskad kostnad för uppvärmning, vilket är någonting att ta i beaktning vid val av temperatur.

5.1.1.3 Varmvattenbassäng

En varmvattenbassäng har varit en del av utbudet i alla de fem simanläggningar som ingått i fallstudierna av projektgruppen. En varmvattenbassäng är ofta en lite mindre bassäng, och har varierat från 12,4x8 meter till 16,6x6 meter i storlek bland de olika simanläggningarna. Storleken borde bestämmas utifrån hur många som ska kunna befinna sig i den samtidigt samt utifrån en kostnadssynpunkt då denna bassäng kommer vara varmare och därmed kosta mycket att värma upp. Denna typ av bassäng måste vara minst 32 grader varm för att kunna bedriva babysim i den men många av de anläggningar som har besökts har valt att ha en temperatur på 34 grader.

En babysimsbassäng kan inte vara för djup men om den är för grund är det svårt att utnyttja bassängen till andra aktiviteter. Detta har gjort att många simhallar har valt att ha en höj- och sänkbar botten. Höj- och sänkbar botten medför att det går att ändra djupet och därmed möjliggöra för fler aktiviteter. En sådan botten leder förvisso till en högre investeringskostnad men kan samtidigt bidra till att driftskostnaderna för bassängen blir lägre, då botten kan höjas till ytan när den inte används och därmed minska energiförbrukningen.

Utöver babysim skulle en varmvattenbassäng också kunna användas till rehabilitering och vattengympa. Eriksson på Angered Arena beskrev vattengympa som en aktivitet som de medverkande gärna utövade i en bassäng varmare än 28 grader. Frågan är om 34 grader är för varmt för vattengympa, och ifall bassängen skulle behöva ha en lägre temperatur för att aktiviteten ska kunna utföras i den.

5.1.1.4 Undervisningsbassäng

En undervisningsbassäng skulle kunna vara ganska lik en varmvattenbassäng i utformning, skillnaden är att den inte är lika varm. Vid val av storlek och djup på denna bassäng behöver det, i likhet med varmvattenbassängen, först bestämmas vad bassängen ska användas till. Om barn som inte kan simma ska kunna bottna i bassängen kan inte bassängen vara för djup. Men om det ska gå att genomföra vattengympa ska den dock vara lite djupare. Även vid byggnation av en undervisningsbassäng bör därför möjligheten att ha höj- och sänkbar botten undersökas.

Bassängen har vid de arenor som besökts varit lite varmare än 25- eller 50-metersbassängen för att kunna öka besökarens trivsel och för att kunna utföra vattengympa i den. Teknikutvecklingen inom just simanläggningar har gjort det möjligt att reglera temperaturen i mindre bassänger från förmiddag till eftermiddag, vilket kan vara ett alternativ om olika temperaturer skulle vara efterfrågade. Detta möjliggör att en bassäng kan användas både som varmvattens- och undervisningsbassäng under olika tider, exempelvis olika dagar i veckan, för att möjliggöra för olika aktiviteter.

En undervisningsbassängs primära syfte är att användas för aktiviteter som simskola för mindre barn eller till exempel vattengympa. Men när aktiviteter inte hålls i undervisningsbassängen skulle den kunna användas som en barnbassäng. Detta skulle göra motionsbassängen mer tillgänglig för motionsimmare, då de inte skulle störas av barnens lek.

5.1.1.5 Barnbassänger

Ett viktigt val är om anläggningen ska ha barn som en målgrupp, då det i så fall behövs bassänger anpassade för barn och det som de efterfrågar. Några intervjuobjekt har uttryckt att ha någon sorts bassäng ämnad för små barn kan vara viktigt för att locka barnfamiljer med små barn. MASS uttryckte att det inte krävdes någon komplicerad bassäng för små barn, utan det kunde vara en liten bassäng med djup på runt 20 centimeter. Driftskostnaderna för en sådan bassäng borde därmed inte bli så höga och det skulle därmed kunna visa sig att det blir lönsamt att bygga en sådan då den kan locka ytterligare en kundgrupp, barnfamiljer.

5.1.1.6 Äventyrsbad

Det finns även en möjlighet att erbjuda en äventyrsavdelning i anläggningen. En aspekt att titta på gällande en anläggning innehållande ett äventyrsbad är omfattningen av anläggningen. Henrik Janson på Processing och Thorbjörn Holmberg på SK Poseidon vid Högevallsbadet anser att om ett äventyrsbad ska byggas ska det byggas stort för att locka tillräckligt med besökare. Detta för att kunna täcka de stora kostnader äventyrsbadet innebär. Janson påpekar även att simanläggningar bör fokusera på en kundgrupp och inte vara för diversifierade i sitt erbjudande. Exempelvis skulle motionsimmare kunna avskräckas av stemmet från ett äventyrsbad och således välja att besöka en konkurrerande simanläggning. Holmberg menar även att Högevallsbadets äventyrsbad står tomt stora delar av veckan och endast utnyttjas på helger under vinterhalvåret då barnfamiljer besöker det.

Bjerklund på Åbybadet har dock en annan uppfattning; att äventyrsbad kan leda till att anläggningen kan höja sina prisnivåer och därmed få in mer intäkter. Även Liselotte Caple från MASS påpekar att

simanläggningar med ett äventyrsbad har möjligheten att locka en bredare kundgrupp då det kan vara en nödvändighet för att locka barnfamiljer och bli mer av ett utflyktsmål.

Då ett äventyrsbad kan utformas på väldigt många olika sätt och ha väldigt många ingående komponenter måste ytterligare en analys göras av vad det skulle innehålla om slutsatsen dras att ett äventyrsbad bör ingå i anläggningen. Projektgruppen behöver i denna fråga diskutera vad de vill att anläggningen ska erbjuda till kunden, men kanske framförallt vad den potentiella anläggningen ska lägga fokus på.

5.1.2 Ingående faciliteter och kringverksamheter

I erbjudandet till kunden ingår inte endast de bassänger som finns tillgängliga, utan även de kringverksamheter anläggningen erbjuder. Denna del presenterar exempel på vad denna typ av erbjudande kan vara, och analyser kring om det skulle passa in i den potentiella anläggningen på Chalmers campus.

5.1.2.1 Café

Någonting som har funnits i alla de anläggningar som har besökt är ett café. Cafét har i vissa fall funnits tillgängligt både från blöt- och torrsidan av badet, vilket innebär att besökarna har kunnat handla antingen när de är inne och badar eller utanför badavdelningen. Enkätundersökningen visade att ungefär 33 % av respondenterna efterfrågade ett café. Denna enkät riktade sig dock till studenter vilket gör att det inte behöver vara representativt för alla.

Det behöver analyseras om ett café skulle vara tillräckligt intäktsdrivande för att vara ekonomiskt hållbart och vem som i så fall skulle driva det. Från fallstudierna finns exempel på att använda externa parter, att simföreningar driver cafét med ideell personal och att anläggningen själva driver cafét. Medley och MASS är två exempel som båda vittnar om att caféverksamheten inbringar viktiga intäkter. Ett alternativ på Chalmers skulle vara att låta kårens restaurangbolag bedriva verksamheten i ett eventuellt café.

Om det beslutas att ett café ska vara en del av erbjudandet så finns det ytterligare beslut att ta gällande hur den ska vara tillgänglig. Eriksson från Angered Arena var negativt inställd till att ha deras café öppet på blötsidan, då det som gick att köpa smutsade ner bassängerna. Dock sker en stor del av försäljningen inne i anläggningen, vilket gör att projektgruppen måste göra ett ställningstagande gällande vad som bringar mest värde till anläggningen.

5.1.2.2 Shop

En shop är någonting som vanligtvis finns i simanläggningens reception. Alltså behöver en shop nödvändigtvis inte öka anläggningens personalkostnader men kan bidra till ökade intäkter. Denna shop skulle kunna erbjuda kunden exempelvis badkläder och simglasögon. Shopen skulle kunna räknas som en service för kunden, då de har möjlighet att utnyttja anläggningen även om de skulle ha glömt någonting väsentligt hemma. Att driva en shop likt denna skulle enligt Albrektsson på Medley kunna inbringa påtagliga intäkter till anläggningen samt höja kundens nöjdhet.

5.1.2.3 Bastu

Ungefär 87 % av respondenterna i enkätundersökningen svarade att de skulle vilja ha en bastu i simanläggningen. Detta stora intresse antas även gälla för övriga kundgrupper vilket innebär att projektgruppen räknar bastu som en orderkvalificerare. Sedan går det att analysera kring vilken typ av bastu det ska finnas. Den vanligaste typen av bastu är en torrbastu, men det finns även till exempel våtbastu och ångbastu. Frågan är hur mycket extra värde tillgång till olika sorters bastur skulle innebära för driften av anläggningen och hur efterfrågade de är.

5.1.2.4 Hopptorn och trampolin

Hopptorn och trampolin skulle kunna vara ingående faciliteter i anläggningen. I enkätundersökningen var det endast 23 % av respondenterna som efterfrågade trampolin eller hopptorn. Båda faciliteterna

skulle vara nödvändiga att ha i anläggningen om simhopp ska kunna genomföras där. Trampolin och hopptorn medför dock att ett visst djup måste finnas i bassängen. Dessa aktiviteter skulle med liten sannolikhet inbringa intäkter som täcker de driftkostnader en så djup bassäng medför. Hopptorn skulle dock kunna byggas för att stödja simhoppsföreningar och göra den målgrupp som efterfrågar det nöjda.

5.1.2.5 Läktare

Läktare behövs för att anläggningen ska kunna arrangera tävlingar. Det finns olika regler för hur stor denna läktare måste vara för olika tävlingar. Enligt simförbundet krävs vid kortbane-SM en läktare som tar minst 1000 personer och vid långbane-SM 2000 platser. Mindre tävlingar skulle dock gå att genomföra även med en mindre läktare. Läktaren kan också fungera som en plats för besökarna att sätta sig ner och vila eller utföra landträning. Fasta läktare tar mer plats, men möjliggör utrymme för förvaring och maskinutrymme under läktarna. Just förrådsplats är något som flera respondenter påpekat är viktigt. Ett annat alternativ är att installera hopfällbara läktare.

5.1.3 Kompletterande verksamhet

Det finns möjlighet att i anslutning till en simanläggning driva andra sorters idrottsanläggningar. Anledningen att bygga en större anläggning är att det kan inbringa intäkter från flera håll och täcka en större del av de höga driftkostnaderna för en simanläggning. Projektet har avgränsats från att analysera detta ingående då det skulle krävas en omfattande förstudie för att kunna komma med en specifik rekommendation. Därför diskuteras endast eventuella kompletterande verksamheter ytligt i avsnittet nedan.

Enkätundersökningen visade att en simhall var den typ av anläggning flest deltagare efterfrågade på Chalmers campus. Därefter kom gym och sedan motionshall, tennishall och bowlinghall i fallande ordning. Därför skulle alternativet att bygga en simanläggning tillsammans med någon av dessa anläggningar kunna studeras. Ett annat sätt att analysera potentiella kompletterande verksamheter är utifrån vilken typ av anläggning som skulle vara mest ekonomisk hållbar i anslutning till simanläggningen. En ishall har uttryckts ge goda synergieffekter tillsammans med en simhall, då dessa anläggningars energisystem kan komplettera varandra och därmed minska kostnaderna för driften. Detta då en simanläggning delvis kan drivas på den spillvärme som uppstår när en ishall kyls ner.

Simanläggningen skulle också kunna byggas som en del av en multiarena, likt Angered Arena och IKSU i Umeå. Dessa anläggningar erbjuder en simanläggning tillsammans med andra typer av sportanläggningar som exempelvis gym, friskvårdscenter, squashhall och klätteranläggning. Denna typ av arena skulle kunna öka Chalmers konkurrenskraft gentemot andra högskolor i landet, och därmed locka studenter samt stärka varumärket för Chalmers som riksidrottsuniversitet.

De flesta anläggningar där fallstudier har genomförts har haft ett gym i anslutning till simanläggningen. Detta har uttryckts som ett måste av många respondenter som har intervjuats. Anledningen till det är att gymmet inbringar extraintäkter till anläggningen. I intervjun med Filborna Arena berättades det att deras friskvårdsavdelning, där gym är inkluderat, är en viktig del i deras anläggning och anledningen till att den lyckas gå runt ekonomiskt. Ett gym blir även väsentligt då många kunder vill ha möjligheten att gymma och träna på samma ställe som de simmar, eftersom det blir dyrt att ha medlemskort vid två anläggningar. Ett gym skulle också vara en fördel för elitsimmarna, då de måste komplettera sin simträning med styrketräning. Även Medley har kompletterande verksamhet i sina anläggningar i form av någon sort av friskvårdsverksamhet, som ofta innehåller olika sorters gruppaktiviteter. Denna verksamhet står för en stor del av intäkterna hos anläggningarna och är därmed en väsentlig del av erbjudandet.

Vid val att erbjuda ett gym i anslutning till simanläggningen finns möjligheten att driva gymmet själv eller att hyra in ett gymföretag som då sköter driften. Det skulle exempelvis kunna påbörjas ett samarbete med Fysiken, där Chalmers redan är delägare. Frågan är dock hur omfattande ett kompletterande gym kan vara, då det redan finns stora konkurrenter i Chalmers omnejd. Fysiken skulle kanske inte heller vilja vara med i samarbetet om det skulle innebära att de konkurrerar ut sig själva. Även

gymdistributören Actic innehar samarbete med vissa simanläggningar. I dessa samarbeten hyr simanläggningen in Actic och delar sedan lika på vinsten.

5.2 Aktiviteter i en simanläggning

Vilka aktiviteter som finns tillgängliga i en simanläggning är en viktig del av dess värdeerbjudande. Under de intervjuer och fallstudier som genomförts har det framkommit att de aktiviteter som kan erbjudas i en simanläggning är många. I följande avsnitt ska dessa aktiviteter analyseras både med avseende på vilken aktör som kan bedriva dem samt vilket värde de skapar.

5.2.1 Driftform av aktiviteter i en simanläggning

Vid driften av en simanläggning görs ett val av de som driver anläggningen om de själva vill bedriva alla, några stycken eller inga av aktiviteterna som erbjuds i simanläggningen. I de fallstudier som har genomförts i projektet framkom det att alla dessa anläggningar väljer att lägga över driften av vissa aktiviteter på externa aktörer. Flera anläggningar har dock själva hand om en del av de aktiviteter som erbjuds. Nedan beskrivs de två olika extremfallen av driftform.

5.2.1.1 Egen drift av aktiviteter

I en simanläggning kan de som driver anläggningen välja att bedriva alla aktiviteter själva. Från de intervjuer och fallstudier som genomförts i projektet framkom det att få simanläggningar bedriver alla aktiviteter själva. I alla anläggningar som besökts är det minst en extern aktör som bedriver flera av aktiviteterna som erbjuds i anläggningen. Att ingen anläggning väljer att bedriva alla aktiviteter själva tyder på att det kan vara svårt att genomföra och förmodligen inte värt jobbet som krävs. Detta kan bland annat bero på att det blir höga personalkostnader, genom ökad personal till både administration och aktiviteter.

Fördelen med att bedriva alla aktiviteter själva är att intäkter, och därmed den eventuella vinsten från dessa, faktiskt går till anläggningen själv. På detta sätt återförs mycket av det nedlagda arbetet till anläggningen genom ökade intäkter. Även om personalkostnaderna ökar vid egen drift av aktiviteter kan en anläggning vinna på att bedriva aktiviteterna själva. Prissättningen på aktiviteterna bör dock sättas marknadsmässigt då en högre prisbild skulle avskräcka potentiella kunder, exempel på marknadsmässiga priser för några aktiviteter kan hittas i Tabell 4.6 under Föreningar och organisationers verksamhet.

För att själv kunna bedriva aktiviteter i anläggningen behövs en bred kunskap om aktiviteter införskaffas, antingen genom utbildning av befintlig personal eller genom att anlita kunnig personal. Detta kan både vara en svårighet samt bli väldigt dyrt för anläggningen. En risk med att hålla i aktiviteterna själv är att aktiviteterna kan hålla sämre kvalitet än om erfarna aktörer sköter driften. Detta kan exempelvis vara om anläggningen inte lyckas införskaffa tillräckligt kunnig personal. Samtidigt finns det en möjlighet att genom att erbjuda bra aktiviteter stärka Chalmers varumärke i många olika ålderskategorier.

Ett sätt för anläggningen att själva bedriva en del eller alla aktiviteter är att bilda en egen simförening. Detta kan innebära att Chalmers varumärke stärks genom att det blir ett helt nytt sätt att marknadsföra högskolan på. Det kommer dock krävas tid och arbete för att bedriva en helt ny simförening på Chalmers. Simföreningar i Sverige går enligt fallstudierna knappt runt ekonomiskt, vilket innebär att det kan bli en årlig kostnad att ha en simförening på Chalmers och därmed inte lönsamt.

5.2.1.2 Partners och externa aktörer

Det andra extremfallet är att all drift av aktiviteter läggs på en eller flera externa aktörer. En nackdel med att en extern aktör bedriver aktiviteterna är att denne har hand om både intäkter och kostnader för dessa, vilket innebär att den eventuella vinsten från aktiviteterna hamnar hos aktören. En fördel är dock att de som driver simanläggningen inte behöver lägga energi på att driva aktiviteterna utan kan fokusera på driften av anläggningen.

Vidare kan ett samarbete med en extern leverantör leda till ett partnerskap i vilket simanläggningen kan få fördelar. Exempelvis kan den externa aktören som hyr in sig locka sina befintliga kunder och medlemmar till simanläggningen. Anläggningen kan därmed generera nya kunder utan att behöva lägga ner marknadsföringsarbete på det.

Som presenterat i avsnittet Föreningar och organisationers verksamhet har flera aktörer ett stort intresse av att hyra in sig i den potentiella anläggningen på Chalmers och bedriva ett flertal av sina aktiviteter där. De simklubbar som projektgruppen intervjuat och SLS uttryckte ett stort behov av ytterligare simanläggningar i Göteborg. Intresset för en potentiell simanläggning är därmed högt redan i dagsläget från organisationer i Göteborg och valet att hyra in externa aktörer bör därför vara en möjlighet.

Projektgruppen ser även ett möjligt samarbete med friskvårdsaktörer som vill driva delar av sin verksamhet i simbassänger. Detta kan exempelvis vara vattengympa, vattenaerobics eller mer simidrottsinriktade aktiviteter såsom vattenrugby och vattenpolo. Det kan exempelvis undersökas om Fysiken, beläget i närheten av Chalmers campus Johanneberg, skulle ha intresse av att utöka sina gruppaktiviteter och genomföra dessa i den potentiella anläggningen på Chalmers.

5.2.2 Analys av olika typer av aktiviteter

I nedanstående del kommer de aktiviteter som projektgruppen anser som vanligast och mest relevanta i den potentiella simanläggningen att diskuteras, där fördelar och nackdelar med respektive aktivitet tas upp.

5.2.2.1 Simskola

Under fallstudierna och de genomförda intervjuerna framkom det att efterfrågan på simskolor är väldigt hög. Som presenterat i avsnittet Föreningar och organisationers verksamhet är dock utbudet för lågt och alla som vill delta i simskola har inte möjlighet till detta. Det finns därmed en önskan om ett utökat antal platser i simskolor från denna kundgrupp. Projektgruppen anser därför att ett erbjudande av simskola i anläggningen kommer bli väldigt positivt mottaget från allmänheten. Vidare skulle drift av simskola för barn bidra till att Chalmers blir känt på ett nytt sätt hos yngre barn. Barn som går på simskola på Chalmers kan nämligen redan i tidig ålder få en uppfattning om vad Chalmers är och genom att spendera en del av sin tid där lära känna skolan och dess campus. På detta sätt marknadsför Chalmers sig självt till både yngre barn och dess föräldrar på ett väldigt bra sätt, vilket leder till att Chalmers varumärke stärks.

Det har dock under flertalet intervjuer framkommit att simskolor inte är den mest inkomstdrivande aktiviteten för en anläggning som hyr ut banor till en extern aktör. Varken SLS, MASS eller Göteborg Sim betalar fullpris när de hyr banor för att bedriva simskola, vilket innebär att låta en extern aktör bedriva simskola i anläggningen inte kommer att inbringa mycket intäkter i jämförelse med vad driften kostar. Detta skulle dock kunna kompenseras av ett eventuellt kommunalt avtal som betalar de subventionerade banhyrorna. En möjlighet att öka dessa intäkter är därför, som nämnts tidigare, att anläggningen själv bedriver simskola. På detta sätt skulle intäkterna och den eventuella vinsten gå relativt direkt till simanläggningen. Dock ökar personalkostnaderna. Ett sätt att bedriva denna simskola är exempelvis att studenter från Chalmers kan arbeta som simskolelärare.

Vissa är villiga att betala mycket för att ha sina barn i simskola vilket innebär anläggningen skulle kunna ta ett högt pris. Det finns dock de föräldrar som inte har möjlighet att betala lika mycket, vilket skulle kunna leda till förlorade kunder vid för hög prissättning. Detta skulle också riskera att simkunnigheten minskar. Simanläggningen kan därför inte ta allt för höga priser utan måste följa marknadens standard. En sak som talar för simskola som en aktivitet i simanläggning är att det ofta önskas från kommunen för att det behövs fler. Vid ett eventuellt avtal med Göteborgs Stad skulle därmed simskola kunna ingå, vilket det står mer om under avsnittet Samarbete med Göteborgs Stad.

5.2.2.2 Föreningsorganiserad simträning

Även simträning har samma ekonomiska dilemma som simskola, då de flesta simklubbar inte betalar fullpris för att hyra in sig i simanläggningen för träningar. Detta beror på att medlems- och träningsavgifter inte kan sättas för högt till ungdomar. Det i sin tur leder till att simträning inte heller är en speciellt inkomstdrivande aktivitet. En fördel med att bedriva simträning på campus är dock att det kommer öka tillströmningen till anläggningen avsevärt. I de genomförda intervjuerna framkom det att simklubbarna har ont om tider i sina vanliga anläggningar. Det finns därför stor efterfrågan även här från föreningar att hyra in sig i den potentiella simanläggningen. Detta innebär att det kommer bli mycket rörelse kring Chalmers vilket leder till ett mer levande campus. En annan positiv sak med att bedriva simträning är det faktum att det gynnar Göteborgs föreningsliv och därmed allmänhälsan. Detta medför att möjligheten till ett kommunalt avtal även på detta område skulle kunna vara möjligt.

5.2.2.3 Vuxensimträning

Vuxensimträning, så som crawlkurser och träning inför triathlon och Swimrun, är ofta en bättre ekonomisk affär för en simanläggning än föreningsorganiserad simträning. Detta oavsett om det är anläggningen som håller i dem eller om en extern aktör hyr in sig för att bedriva kurserna. Detta beror dels på att banhyran för dessa kurser inte är subventionerad och dels på att vuxenkurser har lite högre prisnivå då de inte riktar sig mot barn och ungdomar. Därmed bör priskänsligheten vara mindre hos denna kundgrupp. Efterfrågan är som redovisat i avsnittet Föreningar och organisationers verksamhet samt av enkätundersökningen väldigt hög på dessa kurser. Projektgruppen anser därför att den här sortens aktivitet är viktig att ha med i simanläggningen oavsett om en extern aktör eller anläggningen själva bedriver den.

5.2.2.4 Babysim

I Föreningar och organisationers verksamhet förklaras det att även babysim är en relativt stor inkomstkälla i jämförelse med vanlig simskola. Detta eftersom babysim, i enlighet med vuxensim, ses som en kommersiell verksamhet och har därför ingen subventionerad banhyra. En annan faktor som gör att anläggningen kan tjäna mer på att erbjuda babysim är att aktiviteten ofta hålls i varmvattenbassänger, där hyran är högre än för en vanlig bassäng. Även denna aktivitet är väldigt efterfrågad och utbudet är mindre än efterfrågan. Om anläggningen därmed erbjuder babysim kommer det att mottas väldigt positivt av allmänheten och kunderna till aktiviteten bör i princip vara säkrade. Aktiviteten skulle därmed kunna leda till en hög tillströmning av personer som inte annars skulle besöka anläggningen och bidra till ett starkare varumärke för Chalmers samt ett mer levande campus.

5.2.2.5 Andra aktiviteter

Andra aktiviteter som kan erbjudas i anläggningen är rehabiliteringsträning, vattengympa och vattenaerobics samt olika vattensporter som gruppaktivitet. De tre första av dessa aktiviteter kan riktas till en mer senior befolkning som gärna besöker simhallar. Kundsegmentet har ofta möjligheten och viljan att besöka simanläggningar då beläggningen är låg, exempelvis under förmiddagar då många befinner sig på jobb eller i skola. Projektgruppen anser därför att genom att erbjuda dessa aktiviteter i anläggningen kan locka både nya kunder och öka antalet besökare vid öppettider med låg efterfrågan. Under intervjuerna framkom det dock att kundsegmentet är mer priskänsligt än övriga vilket innebär att allt för högt pris inte kan sättas på dessa aktiviteter om besökstalen ska vara höga. Det faktum att aktiviteterna ibland utförs i varmvattenbassäng innebär att det kan inbringa en större inkomst om en extern aktör hyr in sig i denna bassäng än i en vanlig i enlighet med ovan.

5.2.3 Positiva externaliteter av aktiviteter i en simanläggning

En positiv effekt av att erbjuda ordnade aktiviteter i simanläggningen är att simkunnigheten samt hälsan hos befolkningen ökar. Som tidigare nämnt kommer ett annat och större klientel att nås då många och diversifierade aktiviteter erbjuds i anläggningen, vilket innebär att fler personer utnyttjar den.

En annan fördel med att öka antalet besökare som inte annars skulle komma till simanläggningen är att det ger mervärde till anläggningen. Utöver att simanläggningen får in intäkter från deltagarna på aktiviteten kommer det leda till att deltagarna får upp ett öga för anläggningen. Dessa besökare kan

därför tänkas komma till anläggningen även i andra fall än vid den specifika aktiviteten vilket även det kommer att öka inkomsterna. En annan sak som kan inbringa positiva externaliteter är att hålla i tävlingar i anläggningen. Detta genom att det drar folk som vill kolla på tävlingarna som kanske inte annars besöker anläggningen. Dessa personer kan på liknande sätt få upp intresset för simanläggningen och besöka den vid senare tillfälle.

En specifik aktivitet som skulle kunna ge positiva externaliteter åt anläggningen är simskola. Detta för att barn på simskola ofta har sällskap av åtminstone en vuxen till simanläggningen. Att erbjuda simskola för barn i anläggningen skulle därför kunna leda till att barnens föräldrar själva utnyttjar anläggningen under tiden barnen är på simskolan, vilket leder till ökade inkomster.

5.3 Priser och betalningsalternativ

För att locka kunder till en simanläggning krävs det att priserna för entré och aktiviteter ligger på en nivå som är acceptabel för kundgrupperna. Samtidigt ska entréavgifterna generera intäkter till anläggningen och kan därmed inte vara för låga. Det gäller följaktligen att hitta ett pris som maximerar anläggningens intäkter. Nedan diskuteras information kring priser hämtad från fallstudier samt från den av projektgruppen genomförda enkätundersökningen. Projektgruppen har valt att analysera tre olika alternativ av betalningsmetod utifrån vilka som ansågs mest intressanta av respondenterna i enkätundersökningen. Att betala genom periodkort var det alternativ som fick flest röster följt av betalning genom samarbete med medlemskort på någon annan anläggning. Det senare alternativet kommer dock inte att analyseras, eftersom det är en avgränsning projektgruppen gjort. Efter detta kom alternativet att betala en avgift för varje enskild entré. Slutligen kommer även betalningen genom klippkort behandlas.

5.3.1 Priser för engångsentré

Då Göteborgs Stad under våren 2016 införde att barn och ungdomar upp till 16 år samt pensionärer från kommunen får gratis inträde till simhallarna i Göteborg under vissa tider, bör andelen betalande kunder ha minskat. Dock kan det finnas möjlighet för simhallarna att få stöd av kommunen för de uteblivna intäkterna och de behöver därmed inte höja övriga entrékostnader för att täcka de fria entréerna. För övriga besökare gäller det dock att hitta priser som de anser rimliga. Ett sätt att hitta dessa nivåer är att erbjuda olika priser för olika kundgrupper. En uppdelning enligt kundgrupper kan innebära olika priser för exempelvis barn, ungdom, vuxna, studenter och seniorer.

Totalt 92,2 % av respondenterna till enkätundersökningen svarade att de var studenter, och respondenternas svar kan därmed i stort anses rikta sig till studentrabatterade priser om sådana ska införas. Därmed är enkäten inte representativ för vad övriga kundgrupper anser om entrépriser. Vid enkätundersökningen hade respondenterna sex möjliga svarsalternativ för vad de anser vara ett rimligt pris per besök. Majoriteten ansåg att det lägsta alternativet, 40 kronor, var det mest rimliga medan det näst populäraste alternativet var 50 kronor. Endast en tiondel av respondenterna kunde tänka sig betala 60 kronor eller mer. Här är det dock viktigt att reflektera över att många kanske inte har valt det pris de högst skulle betala för, utan istället valt lågt då de helst vill betala så lite som möjligt. Möjligheten finns att dessa skulle besöka anläggningen även om priset var högre, då deras maximala betalningsvilja inte har undersökts. Dessutom bör det reflekteras över att det inte fanns möjlighet att välja ett lägre alternativ än 40 kronor, vilket skulle kunna vara efterfrågat av vissa.

Från fallstudierna har priser för entréer analyserats för fem olika simanläggningar. Som nämns i Resultat av fallstudier varierar priset för engångsentréer mellan 40 och 80 kronor för vuxna, samt mellan 20 och 50 kronor för ungdomar. Därmed ligger flera befintliga anläggningar runt de prisklasser som frågades i undersökningen. Valhallabadet, vilket är centralt beläget i Göteborg, har priset 70 kronor för vuxna och 50 kronor för ungdomar förutom mellan klockan 09-15 på vardagar, då priset är 50 kronor för alla. Valhallabadet har även ett studentpris på 50 kronor. Ytterligare två av anläggningarna har samma pris för studenter som för ungdom.

För en student kostar det som högst 50 kr per besök i de fem anläggningar som har undersökts. Om priset skulle vara 50 kronor skulle 40 % av de tillfrågade studenterna vara villiga att betala detta pris. Som tidigare nämnt är det dock viktigt att betänka att även de som svarat 40 kronor kan tänkas vara villiga att betala det högre priset. Eventuellt skulle ett kommunalt avtal kunna bidra till subventionerade entrékostnader för att öka antalet besök genom att erbjuda låga entrékostnader. Det är annars viktigt att priserna läggs på marknadsmässiga nivåer, för att kunna konkurrera med befintliga anläggningar.

5.3.2 Priser för klippkort samt periodkort

Det finns i de flesta simanläggningar fler sätt att betala entréer än enbart för engångsbesök. Vanligt är att ett klippkort för ett visst antal entréer säljs eller ett kort som ger entré för ett helt år, vilket skulle kunna betalas per månad och därmed kallas abonnemang. Abonnemang har blivit allt vanligare på senare år och antas därför uppskattas av besökare. Här ges även möjlighet att själv utforma den sortens mängderbudanden som anses passa bäst till de kundgrupper som besöker anläggningen, vilket också skulle kunna innefatta exempelvis månadskort eller säsongskort.

Det positiva med att sälja kort för flera entréer är att kunden binder upp sig på att besöka anläggningen under en längre tid, vilket genererar en fast inkomst från den besökaren oavsett antal besök. Detta kan gynna både anläggningen och besökaren, beroende på hur många gånger kunden besöker anläggningen. Bra erbjudanden på dessa kort kan även bidra till att fler personer vill bli kunder hos anläggningen. En idé kan vara att ha säsongskort, som kan gälla exempelvis under terminen på Göteborgs skolor. Detta kan möjligtvis uppskattas av studenter som inte vistas i Göteborg under julhelgerna eller sommaren, då ett årskort för någon som inte befinner sig i Göteborg hela året kan uppfattas som onödigt.

5.3.3 Priser för banhyra samt aktiviteter

Ytterligare en intäkt anläggningen skulle kunna inbringa är den från banhyror i anläggningens bassänger. Denna hyra tas för de aktiviteter som sker i bassängen, exempelvis simskola eller vuxencrawl. För att anläggningen ska vara ett attraktivt alternativ att bedriva sin verksamhet i för externa aktörer, är det viktigt att dessa priser ligger på en marknadsmässig nivå. Då simföreningar och simskolor ofta får denna hyra subventionerad bör även den potentiella anläggningen erbjuda en sådan hyra, för att de externa aktörerna ska ha möjlighet att hyra in sig och på så vis bidra till besöken på anläggningen. Även för de hyror som inte är subventionerade bör priserna läggas på liknande nivå som de konkurrerande anläggningarnas priser, för att göra den potentiella anläggningen till en kandidat vid valet av var en verksamhet ska placeras.

Oavsett om externa aktörer driver en verksamhet eller om anläggningen själva gör det, borde aktivitetsdeltagarna betala marknadsmässiga priser för att aktiviteterna i anläggningen ska vara konkurrenskraftiga. Exempel på sådana priser återfinns i Tabell 4.6 i avsnittet 4.5 *Föreningar och organisationers verksamhet*. Intäkterna från aktivitetsdeltagarna blir därmed likt de i konkurrerande anläggningar. Därför måste även hyra av banor ligga på samma nivå för att de som driver verksamheten ska få ut samma vinst, och därmed anse den potentiella anläggningen som ett alternativ. Exempel på kostnader för banhyra beskrivs även det i avsnittet *Föreningar och organisationers verksamhet*.

5.4 Öppettider

För att en simanläggning på bästa sätt ska locka kunder gäller det att anläggningen har öppet under lämpliga tider. Det gäller att identifiera de tider under dygnet som målgruppen anser är bäst för dem, samtidigt som det finns tillräckligt med tillgänglig personal för att täcka upp behovet av arbetskraft vid dessa tider. Enligt den enkät projektgruppen skickade ut till nämnd målgrupp identifierades två tidsperioder som var mest eftertraktade. Den första var mellan 07.00 och 09.00 och den andra, som enligt enkäten är två alternativ, är mellan 17.00 och 19.00 samt 19.00 och framåt. Lägst intresse från respondenterna är det mitt på dagen, från 12.00 fram till 15.00.

Att intresset från respondenterna är som högst under tiderna 07.00 till 09.00 respektive 17.00 och framåt visar sig inte vara unikt. Flera av fallstudieobjekten vittnar om att beläggningen är som högst just under morgonen och på eftermiddagen, med högst beläggning runt 17.00 till 19.00. Det är de tiderna då

studenter och arbetande kan tänkas besöka anläggningen, alltså före samt efter jobb eller skola. Under tiderna med lägre beläggning finns alternativet att ha öppet eller att stänga ner mitt på dagen. Skulle anläggningen välja att stänga under dagen skulle det dock förhindra en eventuell simskole- och klubbverksamhet som hade haft möjligheten att husera i anläggningen. Om skolor i närheten vill hyra banor för sina elever under skoltid skulle de tider då motionssimmare vanligtvis inte är där vara ett alternativ istället för att stänga ner anläggningen. Även andra aktörer skulle kunna använda anläggningen under de tider då bassängen inte är så högt belagd av motionssimmare, vilket i så fall leder till att anläggningen inte behöver stänga under dagen på grund av att låg utnyttjandegrad.

Från fallstudieobjekten kan en slutsats dras att deras öppettider täcker de tider som är mest intressanta för respondenterna. Generellt kan det urskiljas att under vardagar öppnar fallstudieobjekten mellan 6.00 och 7.00 på morgonen och stänger mellan 20.00 och 21.30 på kvällen. Under helger ser tiderna lite annorlunda ut, vilket kan beskådas i Tabell 4.4 i 4.3 *Fallstudier*. Här är det lite mer varierande öppettider med olika längd på den totala öppettiden. Åbybadet, som i genomsnitt har den tredje mest belagda respektive den mest belagda dagen i veckan under lördagen och söndagen, har endast öppet fem och en halv timme under just dessa dagar. Det vittnar om att anläggningen även bör vara öppen under helger. Många av anläggningarna som besökts under fallstudierna har haft stängt några veckor under sommaren för att genomföra reparationer och underhåll av anläggningen.

5.5 Samarbete med Göteborgs stad

Att driva en allmän simanläggning helt utan kommunal inblandning anser många av de intervjurespondenter som projektgruppen träffat vara i princip omöjligt. Detta beror på att anläggningar generellt är dyra att driva och att föreningar och allmänheten inte är beredda att betala självkostnadspriset för att nyttja simanläggningarna. Graden av inblandning från kommunen skiljer dock mycket. Denna kan variera från att kommunen själv äger och driver anläggningarna, vilket är det vanligaste fallet, till att de lägger ut allt från bygge till drift på externa parter.

5.5.1 Utformning av det kommunala avtalet

I kommunala avtal kan i princip allt som rör verksamheten ingå. Det är dock viktigt att avtalet är väl utformat för att undvika missförstånd och för att se till att så många aspekter som möjligt är inräknade. Det kommunala avtalet ska täcka skillnaden mellan den faktiska driftskostnaden och de priser som de subventionerade aktiviteterna debiteras. Detta rör sig om aktiviteter såsom simskola, simföreningar och skolsim.

Även om ett kommunalt avtal kan vara nödvändigt är det viktigt att det regleras så att det inte inskränker för mycket på friheten hos anläggningen. Avtalen är ofta sträckta över en lång tid, och att bevara flexibilitet och frihet för förändring bör därför bejakas. För att anläggningen ska kunna anpassa sig efter olika trender inom friskvård och simning samt det allmänna samhällsklimatet bör avtalet inte låsa in viktiga parametrar på för långa tidsperioder. Ett långsiktigt avtal är dock viktigt för att säkra framtiden för den aktuella anläggningen. Om det kommunala avtalet är nödvändigt för att anläggningen ska gå runt ekonomiskt bör därför även den säkerhet ett långsiktigt avtal innebär eftersträvas.

En del av de som projektgruppen har intervjuat har kritiserat hur privata aktörer, såsom Medley, driver anläggningar. De hävdar att dessa i sin strävan att vinstmaximera utnyttjar kommunens oförmåga att skriva tillräckligt rigida avtal. Detta gör att partners med en svagare betalningsförmåga, såsom simklubbar, anser att de inte får de tider och subventioner de har rätt till.

Om det önskas att olika simklubbar ska bedriva verksamhet i anläggningen är ett samarbete med kommunen viktigt. Om till exempel en elitsatsande ungdom som tränar dagligen behöver betala marknadsmässiga priser för vad det kostar att hyra banor dagligen, skulle denna verksamhet bli väldigt dyr för individen. Detta gör att simföreningar med denna typ av verksamhet inte kan hyra in sig i anläggningar där det inte finns kommunala avtal.

På grund av bristen på simanläggningar generellt i regionen tror projektgruppen att kommunen skulle vara villiga att ingå någon form av samarbete. De behöver all bassängyta de kan få och om de slipper betala för att bygga och driva en simhall är detta något som skulle värderas högt. Med givna förutsättningar skulle simanläggningen ha en god förhandlingsposition med Göteborgs Stad eftersom efterfrågan på bassängtid är så pass hög. Men för att nå ett långsiktigt och gott samarbete bör avtalet inte utnyttja den rådande situationen utan snarare gynna båda parter.

5.6 Riskanalys

Ingen verksamhet drivs utan någon slags risk involverad. Dessa risker varierar mellan olika branscher och måste därför analyseras på olika sätt. För en simanläggning har projektgruppen identifierat två riskområden och analyserat dessa utifrån ett riskperspektiv. Det första området berör anläggningen internt medan det andra området är kopplat till externa faktorer kring anläggningen.

Internt finns risken att personalen inte passar till tjänsten eller missköter sina uppgifter som arbetet innefattar. Om simanläggningens personal skulle visa sig vara undermålig finns då risken att kunder får en negativ upplevelse av anläggningen. Detta i sin tur kan leda till att kunder väljer att simma i andra anläggningar.

Den andra interna risken handlar om driften av anläggningen. Om simanläggningen färdigställs och tas i drift är ett pålitligt driftsystem och ordentligt underhåll vitalt för att anläggningen ska fungera utan komplikationer. Avbrott i verksamheten skulle leda till uteblivna intäkter. Om anläggningen skulle dras med driftproblem leder det till sämre kundupplevelser ifall exempelvis ventilation eller vattenkvalitet inte skulle vara tillfredsställande. Det skulle även leda till sämre arbetsmiljö för de anställda som vistas i anläggningen, vilket skulle göra anläggningen till en mindre attraktiv arbetsplats.

Den tredje interna risken som projektgruppen identifierat är om beräkningarna i kostnads kalkylen inte är korrekta. Det finns också en risk att de olika variablerna i kostnads kalkylen som projektgruppen gjort inte stämmer eller att det tillkommer kostnader som projektgruppen inte tagit hänsyn till under projektets gång. Det kan då resultera i en dyrare drift än den som uppskattats av projektgruppen. Dessutom kan de uppskattade intäkterna projektgruppen räknat fram även visa sig vara en glädjekalkyl. Dessa, enskilt eller i kombination av varandra, kan ge en falsk bild av den ekonomiska situationen vilket i slutändan kan vara ödesdigert för anläggningens framtid.

Den fjärde risken inom det interna riskområdet berör de aktiviteter som ska hållas i anläggningen. Det kan vara så att aktiviteter som utförs av de externa aktörerna i anläggningen inte håller den kvalitet som krävs, vilket potentiellt skulle göra att anläggningen tappas besökare om de inte känner sig nöjda. Samtidigt finns det risk att de aktiviteter som anläggningen själva driver inte heller håller den kvalitet som kunderna efterfrågar, eller att kurserna inte lockar tillräckligt många besökare.

Det externa området involverar faktorer kring anläggningen, där projektgruppen anser att besökarna är en risk. Risken finns att uppskattningen av besökare utifrån upptagningsområde och antal invånarbesök per år inte stämmer överens med utfallet. Det kan även vara så att de som simmar hos konkurrerande anläggningar väljer att inte byta till den nya simanläggningen, även i det fallet där den konkurrerande anläggningen ligger sämre till geografiskt. En annan aspekt i det hela kan vara att marknaden egentligen är mättad och att de externa aktörernas uppfattade behov av nya anläggningar och fler bantider är överdrivna. Om detta stämmer kan det vara svårt att få besökare till anläggningen, vilket skulle leda till låg beläggning och minskade intäkter.

5.7 Konkurrentanalys

I dagsläget är efterfrågan på simhallar hög i Göteborg. I flera intervjuer, både med Göteborgs Stad och de fallstudier som gjorts, berättar respondenterna att efterfrågan är så pass hög att kapacitetstaket hos anläggningarna i kommunen i många fall redan är uppnått. Speciellt gäller detta för de aktiviteter som bedrivs i simhallarna. För simföreningarna, skolverksamheten och andra externa aktörer innebär platsbegränsningen att de inte kan bedriva sina aktiviteter i den utsträckning de önskar. Att riva eller

bygga om någon simanläggning utan att ersätta den med en annan är därför inte tänkbart. Den höga belägningsgraden gör att möjligheten för den eventuella anläggningen att ta del av aktivitetsverksamheten är god. Att kunna göra det, utan att i nämnvärd utsträckning behöva konkurrera med de andra anläggningarna i närområdet, ger anläggningen bra möjligheter till att generera intäktströmmar från externa aktörer.

Även efterfrågan på tider för motionärer är hög. Trenden är att intresset för simning har ökat på senare år, vilket visas då besöksrekord årligen slås i Göteborgs simhallar. Simningens tillväxt verkar även vara en del av den allmänt ökande motionstrenden där exempelvis intresset för sporter som triathlon och Swimrun leder till ett ökat intresse för simning. Den höga efterfrågan innebär att en ny anläggning inte skulle behöva konkurrera direkt med de befintliga anläggningarna, utan snarare kunna tillmötesgå den ökande efterfrågan på allmänna simtider.

Det kommer vara viktigt att skapa ett erbjudande i en ny anläggning som kan konkurrera med de närliggande anläggningarna. Exempelvis har Valhallabadet alltid minst fyra banor i sin 50-metersbassäng öppen för allmänheten medan de övriga banorna upptas av olika aktivitetsverksamheter. På så sätt kan de tillmötesgå kommunens önskan att tillhandahålla simmöjligheter för ungdomar samtidigt som de kan generera intäkter från allmänheten. Denna möjlighet underlättas också av att anläggningen utöver 50-metersbassängen har en 25-metersbassäng. För Angered Arena och Åbybadet är det däremot svårare att tillhandahålla tider för motionärer i samma utsträckning, då anläggningarna har en 25- respektive 50-metersbassäng som delas mellan aktiviteter och motionssimmare. Skulle den situationen ändras, exempelvis att Åbybadet bygger ut sin anläggning med en 25-metersbassäng som de diskuterat internt, skulle Åbybadet bli mycket mer konkurrenskraftig i fråga om motionärer. Det är alltså av vikt att en ny anläggning kan tillhandahålla tider för motionärerna vid sidan om aktivitetsverksamheten.

I den enkätundersökning som genomfördes visade det sig att av de respondenter som simmade regelbundet, så kunde 86 % tänka sig att byta till en eventuell anläggning på Chalmers. Det var även en hög andel som kunde tänka sig att börja simma om en anläggning byggdes på Chalmers. Därför antas att den nya anläggningen skulle vara konkurrenskraftig för studentpopulationen samt bidra till den ökande simningstrenden genom att skapa nya motionssimmare i Göteborg. Denna siffra behöver dock inte gälla för andra kundgrupper som inte är studenter på Chalmers. För att få reda på detta behövs ytterligare undersökningar.

Ytterligare en konkurrensaspekt är möjligheten anläggningen ger att erbjuda en helhetsupplevelse. Åbybadet i Mölndal upplever att stora delar av deras besökare är bosatta i Göteborg men väljer att besöka badet eftersom de har en äventyrsdel i badet som öppnar upp för besök för till exempel en hel barnfamilj. Att konkurrera om besökarna hos Åbybadets etablerade äventyrsanläggning skulle bli tufft för den eventuella anläggningen på Chalmers. Med en äventyrsdel i anläggningen skulle dess erbjudande bli väldigt brett, vilket skulle leda till stora driftskostnader där Chalmers anläggning skulle bli tvungen att vinna besökare från andra anläggningar för att täcka dessa kostnader. Om dessutom planerna på att bygga ett stort äventyrsbad på Liseberg slog in skulle denna konkurrens hårdna ytterligare. Förmodligen skulle badet på Liseberg dock ha rätt höga entréavgifter och attrahera besökare i ett andra prissegment. Men med fler segment av äventyrsbadbesökarna satta i konkurrens skulle det förmodligen vara svårt för Chalmers anläggning att vara konkurrenskraftig med en äventyrsdel utan att göra en stor satsning på detta.

Projektgruppens uppskattning av den eventuella simanläggningens upptagningsområde visade som tidigare nämnt att ungefär 100 000 av Göteborgs invånare skulle ha närmst till just den nya anläggningen om den byggdes. Även cirka 10 000 personer från Mölndal skulle ha Chalmers anläggning som närmsta anläggning. Enligt det genomsnittliga värdet för besök per invånare som gällde för kommunen skulle detta innebära ett besökarantal på cirka 242 000 personer per år. Det är dock inte realistiskt att förvänta sig att det enda kriterium besökares val av anläggning baseras på är just avståndet till anläggningen. Även tillgänglighet via kommunaltrafik och till parkeringsplats bör tas i beaktande när anläggningens attraktivitet utvärderas och dess upptagningsområde beräknas. För en anläggning på Chalmers kan dessa

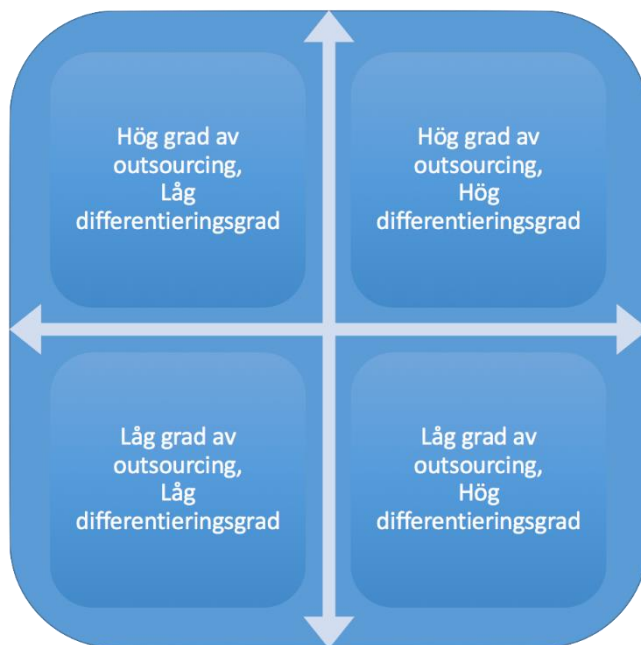
aspekter variera beroende på var den skulle placeras, och det är kanske en aspekt som bör tas i beaktande när valet av placering görs.

Anläggningen kan dock förhoppningsvis bli konkurrenskraftig ur andra aspekter. Exempelvis visade enkäten att det var viktigt att badet upplevs som fräscht av respondenterna. Den eventuella anläggningen på Chalmers skulle därmed förmodligen kunna konkurrera väl mot till exempel Valhallabadet i denna aspekt, som i år byggdes för 60 år sedan. Denna konkurrensfördel antas även gälla för andra kundgrupper. Även bra öppettider var något som många av respondenterna påpekade var viktigt för en eventuell anläggning. Då Valhallabadet stänger relativt tidigt i jämförelse med övriga anläggningar i fallstudierna, finns det även möjlighet att konkurrera om besökare på just denna punkt med. Det kan dock tänkas att benägenheten att träna sent är större för studenter, som ofta kan sitta länge i skolan och därefter vill träna på vägen hem, men att det är en fördel att ha längre öppettider även i konkurrensen om andra kundgrupper.

För att höja genomsnittliga besöksnivån per invånare och år är det alltså viktigt att bygga en anläggning med ett erbjudande som konkurrera på flera sätt. Genom att höja denna siffra och därmed få upp besökarantalet så kan anläggningen göras mer hållbar ur ett ekonomiskt perspektiv. En eventuell anläggning på Chalmers bör utnyttja flexibiliteten i att vara nybyggd till att forma ett så attraktivt erbjudande som möjligt och därmed locka fler besökare från andra anläggningar. Att vara nytänkande kan därför vara essentiellt. Till exempel kan det genom att bygga med nya tekniker såsom höj- och sänkbar botten erbjudas ett flexiblare aktivitetsutbud i anläggningen, något som ingen av de konkurrerande anläggningarna kan erbjuda.

6 Scenariodiskussion angående utformning och aktivitetsfördelning i anläggningen

En simanläggning kan vara utformad på många olika sätt. I 4.3 *Fallstudier* ges exempel på några utformningar. Projektgruppen har identifierat två olika faktorer som anses intressanta och relevanta att analysera. Dessa faktorer är grad av outsourcing samt differentieringsgrad. Grad av outsourcing definieras av projektgruppen som hur stor del av verksamheten som läggs på externa parter. Vad gäller differentieringsgrad har projektgruppen valt att endast analysera differentieringen av bassängutbudet. Därför syftar differentieringsgraden till hur många kundsegment anläggningen fokuserar på utifrån de bassänger som finns tillgängliga. Faktorerna delas in i hög respektive låg nivå enligt Figur 6.1 för att sedan kunna analyseras och diskuteras.



Figur 6.1. Fyra scenarion i olika kvadranter efter hög respektive låg nivå hos de båda faktorerna

De olika kombinationerna bidrar till att anläggningens verksamhet bör byggas upp på olika sätt. Det är därför viktigt att ett val görs vilken kombination som det ska fokuseras på. Nedan diskuteras hur verksamheten och anläggningen kan utformas utefter de två faktorerna.

6.1 Grad av outsourcing

Grad av outsourcing avgör i hur stor utsträckning externa aktörer ska bedriva den verksamhet som sker i simanläggningen. En låg grad av outsourcing innebär att anläggningen själv driver majoriteten av verksamheten i anläggningen. Det omfattar både aktiviteter som exempelvis simskola och vuxenkurser, men även drift av eventuella kring- eller kompletterande verksamheter, såsom café och gym. Exempel från fallstudien där anläggningen valt en låg grad av outsourcing är Filborna Arena. Där är det Filborna Arena, som ägs av Helsingborgs simsällskap, som bedriver den största delen av all verksamhet. Filborna Arena driver även själv det gym som finns i anläggningen. Genom att ha en låg grad av outsourcing behöver anläggningen ha kunskap inom flera områden och även personal till samtliga av dessa områden. Detta innebär kostnader för personal men ger också en möjlighet att forma verksamheten själv samt att verksamhetens alla intäkter går direkt till anläggningen.

En hög grad av outsourcing innebär motsatsen. Här hyr externa aktörer in i sig i anläggningen och bidrar till den dagliga verksamheten i olika grad beroende på vilken nivå som väljs. Exempelvis hyr vissa kommuner in Medley för att sköta all drift av verksamheten och dess aktiviteter, allt från receptionen till simskolan. En hög grad av outsourcing innebär vidare att anläggningen kan erbjuda många olika

tjänster utan att utbilda eller anställa personal för dessa, men får samtidigt inte in de direkta intäkterna, utan istället intäkter från den hyra som externa aktörer betalar.

6.2 Differentieringsgrad

Som ovan nämnt innebär differentieringsgraden hur många kundsegment anläggningen väljer att rikta sig mot. En hög differentieringsgrad betyder alltså att anläggningen erbjuder något för flera olika kundsegment, det kan vara barnfamiljer, motionssimmare och elitsimmare i samma anläggning. Ett exempel från fallstudierna är Åbybadet, som erbjuder 50-metersbassäng, undervisningsbassäng, varmvattenbassäng och upplevelsebad. Därmed riktar de sig till motionssimmare, aktivitetsdeltagare och barnfamiljer samtidigt. Det innebär att Åbybadet har en hög differentieringsgrad med ett brett erbjudande. Utöver bassänger erbjuder även Åbybadet ett gym, vilket är ytterligare ett kundsegment att ta i beaktning vid analys av målgrupper.

Vid låg grad av differentiering kan Borås Simarena identifieras. Deras utbud, som består av en 50-metersbassäng och en undervisningsbassäng, tyder på färre kundsegment än Åbybadet. Denna bassäng är inriktad mot motionssimmare och föreningssim med till exempel kallare vattentemperatur för att passa för dessa aktiviteter. Borås saknar ett upplevelsebad och gym vilket gör att de inte har lika bred målgrupp som Åbybadet.

6.3 Diskussion och rekommendation

Som nämnt i 5.2 *Aktiviteter i en simanläggning* har befintliga aktörer redan kunskap om verksamheter, såsom vuxencrawl och simskola, och kan då med befintliga kunder och kundsegment etablera en väl fungerande verksamhet. Dock nämns det även att anläggningen går miste om intäkter, vilket kan undvikas genom att driva vissa tjänster på egen hand. För att uppnå en kombination av fördelarna med hög respektive låg outsourcing rekommenderar projektgruppen att placera grad av outsourcing på en medellåg nivå.

Som nämnt i 5.1 *Anläggningens utformning och innehåll* innebär äventyrsbad stora kostnader och därmed en risk att dessa inte täcks av de ökade intäkterna, om äventyrsbadet inte byggs tillräckligt stort för att vara attraktivt. Projektgruppen anser att detta inte är den typ av anläggning som bör byggas till följd av de aspekter som påpekats i avsnitten 4.1 *Simhallarnas utveckling* samt 5.1 *Anläggningens utformning och innehåll*. Istället bör anläggningen rikta in sig mot motionärer och aktivitetsdeltagare. Dock anser projektgruppen att differentieringsgraden inte bör vara alltför låg, vilket kan åstadkommas genom att erbjuda ett varierat utbud av bassänger. Detta leder till att flera olika aktiviteter kan genomföras. Differentieringsgraden rekommenderas därmed att placeras på medellåg nivå.

Att specificera vilken kvadrant som är bättre än den andra måste avgöras från fall till fall. Det är beroende på vad respektive simanläggning vill ha ut med sin verksamhet som gör att en viss blandning av faktorer ter sig mer lämpliga än andra. Exempelvis bör simanläggningar som är ensamma i sin kommun ha en hög differentieringsgrad. Detta då de bör erbjuda något till alla kundsegment. Motsatsen är till exempel det planerade badet på Liseberg som ej erbjuder ett brett och differentierat erbjudande. De kan istället helt fokusera på att bygga ett äventyrsbad riktat till ett specifikt kundsegment och från detta ta ut ett högre pris.

Ägare till anläggningar utan kunskap inom simhallsdrift, exempelvis vissa kommuner, bör använda en hög grad av outsourcing då de kan lägga ut driften av anläggningen och aktiviteterna på externa aktörer med erfarenhet inom området. Anläggningar som istället vill få ett enhetligt och omfattande erbjudande av till exempel sina gruppaktiviteter bör använda en låg grad av outsourcing. På detta sätt fås kontroll över hela verksamheten och alla intäkter går direkt till anläggningen.

Projektgruppen rekommenderar utifrån diskussionen ovan att anläggningen placerar sig i den tredje kvadranten, med låg grad av outsourcing och låg grad av differentiering dock i närheten av mitten efter ovan nämnda motiveringar. Denna rekommendation av scenarier ligger till grund för rekommendationen över hur anläggningen bör drivas och utformas.

7 Rekommendation av driften och utformningen av anläggningen

Utifrån vad som har diskuterats i analysen har projektgruppen kommit fram till en rad rekommendationer kring hur anläggningens drift kan utformas. Rekommendationen behandlar anläggningens utformning och innehåll, drift av olika aktiviteter, pris och betalningsform, öppettider, kringverksamheter samt kommunalt avtal. Dessa exempel är enligt projektgruppen de bäst lämpade för anläggningen. Förslagen ligger till grund för den ekonomiska analysen som följer efter rekommendationen.

7.1 Anläggningens utformning och innehåll

Enligt projektgruppen bör ett övergripande fokus för simanläggningen ligga på att minimera den totala livscykelkostnaden. Det kan innebära att välja lite dyrare lösningar i en byggfas vilket resulterar i en mer hållbar anläggning som inte kräver lika mycket underhåll och reparationer. Det rekommenderas även att anläggningen byggs energisnålt och miljövänligt, vilket det redan finns goda exempel på från andra anläggningar. Projektgruppen tror att en simanläggning på Chalmers skulle kunna dra nytta av de kunskaper som finns i en direkt närhet bland professorer och lärare med expertis inom energiförbrukning och byggnadsteknik. Om detta lyckas kan anläggningen användas som ett grönt referensobjekt vid byggnation av nya anläggningar.

7.1.1 Bassänger

Projektgruppen rekommenderar att anläggningen vid byggnation ska innehålla en 50-metersbassäng som är 25 meter bred, som ska gå att dela upp till två 25-metersbassänger med en skiljeväg i mitten av bassängen. Detta då en 50-metersbassäng är mycket efterfrågad bland många motionärer och medför möjligheten för elitsim och arrangemang av tävlingar. Ytterligare fördelar som följer med en stor bassäng är en större vattenyta som innebär att fler typer av aktiviteter kan utövas i bassängen. Bassängen rekommenderas ha en temperatur som är behaglig för motionärer men inte allt för varm då det kräver mycket energi och inte uppskattas av simmare som tränar på högre nivå. Exempel på en temperatur projektgruppen anser uppfyller detta visas i Tabell 7.1 nedan. Det rekommenderas att skiljeväggen går att dela upp, så att endast exempelvis skiljeväggarna för bana 1-2 och 9-10 är uppfällda samtidigt. Detta för att kunna genomföra exempelvis simskola vid fyra olika kantbanor samtidigt som motionsimmare kan simma på bana 3-8 i 50-metersbassängen. Djupet rekommenderas att delas upp i en grundare och en djupare del. Detta för att besökarna ska ha en del där de bottnar och kan utföra aktiviteter samt en djupare del för att möjliggöra simtävling och träning.

Utöver en 50-metersbassäng bör anläggningen innehålla en varmvattenbassäng och en undervisningsbassäng. Exempel på mått, djup och temperatur av dessa presenteras Tabell 7.1 nedan och har tagits fram utefter hur bassänger varit utformade i de anläggningar som besökts.

Motiveringen till att en varmvattenbassäng borde byggas är att de varmvattensbassänger som existerar har mycket stor efterfrågan och att bassängen kan generera stora intäkter samt är ett krav för att kunna genomföra vissa aktiviteter. Varmvattensbassängen rekommenderas ha en höj- och sänkbar botten då denna bassäng ska kunna hålla i både aktiviteter såsom babysim och rehabiliteringsaktiviteter vilka kräver olika djup.

En undervisningsbassäng rekommenderas ingå i anläggningen då denna typ av bassäng är efterfrågad av de som utför aktiviteter. Bassängen rekommenderas ha varierande temperaturer utifrån vilka aktiviteter som ska utföras i den och även denna bassäng rekommenderas att innehålla ett höj- och sänkbart golv. En bassäng likt denna skulle kunna användas som barnbassäng när aktiviteter inte utförs i den. I bassängen skulle exempelvis simskola eller vattengympa kunna hållas, då det går att justera djupet utifrån vilken aktivitet som genomförs. Båda bassängerna borde byggas i separata rum då det således går att avskilja aktiviteterna från motionärerna och skapa en lugnare miljö för alla besökare.

Tabell 7.1. Rekommendation av bassänger med exempel på attribut

Typ av bassäng	Storlek	Djup	Temperatur
50-metersbassäng	50x25 meter	1,35 - 2 meter	27 grader
Varmvattenbassäng	16x10 meter	0,1 - 1,5 meter	34 grader
Undervisningsbassäng	12x10 meter	0,1 - 1,75 meter	28 - 32 grader

7.1.2 Ingående faciliteter

Projektgruppen rekommenderar att anläggningen innehåller en läktare med plats för 300-500 personer. Det rekommenderas inte att bygga en större läktare anpassad för SM-tävlingar, då den skulle ta upp stor yta och endast användas fullt ut vid ett fåtal tillfällen. Läktaren ska fungera som sittplats för publik vid mindre tävlingar och sittplats eller träningsområde för motions-simmare vid normal verksamhet. Utrymmet under läktaren skulle även kunna fungera som förvaring och maskinutrymme.

Anläggningen rekommenderas ha någon form av caféverksamhet, där de erbjuder besökaren fika och lättare förtäring. Det rekommenderas att kunden endast har tillträde till caféet på torrsidan, då risk finns att anläggningen smutsas ner och då det är komplicerat med kontantbetalningen på blötsidan. Caféet borde drivas av en extern aktör, så att simanläggningen kan lägga fokus på just simverksamheten och lägga över caféverksamheten på en aktör som är kunnig inom området. Exempelvis skulle ett samarbete med Chalmers Konferens & Restauranger kunna inledas.

Bastu är någonting som anläggningen borde innehålla då en sådan är mycket efterfrågad. Dock rekommenderas endast torrbastu då någon form av ångbastu ses som överflödigt och troligtvis inte är en faktor som avgör om kunden kommer besöka anläggningen eller inte.

En shop rekommenderas ingå i anläggningen. Den bör ligga i anslutning till receptionen, då det med stor sannolikhet inte kommer krävas extra personal för drift av shopen och den kan leda till ökade intäkter. Shopen borde vara väl utrustad med varor kunden skulle kunna tänkas efterfråga vid besök i simanläggningen. En sammanställning av de rekommenderade ingående faciliteterna kan beskådas i Tabell 7.2 nedan.

Tabell 7.2. Rekommendation av ingående faciliteter

Typ av facilitet	Kommentar
Läktare	Kapacitet: 300-500 personer.
Café	Fika och lättare förtäring. Drift av extern aktör.
Bastu	Torrbastu.
Shop	Erbjuda varor utefter kundens efterfrågan.

7.1.3 Kompletterande verksamheter

Projektgruppen rekommenderar att en undersökning görs av möjligheterna att komplettera simanläggningen med en gym- och friskvårdsanläggning. Detta då flera av fallstudierna vittnat om att en sådan verksamhet är attraktiv för kunderna samt kan inbringa stora intäkter. Även den genomförda enkätundersökningen stärker denna tes. Ett breddat erbjudande skulle också stärka konkurrenskraften hos anläggningen då många kunder uppskattar en kombination av dessa anläggningar.

7.2 Aktivitetsdrift

Rekommendationen som ges för aktiviteterna i simanläggningen är att dela upp driften mellan anläggningen själv och externa aktörer. Simanläggningen bör bedriva simskola själv eftersom projektgruppen anser att det stärker Chalmers varumärke och medför större intäkter än att låta en extern aktör driva den. Det rekommenderas även att simanläggningen själva sköter babysim samt vuxencrawl, då dessa aktiviteter kan generera höga intäkter. Det faktum att privata aktörer på marknaden, såsom Medley, väljer att bedriva de här aktiviteterna själva vittnar om att det är dessa som anläggningen bör satsa på att bedriva själva. Aktiviteterna kan med fördel spridas ut över dagen både för att jämna ut beläggningen i simanläggningen och för att jämna ut arbetsbelastningen för personalen. Priserna på dessa aktiviteter rekommenderas att sättas marknadsmässigt för att inte förlora potentiella kunder till konkurrenter samt främja simkunnighet och allmänhälsa bland Göteborgs befolkning.

Övriga aktiviteter rekommenderas att bedrivas av externa aktörer. Exempelvis bör minst en simklubb få möjligheten att bedriva sin verksamhet i simanläggningen för att främja idrottslivet och marknadsföra Chalmers genom denna. Projektgruppen rekommenderar att ett nära samarbete inleds med en befintlig simförening i Göteborgsområdet. Dock kräver detta ett kommunalt avtal för att kunna erbjuda den billiga banhyra simföreningar behöver utan att simanläggningen förlorar på samarbetet. Aktiviteten rekommenderas inte i simanläggningen om ett kommunalt avtal inte tecknas. För skolsim rekommenderas att skolorna själva håller i undervisningen. Övriga aktiviteter såsom exempelvis vattengympa, vattenpolo och vattenaerobics bör bedrivas av externa aktörer som hyr in sig i anläggningen.

7.3 Priser och betalningsalternativ

För att vara flexibel i sitt erbjudande rekommenderar projektgruppen att anläggningen erbjuder flera olika betalningsalternativ för sina kunder. Alternativen som rekommenderas är engångsentré, 10-klippkort, årskort där betalning sker månadsvis, hädanefter kallat abonnemang, och terminkort för studenter. Abonnemang är vanligt förekommande på andra anläggningar och ger dessutom anläggningen kontinuerliga intäkter och säkrar kunder på längre sikt. För att bidra till att integrera anläggningen med Chalmers bör ett terminkort erbjudas till alla studenter. Detta skulle kunna vara attraktivt för studenter som inte bor i Göteborg året om. Två terminkort är tillänkta, ett för höstterminen och ett för vårterminen.

Ett förslag på priser för entré sammanställs nedan Tabell 7.3. Dessa exempelpriser är framtagna för att vara marknadsmässiga och ligger till grund för den intäktskalkyl som gjorts som exempel för vad anläggningen kan generera för intäkter. Barn under fyra år rekommenderas få gratis inträde.

Tabell 7.3. Priser för olika entrétyper i simanläggningen

Typ av entré	Pris vuxen	Pris ungdom/student/pensionär
Engångsentré	70	50
Klippkort tio entréer	480	360
Abonnemang	130/månad	100/månad
Terminkort	-	300 höst / 400 vår*

*Endast för studenter, vårtermin dyrare på grund av en längre tidsperiod.

Prisexempel för aktiviteter som bedrivs i anläggningen har även tagits fram. Det gäller både för aktiviteter som bedrivs av anläggningen själv där pris sätts mot kund och av externa aktörer då aktören betalar en bassäng- eller banhyra till anläggningen. Exempelpriserna för aktiviteter presenteras i Tabell 7.4 nedan och har utformats utefter marknadsmässiga priser.

Tabell 7.4. Priser för externa aktörers aktiviteter och egendrivna aktiviteter i simanläggningen

Externa aktörers aktiviteter	Pris
Skolsim	40 kronor per elev och timme, inkl. entré*
Föreningsverksamhet	250 kronor per bana och timme, exkl. entré**
Aktivitet i varmvattenbassäng	1000 kronor för bassängen per timme
Aktivitet i undervisningsbassäng	600 kronor för bassängen per timme
Uthyrning av 50- metersbassäng	250 kronor per bana och timme
Egna aktiviteter	Pris
Simskola	220 kronor per elev och timme, inkl. entré
Vuxensimkurser	200 per person och timme, exkl. entré
Babysim	320 barn och timme, exkl. entré för föräldrar

* Priset har uppskattats efter prisnivån vid fallstudien i Borås Simarena. Se *Appendix III*.

**De priser som tas är inräknat de tjänster som kommunen köper. Föreningarna betalar 50 kronor per bana och timme, kommunen står för de resterande 200 kronorna.

Vad gäller banhyran för föreningsverksamhet kommer endast 50 kr av hyran att betalas av föreningen och resterande del av kommun enligt ett kommunalt avtal, vilket det står mer om under Rekommendation för kommunalt avtal.

7.4 Öppettider i anläggningen

Projektgruppen anser att anläggningen bör ha öppettider som matchar de närliggande anläggningarnas öppettider och har rum för aktiviteter tillsammans med tid för vanlig motionssimning. Projektgruppen tror att det är viktigt att ge besökarna möjligheten att komma tidigt på morgonen, innan exempelvis jobb eller studier, samt senare på kvällen. Därför har ett förslag lagts fram som redovisas i Tabell 7.5 nedan. Projektgruppen har ej tagit hänsyn till röda dagar och högtidsdagar, vilket kan göra att vissa dagar har andra öppettider än de som föreslås.

Tabell 7.5. Förslag på öppettider för anläggningen

Måndag	Tisdag	Onsdag	Torsdag	Fredag	Lördag	Söndag
06.30-21.00	06.30-21.00	06.30-21.00	06.30-21.00	06.30-21.00	07.30-15.00	09.00-16.00

7.5 Kommunalt avtal

För att kunna ha en simanläggning som är öppen för allmänheten och värnar om föreningslivet är någon form av kommunalt avtal näst intill ett måste. Detta för att kunna erbjuda simhallens tider till föreningar och andra mindre köpstarka kundgrupper. Projektgruppen tror också att kommunen skulle vara villig att ingå ett sådant avtal då de i dagsläget inte kan tillfredsställa den efterfrågan av tid och plats för simning som finns i Göteborg.

Det viktigaste med ett sådant avtal är enligt projektgruppen att kommunen köper in sig på tjänster i simhallen och inte ger ett allmänt bidrag. På så sätt kan anläggningen själv vara med och bestämma vilka aktiviteter som ska subventioneras och därmed kunna behålla flexibiliteten och friheten i sitt erbjudande. Exempelvis att kommunen köper simtider åt simföreningarna, där simföreningarna står för

en liten del av kostnaden och kommunen sedan täcker den återstående delen av hyran. Genom att ha denna typ av avtal möjliggör anläggningen för föreningsverksamhet genom subventionerade priser på banhyra. De subventionerade priserna på entré för ungdomar bidrar även till att uppnå Skolverkets mål för simkunnighet.

De två delar som främst bör ingå i det kommunala avtalet är:

- Subventionerade entréer för ungdomar och pensionärer - här föreslås kommunen betala för de kunder som går in gratis på kommunala simanläggningarna i Göteborgs Stad så att även de kan få fri entré vid simanläggningen på Chalmers.
- Kommunen bör betala mellanskillnaden för de föreningar som önskar hyra in sig i anläggningen och omfattas av kommunens subventioner för föreningsverksamhet. Detta gäller främst simföreningar som vill bedriva träning i anläggningen.

8 Ekonomisk analys utifrån rekommendation

En ekonomisk analys innehållande en intäkts- och kostnadsanalys har genomförts för att få en uppfattning gällande om en simanläggning på campus kommer vara ekonomiskt hållbar. Dock är alla intäkter och kostnader väldigt uppskattade då projektgruppen inte fått tillgång till tillräckligt mycket data för att kunna genomföra en trovärdig analys. Därmed bör inga ekonomiska beslut gällande investering göras enbart utifrån denna analys.

8.1 Intäktsanalys

Ett exempel på en intäktskalkyl har genomförts för att kunna göra en uppskattning av vilka intäkter som uppstår i en simanläggning likt den som rekommenderas av projektgruppen. Därefter analyseras intäkterna och en känslighetsanalys för två parametrar utförs.

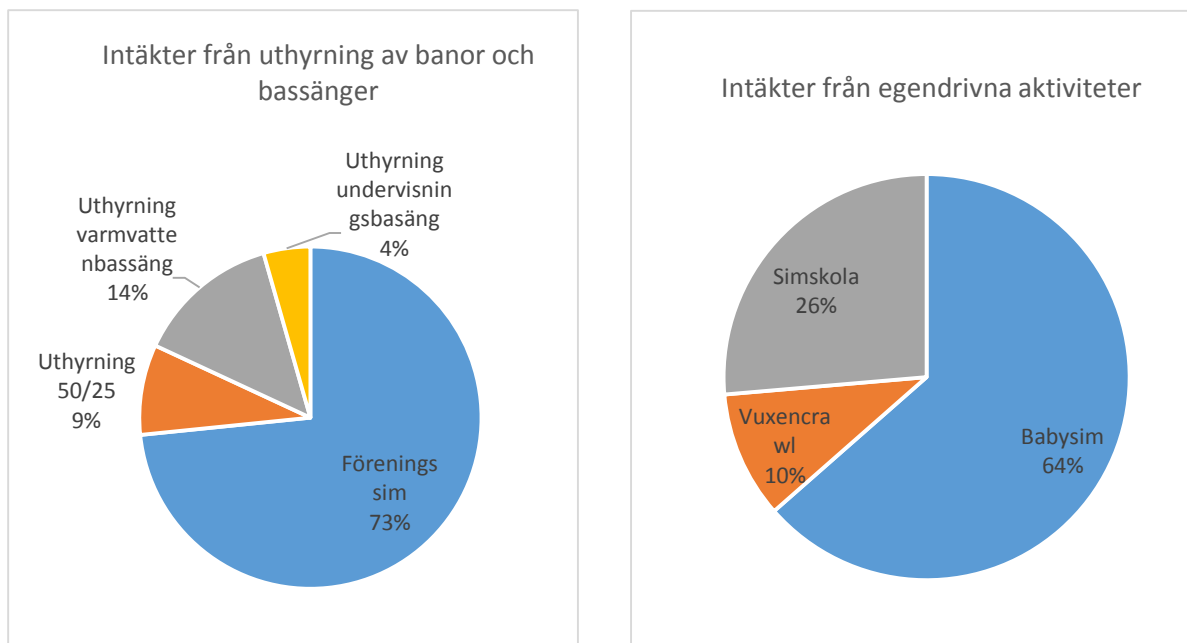
8.1.1 Intäktskalkyl

Beräkningen innehåller alla potentiella intäkter över ett år där priserna är tagna från de som rekommenderats i 7.3 *Priser och betalningsalternativ*. Beräkningar utgår ifrån att det förväntade antalet besökare är 242 000. Siffran är beräknad utifrån upptagningsområdet på 110 000 personer och det genomsnittliga besöksantalet på 2,2 besök per år som gäller i Göteborgs kommun. Siffran kan ses som pessimistisk då det inte är otänkbart att en ny, fräsch anläggning i centrala Göteborg skulle kunna uppnå ett snitt på exempelvis 3 besök per år. Därför kommer en känslighetsanalys att genomföras på denna parameter.

För att uppskatta hur många av de 242 000 besökarna som är betalare subtraherades detta antal med de besökare som har gratis entré eller där entrén ingår i aktivitetspriset. Detta handlar om barn under 4 år, simskoleelever och skolsimselever, vars antal har uppskattats utefter Åbybadets besöksstatistik. Uppskattningen resulterade i cirka 184 000 entrébetalande besökare.

Entréavgifter är en stor intäktspost för simanläggningen. Då flera olika alternativ finns för valet av hur entrén ska betalas har en uppskattning skett av hur denna fördelning ter sig. Till uppskattningen har fördelningen av entrébiljetter i Nacka Simhall år 2012 legat till grund. Intäktsposterna i kalkylen är uppdelade i engångsentré, abonnemang, klippkort och terminkort. En estimering har gjorts att en besökare med köpt abonnemang besöker anläggningen 48 gånger per år, vilket har uppskattats utefter statistik från Ystad arena bad. Kommunen har infört gratis entré för ungdomar under 16 år samt pensionärer under vissa tider. I intäktskalkylen har det dock räknats med att entréintäkter inkommer även från dessa grupper, då projektgruppen anser att det kommunala avtalet bör innefatta att kommunen täcker för de annars förlorade intäkterna.

Intäkterna från aktiviteterna och uthyrning av bassängerna har tagits fram med hjälp av statistik från Åbybadet över hur många besökare de haft inom varje typ av aktivitet år 2014. Denna statistik kunde översättas till besöksiffror passande för anläggningen på Chalmers genom att översätta besöken utefter förväntat antal besökare på den potentiella simanläggningen. Dessa intäkter har beräknats på olika sätt beroende på om anläggningen bedriver aktiviteten i egen regi eller om det är externa aktörer som hyr in sig i anläggningen. Summan av intäkterna från aktiviteter resulterar i ungefär 8,2 miljoner kronor och fördelningen visas i Figur 8.1 nedan.

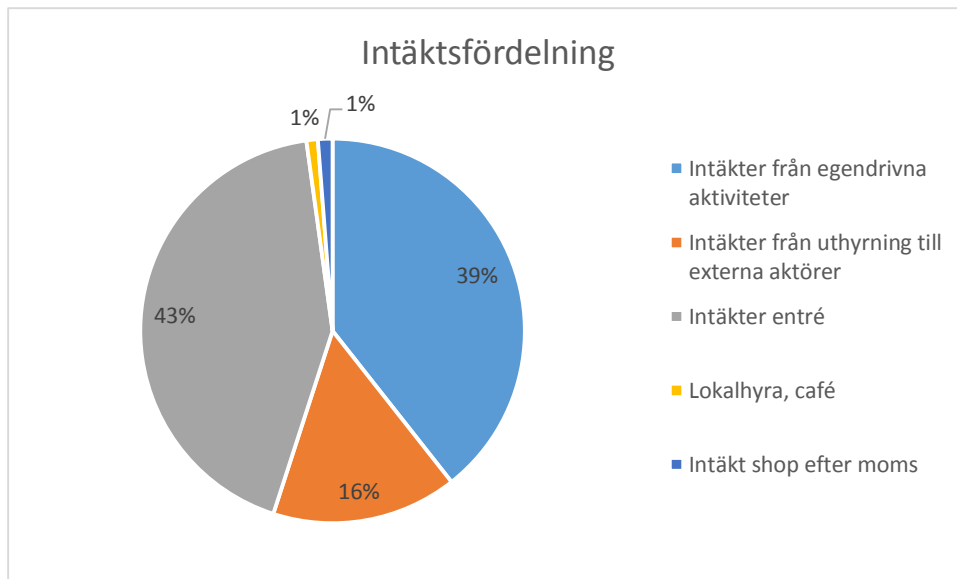


Figur 8.1. Intäktsfördelning från egendrivna aktiviteter och uthyrning till externa aktörer

Utöver dessa två stora intäktsposter tillkommer även mindre intäkter från shop, beräknat utifrån en badhusutredning i Lidingö Stad, och uthyrning av lokal till café, uppskattad från jämförande tal vid Filborna Arena i Helsingborg. Den totala intäkten av dessa fyra poster blev ungefär 15 miljoner kronor. Intäkterna redovisas i Tabell 8.1 och fördelningen i Figur 8.2. Fördelning av anläggningens intäkter nedan. För fullständigt resultat och beräkningsgång se *Appendix VI*.

Tabell 8.1. De totala intäkterna uppdelat på olika poster

Intäkter till anläggningen	
Intäkter från egendrivna aktiviteter	5 929 709 kr
Intäkter från uthyrning till externa aktörer	2 350 377 kr
Intäkter entré	6 449 067 kr
Lokalhyra, café	144 000 kr
Intäkt shop efter moms	184 381 kr
Summa Intäkter efter moms:	15 057 534 kr



Figur 8.2. Fördelning av anläggningens intäkter

8.1.2 Analys utifrån den genomförda kalkylen

De största entréintäkterna genereras av abonnemang från vuxna. Den genomsnittliga intäkten per besök från denna kundgrupp är dock 32,5 kronor per besök vilket är betydligt lägre än priset för engångsentré. Därmed tjänar simanläggningen mer på att sälja engångsentréer än årskort och om prisdifferensen per gång är för stor skulle det kunna diskuteras om priset för årsabonnemang borde höjas.

Den totala intäkten från drift av aktiviteter kan anses som relativt hög jämfört med andra anläggningar. Detta beror på den låga graden av outsourcing och därmed att alla intäkter går direkt till anläggningen. Störst intäkt gällande aktivitetsverksamhet genereras utav simskolan och detta framförallt på grund av att den har flest deltagare. Babysim genererar också en stor intäkt då det går att ta ett högt pris för deltagarna i denna aktivitet eftersom den är efterfrågad även vid ett högre pris.

Anledningen till att uthyrning till föreningssim inbringar höga intäkter är på grund av att denna verksamhet uppskattas spendera många timmar i anläggningen. De beräknas också generera samma intäkter per timme, med hjälp av det kommunala avtalet, som uthyrning av 50-metersbassängen till andra aktiviteter.

Shopintäkterna och hyresintäkterna från caféet står endast för 1 % var av den totala intäkten. Detta bevisar att posterna inte är väsentliga i diskussionen gällande om anläggningen kommer gå runt ekonomiskt utan att dessa tjänster erbjuds för att öka kundnöjdheten.

Överlag är de uppskattade intäkterna väldigt höga, vilket gör att det går att diskutera kring validiteten i denna intäktskalkyl. Detta då de flesta av de simanläggningar som besökts under fallstudierna inte har haft lika höga intäkter. Detta beror antagligen till största del på den låga graden av outsourcing projektgruppen valt att analysera. Det måste också tas i beaktning vilka kostnader dessa medför men det analyseras vidare i 8.3 *Ekonomiskt resultat och diskussion*.

8.1.3 Känslighetsanalys

Då alla intäktströmmar i intäktskalkylen är uppskattade så genomförs en känslighetsanalys för att komma underfund med om det ekonomiska utfallet i stor grad påverkas när två parametrar, antal besökare och grad av outsourcing, ändras.

Besöksantalet som använts i intäktskalkylen är ett snitt på 2,2 besök per person och år. Då simanläggningen kommer ligga centralt och vara helt nybyggd, till skillnad från andra bad i närheten, ses det inte som en omöjlighet att besöksantalet skulle nå 3 besök per person och år och därmed 330 000 besökare per år. Hur intäkterna skulle se ut med detta besöksantal presenteras i Tabell 8.2 nedan.

Denna analys visar därmed att antalet besökare i hög grad påverkar intäkterna, vilket simanläggningen borde ha i åtanke gällande deras marknadsföring och värdeerbjudande.

Tabell 8.2. Känslighetsanalys gällande antalet besök per person i upptagningsområdet

Känslighetsanalys			
I kronor	330 000 besökare	242 000 besökare	Differens
Intäkt aktivitet och uthyrda bassänger	11 968 440 kr	8 280 086 kr	3 688 354 kr
Intäkt entré	9 739 061 kr	6 449 067 kr	3 289 994 kr
Summa intäkt (inkl. shop och hyra):	21 425 516 kr	15 057 534 kr	6 367 982 kr

Att öka graden av outsourcing genom att externa aktörer istället driver babysim, vuxencrawl och simskola kommer väsentligt minska anläggningens intäkter. Intäktsskillnaden går att skåda i Tabell 8.3 nedan.

Tabell 8.3. Redovisning av känslighetsanalys gällande grad av outsourcing

Känslighetsanalys aktiviteter	Egendrivna och externa aktiviteter	Endast externa aktiviteter	Differens
Intäkt aktiviteter			
Simskola	3 766 996 kr	178 362 kr	3 588 635 kr
Föreningssim	1 533 909 kr	1 533 909 kr	0 kr
Vuxencrawl	599 295 kr	0 kr	599 295 kr
Babysim	1 563 418 kr	0 kr	1 563 418 kr
Skolsim	260 265 kr	260 265 kr	0 kr
Uthyrning 50/25	178 362 kr	303 215 kr	-124 853 kr
Uthyrning varmvattenbassäng	285 379 kr	896 088 kr	-610 710 kr
Uthyrning undervisningsbassäng	92 463 kr	92 463 kr	0 kr
Summa aktivitetsintäkter:	8 658 212 kr	3 264 302 kr	5 393 910 kr

Anledningen till att intäkterna minskas drastiskt av att öka graden av outsourcing är då anläggningen inte längre får direkta intäkter från kunderna utan enbart en hyreskostnad av de externa aktörerna. Det bör dock tas i beaktande att kostnaden för drift av aktiviteterna sjunker när de läggs på externa aktörer. Detta eftersom kostnad för personal och administration försvinner när aktiviteterna inte längre bedrivs av anläggningen.

Att intäkterna förändras så markant vid justering av de två undersökta parametrarna visar att intäkterna lätt kan påverkas beroende på vilka parametrar och fördelningar som används. Detta kan innebära att även andra parametrar kan ha stor effekt på resultatet av intäktskalkylen. Då de flesta siffror i analysen är ungefärliga och endast ett exempel på hur intäkterna för anläggningen skulle flera parametrar ändras. På grund av detta borde inte enbart denna analys av intäkterna användas som utgångspunkt gällande om den potentiella anläggningen är ekonomiskt hållbar eller inte.

8.2 Kostnadsanalys

Nedan följer exempel på hur en kostnadsstruktur skulle kunna se ut för driften av den potentiella anläggningen. Efter önskemål från uppdragsgivaren har den totala kostnaden presenterats både med och utan räntekostnaden för investeringen. Detta för att visa på skillnaden i kapitalkostnad om byggnationen behöver finansieras genom lån eller inte. Detta gör stor skillnad i resultatet då kapitalkostnaderna vid byggnation av simanläggningar utgör en väldigt stor kostnadspost. I kostnadsexemplet har kapitalkostnaden dock förenklats till att enbart utgöras av räntekostnaden för det lånade kapitalet. Efter detta har en ABC-kalkyl genomförts där fördelningsnycklar använts för att dela upp kostnaderna på olika kalkylobjekt.

8.2.1 Kostnadskalkyl

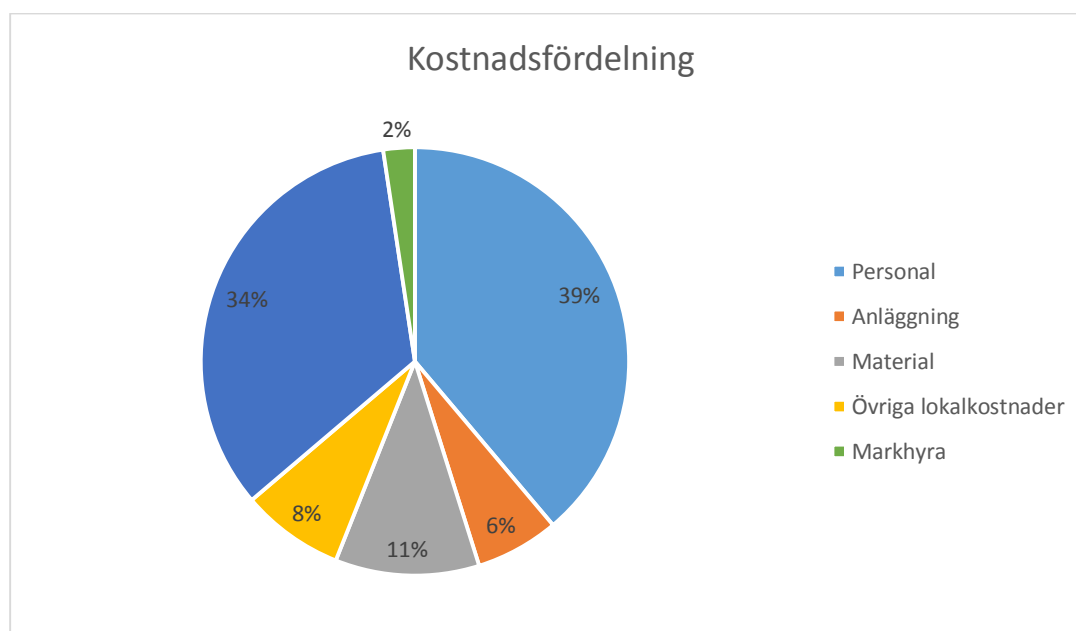
I det kostnadsexempel som redovisas nedan har kostnader beräknats för den potentiella simanläggningen på Chalmers genom att använda jämförelsetal från bland annat befintliga simanläggningar. Till exempel har jämförelsetal för energi och vattenförbrukning hämtats från Hylliebadet i Malmö. Detta är en anläggning med miljöfokus och då projektgruppen rekommenderar att även den nya anläggningen ska byggas med ett miljöfokus anses dessa siffror vara representativa. Projektgruppen har tyvärr inte fått tillgång till lika mycket data som önskat vilket gör att det är ett högst ungefärligt kostnadsexempel för att visa vad det skulle kunna kosta att driva simanläggningen.

I kostnadskalkylen har alla kostnader som antas uppkomma vid drift av anläggningen beräknats. Här ingår kostnaden för den tekniska driften som innefattar uppvärmning, el, vattenförbrukning, material såsom kemikalier och städartiklar, kostnader för personal som sköter den allmänna driften av anläggningen, kostnader för personal som sköter de rekommenderade egendrivna aktiviteterna, kostnad för markhyra, övriga kostnader för anläggningen samt räntekostnader. Den totala kostnaden utan räntekostnad har tydliggjorts enligt önskan från uppdragsgivaren. Anledningen till att kostnaden för personal är uppdelad i två olika kostnadsposter, för den allmänna driften och för aktiviteterna, är då de ABC-kalkyler som genomförts kräver en sådan uppdelning. Kalkylerna behöver nämligen kunna dela upp kostnaderna för enbart aktiviteterna för sig och de kostnader som berör alla besökare på anläggningen för sig, för att kunna appliceras på rätt kalkylobjekt.

Alla kostnadsposter som tillsammans utgör den totala kostnaden redovisas sammanfattat i Tabell 8.4 nedan. Fördelningen av de största kostnadsposterna visas även i Figur 8.3 nedan. Mer detaljerad information kring hur beräkningarna utförts för respektive kostnadspost återfinns i tabeller i *Appendix VII*. Vad gäller övriga kostnader samt materialkostnader har specifika siffror inte varit applicerbara på exemplet. Projektgruppen har därför valt att göra dessa som procentuella påslag på kostnadsposter som varit lättare att applicera på den tilltänkta anläggningen. Material och övriga kostnader har beräknats genom att dela dessa kostnadsposter från Åbybadets resultaträkning med deras personalkostnad. Sedan har denna andel multiplicerats med den tilltänkta anläggningens personalkostnad exklusive aktivitetspersonal.

Tabell 8.4. Redovisning av den totala kostnaden för anläggningen uppdelat i olika kostnadsposter

Kostnader/år	
Personal	8 037 149 kr
Personalkostnad till aktiviteterna	2 963 877 kr
Personalkostnad exkl. aktivitetspersonal	5 073 272 kr
Anläggning	1 305 686 kr
Fjärrvärme	854 944 kr
El	291 788 kr
Vatten	158 954 kr
Material	2 250 402 kr
Övriga lokalkostnader	1 607 430 kr
Räntekostnad	7 000 000 kr
Markhyra	492 000 kr
Totala kostnaden utan kostnaden för aktiviteter	17 728 790 kr
Totala kostnaden utan räntekostnader	13 692 667 kr
Total kostnad	20 692 667 kr



Figur 8.3. Fördelning av de största kostnadsposterna av de totala kostnaderna för anläggningen

8.2.2 ABC-kalkyl

Då teorin för ABC-kalkylering inte är helt applicerbar på den potentiella simanläggningen har ABC-kalkyleringen genomförts på ett förenklat sätt nedan. Dessutom har ABC-kalkylen delats upp i två delar, en för driften av anläggningen och en för driften av aktiviteter i anläggningen. Den första kan ligga till grund för uthyrning av bassänger och anläggningen, medan den andra kan ligga till grund för kostnaden av aktiviteter

För att genomföra den första ABC-kalkylen har projektgruppen delat in de totala kostnaderna för anläggningen utefter kostnads-kalkylen, bortsett från personalkostnad för aktiviteterna. Personalkostnaderna för aktiviteterna räknas bort då kostnader som uppstår vid driften av simanläggningen i princip är uteslutande indirekta och därmed inte påverkas av vilken typ av aktiviteter som pågår i anläggningen. Exempelvis påverkas inte uppvärmningskostnad markant av hur många simmare som befinner sig i anläggningen. I den ABC-kalkyl som utförts har den totala kostnaden inklusive räntekostnaden för kapitalet delats upp på de kalkylobjekt som visas **Error! Reference source not found.** nedan, vilket innebär att dessa får en relativt hög kostnad. I de scenario där en del eller hela räntekostnaden kan strykas kommer därmed dessa kostnader att minska avsevärt vilket bör tas i beaktning då ABC-kalkylen studeras.

För att dela upp dessa kostnader har projektgruppen använt kostnad per kvadratmeter vattenyta och öppettimme som fördelningsnyckel. Denna fördelningsnyckel ansågs av projektgruppen som den bästa möjliga men har brister i att den inte tar hänsyn till varken djupet på bassängerna eller dess temperatur. Genom att multiplicera fördelningsnyckeln med ytarean för en specifik del i bassängen kan sedan en bild skapas över hur mycket varje del av bassängerna kostar per öppettimme. De aktuella delar som har räknats på är 50-metersbana, 25-metersbana, hela eller halva undervisningsbassängen, varmvattenbassängen, hela eller halva 50-metersbassängen samt hela anläggningen. Dessa specifika delar i bassängerna blir därmed varsitt kalkylobjekt som får en kostnad tilldelad sig. Kostnaderna för varje kalkylobjekt i ABC-kalkylen presenteras i Tabell 8.5 nedan. Dessa kostnader jämförs i 8.3 *Ekonomiskt resultat och diskussion* med de priser som tas i hyra för de olika bassängerna, vilka redovisats i intäktsanalysen ovan.

Tabell 8.5. Kostnad per timme för de olika kalkylobjekten i ABC-kalkylen från de indirekta kostnaderna för anläggningen

Kostnad för anläggningsobjekten per timme enligt ABC-kalkyl	
Kostnad per 25-metersbana	170 kr
Kostnad per 50-metersbana	340 kr
Kostnad för halva 50-metersbassängen	1 699 kr
Kostnad för hela 50-metersbassängen	3 398 kr
Varmvattenbassäng	326 kr
Halv undervisningsbassäng	217 kr
Undervisningsbassäng	435 kr
Kostnad för hela anläggningen per öppettimme	4 159 kr

Projektgruppen har även gjort en andra ABC-kalkyl för att få fram vad varje deltagare kostar i de gruppaktiviteter som bedrivs av anläggningen själv. I ABC-kalkylen har de indirekta kostnaderna i form av administrativ personal för driften av aktiviteterna delats upp med fördelningsnyckeln kostnad per deltagare och timme. De indirekta kostnaderna för bassängytan har delats upp enligt tidigare utförd ABC-kalkyl och här dividerats med antalet deltagare för att få kostnaden per deltagare per timme för bassängytan.

De direkta kostnaderna för aktiviteterna, i form av lön till de timanställda som leder aktiviteterna, fördelas på antalet deltagare per ledare. En total kostnad för de olika aktiviteterna per deltagare och timme kan därmed tas fram från de indirekta och direkta kostnaderna. Dessa blir kalkylobjekten i denna ABC-kalkyl. Kostnaderna för dessa kalkylobjekt redovisas i Tabell 8.6 nedan. Dessa kostnader jämförs sedan med de intäkter de olika aktiviteterna inbringar per deltagare i 8.3 *Ekonomiskt resultat och diskussion*.

Tabell 8.6. Kostnad per timme för de olika kalkylobjekten i ABC-kalkylen från de direkta och indirekta kostnaderna för aktiviteterna

Kostnad för aktivitetsobjekten enligt ABC-kalkyl	
Simskola på 25 metersbana	
Total kostnad för aktiviteten per timme	1 066 kr
Total kostnad per aktiv per timme	178 kr
Simskola i undervisningsbassäng	
Total kostnad för aktiviteten per timme	2 226 kr
Total kostnad per aktiv per timme	186 kr
Babysim	
Total kostnad för aktiviteten per timme	1 664 kr
Total kostnad per aktiv per timme	208 kr
Vuxencrawl	
Total kostnad för aktiviteten per timme	1 236 kr
Total kostnad per aktiv per timme	206 kr

8.2.3 Analys utifrån de genomförda kalkylerna

De kostnader som projektgruppen får fram är jämförbara med liknande anläggningars totala kostnader. Personalkostnaderna blir något högre än de jämförande exemplen men det kan bero på den utvidgade aktivitetsdrift som anläggningen rekommenderas ägna sig åt. Kostnaderna för el, värme och vatten blir något lägre än på många andra anläggningar. Det kan diskuteras hur rimlig denna kostnad är men med en tydlig miljöprofil tror projektgruppen att denna låga energikonsumtion kan uppnås. Hur korrekta de övriga kostnaderna och kostnaderna för material är kan projektgruppen inte säga då dessa är satta som procentuella påslag från jämförande exempel. Projektgruppen har inte haft tillräckligt detaljerad information för att kunna räkna på dessa specifikt för det givna exemplet.

De slutsatser som går att dra från uträkningen är att det är i dessa nivåer som driftskostnaderna skulle kunna hamna. De största kostnaderna utgörs av personal och räntekostnad, så om dessa kan minimeras påverkas det ekonomiska utfallet i anläggningen avsevärt. En miljövänlig anläggning är också av stor vikt då det gör att anläggningskostnaderna hålls nere och inte blir en lika viktig faktor för de totala driftskostnaderna. Dock kan en miljövänlig anläggning även leda till ökade kapitalkostnader i det fall att ett större kapital måste lånas för att täcka en dyrare investering. Fördelarna med att bygga en miljövänlig anläggning anses dock av projektgruppen överstiga nackdelarna.

Vad gäller den första ABC-kalkylen som utförts kan den fördelningsnyckeln som använts diskuteras då den inte tar hänsyn till varken temperatur eller djup på bassängerna. Projektgruppen anser därmed att tillförlitligheten gällande hur kostnaderna för anläggningen delats upp mellan de olika bassängerna kan ifrågasättas. Exempelvis skulle en bassäng med högre temperatur kunna tänkas tilldelas en större del av

kostnaderna på grund av högre kostnad för uppvärmning än en bassäng med lägre temperatur. Vidare kan en djupare bassäng kräva en högre kostnad för uppvärmning och rening av vattnet med de större vattenvolymer som innebär och därmed tilldelas en större del av kostnaderna. Projektgruppen har dock inte kunnat ta hänsyn till dessa två faktorer då uppgifter kring hur faktorerna påverkar kostanden inte kunnat beräknas. ABC-kalkylen anses ändå tillräckligt tillförlitlig då samtliga kostnader ingår i beräkningen.

Även den andra ABC-kalkylens fördelningsnyckel kan diskuteras då den endast tar hänsyn till antal aktiva och antal timmar. Den tar exempelvis inte hänsyn till att olika aktiviteter kan kräva olika mycket administration eller att ledare till vissa aktiviteter kanske kräver högre lön än andra.

8.2.4 Känslighetsanalys

Projektgruppen har genomfört en känslighetsanalys med två olika parametrar som ändras. Den ena är räntan som kan anses väldigt osäker och också kan ändras över tiden. Tabell 8.7 visar hur de totala kostnaderna påverkas vid tre olika räntesatser som projektgruppen anser rimliga.

Tabell 8.7. Skillnaden mellan räntekostnaden och totalkostnaden per år vid olika räntesatser

Ränta	Räntekostnad	Total kostnad i kr per år
3 %	4 200 000 kr	17 900 099 kr
5 %	7 000 000 kr	20 700 099 kr
7 %	9 800 000 kr	23 500 099 kr

Som tabellen visar gör små ändringar i räntan stor skillnad på de totala kostnaderna. Därför bör det analyseras noggrant vilken ränta som skulle kunna fås innan en investering genomförs. Det bör också tas i beaktande att om räntan inte binds över en längre tid kan även mindre fluktuationer på räntan påverka anläggningens ekonomiska resultat.

Den andra parametern projektgruppen valt att studera är energiförbrukningen av el och värme. I exemplet har projektgruppen använt Hylliebadet i Malmös energiförbrukning då detta är en anläggning med tydligt miljöfokus och denna förbrukning är därför relativt låg. Att istället använda energiförbrukningen från Borås Simarena blir siffrorna lite annorlunda vilket presenteras i Tabell 8.8 nedan.

Tabell 8.8. Känslighetsanalys över hur energiförbrukningen påverkar driftskostnaderna

	Hylliebadet	Borås Simarena	Skillnad
Fjärrvärme	119 kWh/m ²	296 kWh/m ²	177 kWh/m ²
Total fjärrvärmekostnad för anläggningen beroende på de olika förbrukningarna	290 807 kr	757 792 kr	466 985 kr
Elförbrukning	252 kWh/m ²	213 kWh/m ²	- 38,6 kWh/m ²
Total elkostnad för anläggningen beroende på de olika förbrukningarna	853 595 kr	784 132 kr	- 69 463 kr
Total energiförbrukning	371 kWh/m ²	509 kWh/m ²	138 kWh/m ²
Total energikostnad	1 144 402 kr	1 541 924 kr	397 522 kr

Genom denna jämförelse tydliggörs det att hur stor energiförbrukning anläggningen har spelar roll men inte är totalt avgörande för det ekonomiska utfallet totalt sätt. Det tydliggörs också att elförbrukningen är högre i Hylliebadet än i Borås Simarena medan fjärrvärmeförbrukningen mer än halverats per kvadratmeter i Hylliebadet. Att minska energiförbrukningen kan vara viktigt ur andra aspekter såsom att stärka Chalmers varumärke kring hållbarhet och värna om miljön. Ur ekonomisk synvinkel är det viktigt att minska energiförbrukningen men enligt denna känslighetsanalys inte så viktigt som många intervjurespondenter signalerat.

8.3 Ekonomiskt resultat och diskussion

I nedanstående avsnitt presenteras och diskuteras det sammanställda resultatet av ABC-kalkylen och intäkts- och kostnadsanalysen. Som påpekats tidigare är de framtagna resultaten enbart exempel på hur det ekonomiska utfallet skulle kunna se ut för anläggningen.

8.3.1 Diskussion utifrån resultat av ABC-kalkyl

Efter genomförd ABC-kalkyl kan de kostnader som uppskattats jämföras med de intäkter som de olika aktiviteterna inbringar. Kostnaderna jämförs med intäkterna nedan i Tabell 8.9. De intäkter som redovisas är priset för aktiviteterna exklusive moms.

Tabell 8.9. Tabell över skillnaden mellan pris och kostnad för olika kalkylobjekt

Kalkylobjekt			
Hyra bana eller bassäng	Pris per timme exklusive moms	Kostnad per öppettimme	Skillnad
50-metersbana	236 kr	340 kr	-104 kr
Undervisningsbassäng	567 kr	435 kr	132 kr
Varmvattenbassäng	944 kr	331 kr	618 kr
Deltagare på aktiviteter	Pris per deltagare och timme	Kostnad per deltagare och timme	Skillnad
Simskola på 25-metersbana	208 kr	178 kr	30 kr
Simskola i undervisningsbassäng	208 kr	186 kr	22 kr
Vuxencrawl	189 kr	206 kr	-17 kr
Babysim	302 kr	208 kr	96 kr

Som synliggörs i tabellen ger alla aktiviteter ett positivt resultat förutom vuxencrawl och uthyrning av 50-metersbana. Båda dessa exkluderar dock intäkterna som kommer från entréavgifter eftersom priserna är exklusive entré. Hur mycket extra intäkter som kommer från entréavgifter per besök beror på vilken typ av betalningsform besökarna använder samt vilken kundgrupp de tillhör. Om det exempelvis räknas med att deltagarna vid vuxencrawl betalar en engångsentré på 70 kr täcker aktiviteten dess kostnader. Om deltagarna istället betalar med periodkort som används väldigt frekvent blir entréavgiften uppdelad på varje besök betydligt mindre. Därmed kanske inte kostnaderna för vuxencrawl täcks.

En annan slutsats som går att dra är att 50-metersbanorna måste beläggas med ett visst antal motionssimmare varje timme för att täcka de kostnader de innebär. Om det exempelvis är studenter som kommer för att simma och betalar med engångsentré måste varje 50-metersbana beläggas med i genomsnitt cirka sju studenter varje timme.

Det bör förtydligas att även om de flesta kalkylobjekt visar på positivt resultat är inte beläggningen på

bassängerna konstant i verkligheten. Därmed måste de positiva resultaten täcka upp för de indirekta kostnaderna även när bassängerna har en lägre beläggning. Exempelvis kommer inte varmvattenbassängen vara uthyrd under alla öppettimmar och därmed måste intäkterna från när den är uthyrd även täcka för de perioder den står tom.

8.3.2 Diskussion utifrån resultat av intäkts- och kostnadsanalys

Projektgruppen har sammanfattat intäkts- och kostnadsanalyserna och har utifrån resultaten räknat ut fyra olika scenarion som presenteras i Tabell 8.10.

Tabell 8.10. Anläggningens årliga ekonomiska resultat innan skatt vid fyra olika scenarion

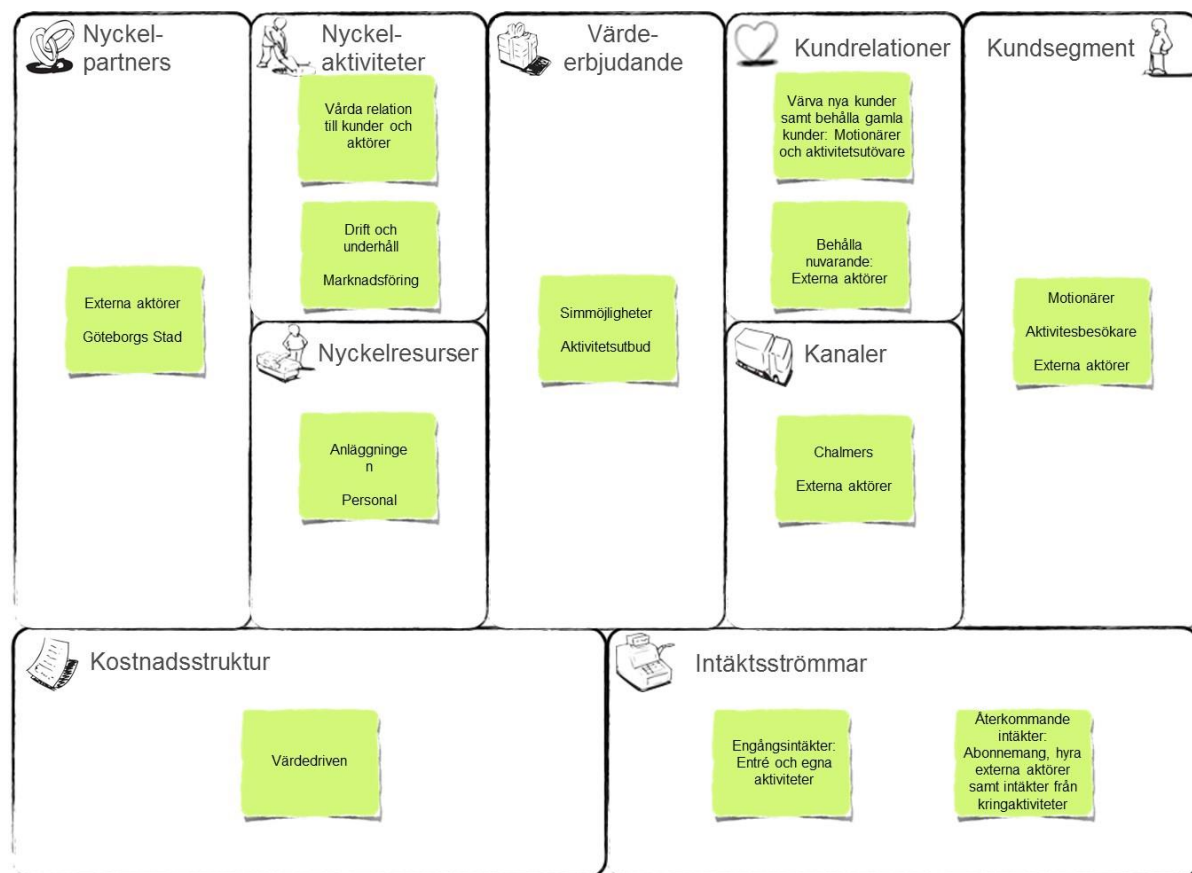
Ekonomiskt resultat vid fyra olika scenarion	
Resultat med räntekostnader vid 2,2 besök per person och år	-5 635 133 kr
Resultat utan räntekostnader vid 2,2 besök per person och år	1 364 866 kr
Resultat med räntekostnad vid 3 besök per person och år	732 849 kr
Resultat utan räntekostnad vid 3 besök per person och år	7 732 849 kr

Slutsatsen som kan dras av dessa fyra scenarion är att räntekostnaden påverkar det ekonomiska utfallet i hög grad. Hur investeringen av anläggningen ska finansieras kan därmed komma att påverka anläggningens resultat avsevärt. Kan hela investeringen göras utan lån kommer anläggningen med dessa exempelsiffror nå ett positivt resultat innan skatt varje år. Det finns dock andra faktorer än enbart räntekostnaden som kan påverka kapitalkostnaderna för en anläggning, exempelvis avskrivningar för investeringen, vilket innebär att även om räntekostnaden är låg kan det vara svårt att få simanläggningen att gå runt.

Även antalet besökare i simanläggningen kommer påverka resultatet. Om simanläggningen kan höja det genomsnittliga antalet besök i upptagningsområdet till tre besök per person och år så kommer anläggningen gå runt även med räntekostnader inräknade. Därför bör erbjudandet till kunden ligga i fokus så att simanläggningen förhoppningsvis kan överstiga snittet i Göteborgs Stad på 2,2 besök och snarare närma sig 3 besök per person och år. Det är dock väldigt svårt att förutsäga hur många besök anläggningen kommer få och detta är därmed en riskfaktor som måste tas i beaktning.

9 Affärsmodell

I detta avsnitt beskrivs den affärsmodell som arbetats fram för den eventuella simanläggningen på Chalmers campus. Affärsmodellen följer Osterwalder och Pignuers (2010) modell Business Model Canvas och beskrivs därför nedan i de nio byggstenar som utgör modellens grund. Projektgruppen presenterar denna affärsmodell utifrån rapporten i sin helhet.



www.businessmodelgeneration.com

Figur 9.1. Projektgruppens rekommendation av Business Model Canvas för simanläggningen

9.1 Kundsegment

De kundsegment som anläggningen ska rikta sina olika erbjudanden till är motionärer, aktivitetsbesökare i simanläggningen och externa aktörer. Motionärerna och aktivitetsbesökarna delas sedan upp i olika grupper inom segmenten utifrån exempelvis ålder. Här är studenter en stor grupp då anläggningen kommer vara placerad på Chalmers. Bland annat priser och erbjudande ska differentieras för de olika kundsegmenten så att erbjudandet blir attraktivt för alla tilltänkta kundsegment.

9.2 Värdeerbjudande

Simanläggningens värdeerbjudande är möjligheten för kunden att simma och utföra aktiviteter i ett efterfrågat utbud av bassänger. Anläggningen kommer innefatta en 50-metersbassäng men även en varmvattenbassäng och en undervisningsbassäng. Dessa innehåller höj- och sänkbar botten. Med hjälp av detta utbud av bassänger kommer en mångfald av aktiviteter kunna erbjudas, vilket skapar värde för de tilltänkta kundsegmenten. Det faktum att anläggningen kommer vara ny, modern och fräsch kommer även det skapa värde för kundsegmenten och därmed göra anläggningen mer attraktiv än konkurrerande anläggningar som ofta är gamla och slitna. Priser för entré och aktiviteter samt banhyra kommer att hålla en marknadsmässig nivå och därmed vara konkurrenskraftiga.

9.3 Kanaler

Simanläggningen kommer använda sig av både direkta egenägda kanaler och partnerkanaler. Den direkta egenägda kanal som kommer användas är Chalmers. Då anläggningen kommer vara belägen på campus och på något sätt länkad till Chalmers övriga verksamhet kommer en stor del av marknadsföringen skötas genom Chalmers redan etablerade kanaler såsom hemsida och sociala medier. De partnerkanaler som kommer användas är externa aktörer och kommer etableras då olika föreningar och organisationer hyr in sig i anläggningen. Dessa partnerkanaler medför att en större kundbas kan bli uppmärksam på anläggningens värdeerbjudande utan aktiv marknadsföring.

9.4 Kundrelationer

Anläggningen kommer behöva etablera olika relationer med respektive kundsegment, då incitamenten för relationerna kommer vara olika för segmenten. Med motionärer och aktivitetsbesökare ska en relation skapas som mestadels syftar till att behålla samt värva nya kunder. Relationen kommer därmed vara relativt automatiserad, men samtidigt bör relationer byggas upp med kunderna genom ett trevligt bemötande och duktiga ledare som får kunderna att återkomma. Relationen med externa aktörer karaktäriseras mer som ett partnerskap och ska bör därmed vara en mer personlig relation. I detta fall kan kommunen ses som en extern aktör då de köper tjänster av anläggningen. Hålls en personlig relation mellan externa aktörer och anläggningen underlättar det kommunikationen och förhållningssättet mellan parterna. Det bidrar till en transparens vilket gör att de externa aktörerna kan hålla kontinuerlig verksamhet som utmynnar i fortsatt och gynnsamt samarbete.

9.5 Intäktströmmar

Alla kundsegment kommer på något sätt att generera en intäktström för simanläggningen. Motionärer gör det genom att antingen betala en engångsavgift för en entré alternativt en återkommande avgift genom till exempel abonnemang. Ytterligare en intäktström är hyrkostnaden för de externa aktörerna. Denna intäkt kommer vara återkommande då aktörerna hyr in sig under perioder och betalar för de banor och tider som används. Intäktströmmen från anläggningens egendrivna aktiviteter kommer generera engångsbetalningar från varje enskild kund, men kommer vara återkommande i den mening att kurserna kommer bedrivas kontinuerligt och att efterfrågan antas bestå. Kringverksamheter i anläggningen kommer även de bidra till en återkommande intäktström, då efterfrågan även här väntas bestå samt att återkommande hyresintäkter kommer från de externa aktörer som bedriver kringverksamheter. Prissättningen kommer vara fast men varierande beroende på kundsegment, tjänst och aktivitet.

9.6 Nyckelresurser

Simanläggningens främsta resurser är den fysiska anläggningen och dess ingående komponenter då detta är ett grundläggande krav för att värdeerbjudandet ska kunna skapas. För att möjliggöra värdeerbjudandena till de olika kundsegmenten krävs utöver anläggningen kompetent personal. Kompetent personal som upprätthåller värdeerbjudandet är därför en nyckelresurs. Den mänskliga faktorn spelar stor roll i hur anläggningen upplevs och därmed är vikten av bra personal stor. Dessa nyckelresurser bidrar till att bibehålla kundrelationerna samt generera intäkter till anläggningen.

9.7 Nyckelaktiviteter

För att upprätthålla simanläggningens konkurrenskraft och värdeerbjudande är det viktigt att de relationer som finns vårdas. Arbete med relationen till de externa aktörerna bidrar indirekt till marknadsföring och utbud av tjänster, vilka är nödvändiga för värdeerbjudandet. Ytterligare marknadsföring genom de kanaler som specificerats ovan är en nyckelaktivitet för anläggningen då erbjudandet på det sättet når ut till marknaden. Att de egendrivna aktiviteterna återkommande ses över är en nyckelaktivitet som säkerställer att de håller den kvalitet och har det utbud som efterfrågas. Det kan göras exempelvis genom vidareutbildning av personal och kontinuerliga utvärderingar. Relationen med kunder måste även den tas om hand för att anläggningens ska ha ett gott rykte och i sin tur leda till en utökad kundkrets. Även driften och underhållet av anläggningen är en nyckelaktivitet. Vid bristande drift och underhåll minskar värdet som kunderna upplever då värdeerbjudandet utgörs bland annat av en fräsch och modern anläggning.

9.8 Nyckelpartners

De nyckelpartners anläggningen kommer ha grundar sig främst i strategiska allianser mellan organisationer som inte konkurrerar med varandra. Dessa partners är de externa aktörer som har en ömsesidigt fördelaktig relation med anläggningen. Tillsammans med anläggningens verksamhet bringar deras verksamheter intäkter till anläggningen och genom dem förvärvas även nya kunskaper. Partners erbjuder i sin tur aktiviteter som bidrar till anläggningens värdeerbjudande. De externa aktörerna reducerar även risken att anläggningen dras med låg beläggning under tider då kundsegmentet motionärer inte besöker anläggningen i lika stor utsträckning. Även partnerskapet med de aktörer som driver kringverksamhet är viktiga, då dessa är en inkomstkälla för anläggningen samt höjer helhetsintrycket för kunden. Kommunen kan ses som en annan nyckelpartner då avtalet med kommunen har stor betydelse för verksamhetens värdeerbjudande inom vissa kundsegment.

9.9 Kostnadsstruktur

De nyckelresurser, nyckelaktiviteter samt nyckelpartners som definierats av projektgruppen kommer innebära kostnader för simanläggningen. En del av kostnaderna har utvärderats för att se vilka som kan skäras ner och vilka som skapar ett förhöjt värde för kund. Till exempel kan kostnad för drift och underhåll inte enkelt minimeras utan att erbjudandet försämras. I denna aspekt bör anläggningen därmed se denna kostnad som en värdedrivare. Även den stora kostnaden för personal är ett exempel som kan ses som värdedrivande då kompetent personal är essentiell. För andra kostnader ligger fokus däremot på att minimera kostnaderna. Ett exempel på detta är att aktiviteter som inte är tillräckligt lönsamma outsourcas till anläggningens nyckelpartners. På kostnadsstrukturskalan hamnar anläggningen relativt nära mitten, men något mer åt den värdedrivna sidan.

10 Slutsats

Behovet och efterfrågan av en simanläggning i Göteborg är väldigt hög. Detta är dock inte likställt med att en simanläggning skulle vara ekonomiskt hållbar. Simanläggningar dras med stora kostnader och många kundgrupper är inte tillräckligt betalningsvilliga för att täcka dessa. Projektgruppen har dock dragit slutsatsen att det finns möjligheter att få en simanläggning på Chalmers att gå runt. Om anläggningen kommer bli ekonomiskt hållbar är dock beroende på en rad olika faktorer och projektet innebär därmed stora risker.

Projektgruppen har dragit slutsatsen att ett samarbete med kommunen bör initieras snarast. Den utredning som i dagsläget pågår hos kommunen kommer ligga till grund för simhallars utveckling i Göteborgsområdet för många år framöver. Att redan i ett tidigt stadie skapa goda relationer med Göteborgs Stad är av största vikt då en anläggning utan samarbete med kommunen kan bli svår att få ekonomiskt hållbar.

Det är också viktigt att den tilltänkta anläggningen utformas på ett sådant sätt att den lockar många besökare. Att utbudet av tid och plats för både aktiviteter och motionssimmare i kommunens simanläggningar är begränsat har projektgruppen blivit varse under projektets gång. Utan ett välutformat erbjudande kommer dock anläggningen inte nå det besöksantal som krävs för att den ska gå runt ekonomiskt. Projektgruppen anser att en anläggning riktad mot framförallt kundsegmenten motionssimmare och aktivitetsbesökare skulle ha störst möjlighet att bli ekonomiskt lönsam. För att tillgodose dessa kundsegments behov bör anläggningen innehålla en 50-metersbassäng, en varmvattenbassäng och en undervisningsbassäng.

Den tilltänkta anläggningen bör vidare erbjuda många olika aktiviteter och att flera av dessa är egendrivna är något som projektgruppen rekommenderar. Det kan både vara positivt för det ekonomiska resultatet samtidigt som det skulle kunna stärka Chalmers varumärke hos nya kundsegment. Att driva egna aktiviteter skulle dock innebära mycket arbete och det är viktigt att det görs på rätt sätt för att säkerställa kvaliteten på aktiviteterna.

Ytterligare en aspekt som är i behov av att klargöras är hur själva investeringen ska gå till. Från detta avgränsade sig projektgruppen tidigt, på önskemål av uppdragsgivarna. Det har dock berörts ytligt i kostnadsanalysen. Den visade att räntekostnader på lånat kapital till en anläggning likt den potentiella utgör en stor del av de totala kostnaderna och kan vara avgörande för om investeringen blir ekonomiskt försvarbar eller inte.

Utifrån projektets analyser har projektgruppen dragit slutsatsen att möjligheterna till kompletterande verksamhet bör utredas vidare. I de fallstudier där det visat sig ekonomiskt hållbart med en simanläggning har den kompletterande verksamheten svarat för stora delar av de totala intäkterna och därmed täckt upp för kostnaderna det innebär att driva simanläggningar.

Sammanfattningsvis tror projektgruppen att en eventuell simanläggning på Chalmers campus Johanneberg skulle vara möjlig att få ekonomiskt hållbar med rätt förutsättningar och erbjudande. Det skulle också kunna hjälpa till att skapa ett mer levande campus och öka attraktionskraften för Chalmers som helhet. Om projektet skulle lyckas kommer det bli en unik anläggning som kan öppna dörrar för liknande projekt runt om i Sverige.

Referenser

Andersson, G., 2008. *Kalkyler som beslutsunderlag - kalkylering och ekonomisk styrning*. 6:4 red. Lund: Studentlitteratur AB.

Andersson, M., 2016. *Uppdrag från kommunstyrelsen, sammantagen strategi för stadens sim- och badanläggningar*. Göteborg: Göteborgs Stad.

Berg, P., 2016. *För- och nackdelar med enkäter*. [Online]

Available at: <http://www.paloma.se/rad-och-tips-for-framgang/enkater/for-och-nackdelar-med-enkater/>

[Använd 13 mars 2016].

Chalmers Sport & Teknologi, 2015. *Chalmers Sport & Teknologi*. [Online]

Available at: <http://www.chalmers.se/sv/centrum/sportteknologi/Sidor/default.aspx>

[Använd 12 april 2016].

Ching, H. Y. & Fauvel, C., 2013. CRITICISMS, VARIATIONS AND EXPERIENCES WITH BUSINESS MODEL. *European Journal of Agriculture and Forestry Research*, 1(2), pp. 26-37.

Christensen, L., Engdahl, N., Gräås, C. & Haglund, L., 2010. *Marknadsföring, en handbok*. 3 red. Lund: Studentlitteratur AB.

Cooper, R. & Kaplan, R. S., 1991. Profit Priorities from Activity-Based Costing. *Harvard Business Review*, 69(3), pp. 130-135.

Energimyndigheten, 2011. *Energi i idrottsanläggningar*, Stockholm: Energimyndigheten.

Eskilstuna Badhus, 2013. *Programhandling*, Eskilstuna: Kommunfastigheter.

Eskilstuna kommun, 2015. *Eskilstuna kommun. Munktellbadet - Miljöbyggnad guld*. [Online]

Available at: <http://www.eskilstuna.se/sv/Bygga-bo-och-miljo/Stadsplanering-och-byggande/Projekt/Arena-i-Eskilstuna/Nytt-badhus/Miljoprofil/>

[Använd 5 maj 2016].

Fahlgren, M., 2015. *Vårt Göteborg. Äldre och unga göteborgare får gå in gratis på de kommunala baden*. [Online]

Available at:

[http://www.vartgoteborg.se/prod/sk/vargotnu.nsf/1/kultur o fritid.aldre och unga goteborgare far ga in gratis pa de kommunala baden](http://www.vartgoteborg.se/prod/sk/vargotnu.nsf/1/kultur%20o%20fritid.aldre%20och%20unga%20goteborgare%20far%20ga%20in%20gratis%20pa%20de%20kommunala%20baden)

[Använd 26 mars 2016].

Fowler, F. J., 2014. *Survey Research Methods*. 5 red. Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc.

Göteborgs turistbyrå, 2016. *Student Göteborg*. [Online]

Available at: <http://www.goteborg.com/student/>

[Använd 12 maj 2016].

- Hisrich, R. D., Peters, M. P. & Shepherd, D. A., 2013. *Entrepreneurship*. 9 red. New York: McGraw-Hill.
- Häger, B., 2007. *Intervjuteknik*. 2 red. Solna: Liber AB.
- Jacobsen, D. I., 2002. *Vad hur och varför? Om metodval i företagsekonomiska och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. 1:13 red. Lund: Studentlitteratur AB.
- Johansson, R., 2009. *Vägvalet och dess konsekvenser: offentlig, ideellt eller privat*. Stockholm, Kompetenscentrum Idrottsmiljöer.
- Johnson, M. W., Christensen, C. M. & Kagermann, H., 2011. Reinventing Your Business Model. *Harvard Business Review*, pp. 57-68.
- Kihlgren, J., 2014. *Ledarna. Olika typer av intervjuer*. [Online]
Available at: <https://www.ledarna.se/Chefsguider/chefen-som-rekryterare1/intervjun/olika-typer-av-intervjuer/>
[Använd 5 mars 2016].
- Kraaijenbrink, J., 2012. *Kraaijenbrink Training & Advies, Three shortcomings of the Business Model Canvas*. [Online]
Available at: <http://kraaijenbrink.com/2012/07/shortcomings-of-the-business-model-canvas/>
[Använd 22 april 2016].
- Kubr, T., Ilar, D. & Marchesi, H., 2010. *Affärsplanering: En handbok för nya tillväxtföretag*. 5 red. Stockholm: Ekerlids förlag.
- Lerulf, P., 2012. *Badhusboom! - Slarv och slöseri när kommunerna bygger nytt för miljarder*, Stockholm: SlösO.
- Lönestatistik, 2016. *Lönestatistik*. [Online]
Available at: www.lonestatistik.se
[Använd 2 maj 2016].
- Marshall, M. M., 1996. Sampling for qualitative research. *Oxford Iniversity Press*, 13(6), pp. 522-525.
- Morris, M., Schindehutte, M. & Allen, J., 2005. The entrepreneur's business model: toward a unified perspective. *Journal of Business Research*, 58(6), pp. 726-735.
- Ohlsson, G., 2012. *Företagskalkyler : praktisk handbok i ekonomistyrning*. 2 red. Näsviken: Björn Lundén Information.
- Ohlsson, M., Norén, R., Winberg, L. & Örtengren, I., 2014. *Badhus, trategiska frågor och ställningstaganden*. u.o.:Sveriges kommuner och landsting.
- Olsson, J., 2010. *Vägvalet simhallen! Renovera - riva - bygga nytt*. u.o., Svenska Simförbundet.
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y., 2010. *Business Model Generation*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Punch, K. F., 2003. *Survey research, the basics*. 1 red. Thousand Oaks: SAGE Publications Inc.

- Riksidrottsförbundet, 2011. *Svenskarnas idrottsvanor*. [Online]
Available at: http://www.rf.se/ImageVaultFiles/id_29067/cf_394/SvenskarnasIdrottsvanor.PDF
[Använd 2 april 2016].
- Rinnström, A., 2010. *Energi och livscykel tänkande i simhallar*. Stockholm, ÅF.
- Skolverket, 2010. *Uppföljning av simkunnighet i årskurs 5*. [Online]
Available at: http://www.skolverket.se/om-skolverket/publikationer/visa-enskild-publikation?_xurl=http%3A%2F%2Fwww5.skolverket.se%2Fwtpub%2Fws%2Fskolbok%2Fwpubext%2Ftrycksak%2Fblob%2Fpdf2478.pdf%3Fk%3D2478
[Använd 29 mars 2016].
- SurveyMonkey, 2016. *SurveyMonkey. Urvalsstorlek för enkät*. [Online]
Available at: <https://sv.surveymonkey.com/mp/sample-size/>
[Använd 14 mars 2016].
- Svensk idrott, 2015. *Riksidrottsuniversitetet*. [Online]
Available at: <http://www.svenskidrott.se/Elitidrott/Riksidrottsuniversitet?>
[Använd 29 februari 2016].
- Sveriges kommuner och landsting, 2006. *Fritidsanläggningar i Sverige*, Stockholm: Sveriges kommuner och landsting.
- Thurén, T., 2003. *Sant eller falskt? Metoder i källkritik*. Stockholm: Krisberedskapsmyndigheten.
- Wallén, G., 1996. *Vetenskapsteori och forskningsmetodik*. 2:15 red. Lund: Studentlitteratur AB.
- Verksamt, 2016. *Räkna ut vad en anställd kostar*. [Online]
Available at: <https://www.verksamt.se/alla-e-tjanster/rakna-ut/rakna-ut-vad-en-anstalld-kostar>
[Använd 2 maj 2016].
- Wikenståhl, T., 2009. *Bad förr, nu och i framtiden*. Stockholm, Fritek för Sveriges kommuner och landsting.

Appendix I - Intervjumall för fallstudier på simanläggningar

Verksamhet

- Kan ni berätta lite snabbt om er verksamhet i dagsläget?
- Vilka olika aktiviteter har ni i er simanläggning?
- Vilka intressenter finns för er simanläggning?
- Hur ser anläggningen ut? Antal och storlek på bassänger, café, gym, bastu?
- Hur ser driften av er verksamhet ut?
- Hur ser ert samarbete med simföreningar ut och hur mycket betalar de för att hyra in sig i anläggningen?

Beläggning/antal kunder

- Hur många kunder har ni som besöker er?
- Vilka tider är det som högst beläggning?
- Hur säsongsberoende är beläggningen?
- Stänger ni någon period på året?
- Vilka olika kundsegment riktar ni er mot?
- Är bassängen alltid öppen för allmänheten?
- Ser ni några tendenser när det kommer till beläggningen? Simning som motionsform? Större trender?

Intäkter

- Var kommer era största intäkter ifrån?
- Vad tar ni för pris för era olika aktiviteter?
- Hur säljer de olika erbjudandena? Vilka är mest populära?
- Hur priskänsliga tror ni att era kunder är?

Hur har priserna utvecklats genom åren?

Kostnader

- Har ni någon balansräkning eller kostnadskalkyl för er simanläggning?
- Vilka är de största kostnadsposterna?
- Hur mycket personal jobbar på er anläggning?

- Har ni några kostnader som ni anser att man skulle kunna påverka markant vid en ny byggnation av en simhall?

Problem och utvecklingsmöjligheter

- Vilka är de största problemen i er anläggning?
- Har ni ekonomiska problem vid simanläggningen?
- Hur ser er konkurrenssituation ut?
- Hur skulle ni vilja utveckla er anläggning?
- Vad skulle vara ett drömscenario vara för hur er anläggning ser ut och fungerar om 10 år?
- Om ni skulle få möjlighet att bygga en ny anläggning idag, hur skulle den se ut?

Appendix II - Utformning av enkätundersökning

Läshänvisning

- Fråga
 - Svartalernativ

Allmänna frågor:

- Kön
 - Man
 - Kvinna
- Ålder
 - Under 20
 - 20-25
 - 26-30
 - 31-35
 - Äldre än 35
- Är du student?
 - Ja
 - Nej
- Är du bosatt i Göteborg?
 - Ja
 - Nej
- Om det skulle byggas en ny idrottsanläggning i din närhet, vilken typ av anläggning skulle du vara intresserad av? (Flera alternativ kan väljas)
 - Bowlinghall
 - Gym
 - Ishall
 - Motionshall
 - Simhall
 - Squashhall
 - Tennishall
 - Annat
- Om en simanläggning skulle byggas i din närhet, hur troligt är det att du skulle utnyttja den?
 - Skala från "Inte alls troligt" till "Mycket troligt"
- Hur ofta tror du att du skulle utnyttja simanläggningen?
 - Flera gånger i veckan
 - En gång i veckan
 - Någon gång i månaden
 - Någon gång per år
- Vid vilka tider skulle du utnyttja anläggningen? (Flera alternativ kan väljas)
 - Innan 07.00
 - 07.00-09.00
 - 09.00-12.00
 - 12.00-13.00
 - 13.00-15.00
 - 15.00-17.00

- 17.00–19.00
- Efter 19.00
- Vilket sätt skulle du föredra att betala på? (Flera alternativ kan väljas)
 - Betala per besök
 - Periodkort
 - Samarbete med annat medlemskort, t.ex. fysiken
 - Klippkort
 - Betala per tidsenhet
- Vad tycker du är ett rimligt pris per besök?
 - 40 kr
 - 50 kr
 - 60 kr
 - 70 kr
 - 80 kr
 - 90 kr
- Vad efterfrågar du i en simanläggning i bassängväg? (Flera alternativ kan väljas)
 - 25-metersbassäng
 - 50-metersbassäng
 - Barnpool
 - Varmvattenbassäng
 - Jacuzzi
 - Motströmsbassäng
- Vad efterfrågar du, utöver bassängerna? (Flera alternativ kan väljas)
 - Bastu
 - Hopptorn
 - Trampolin
 - Läktare
 - Kiosk/Café
 - Övrigt:
- Vad skulle du göra i en simanläggning? (Flera alternativ kan väljas)
 - Motionssimma
 - Elitträna
 - Delta i gruppaktivitet
 - Rehabilitera
 - Slappna av
 - Leka
- Simmar du regelbundet i dagsläget?
 - Ja
 - Nej
- Om nej, skulle du kunna tänka dig att börja simma om en simanläggning skulle finnas tillgänglig på Chalmers Campus?
 - Ja
 - Nej
 - Kanske
- Om ja, var simmar du i så fall? (Flera alternativ kan väljas)
 - Valhallabadet

- Angered Arena
 - Åby
 - Chalmers studentbostäders pool
 - Poolen i kårhuset på Campus Johanneberg
 - Frölundabadet
 - Lundbybadet
 - Askims simhall
 - Simhall utanför Göteborg
 - Övrigt:
- Skulle du kunna tänka dig att byta och börja simma på Chalmers istället?
 - Ja
 - Nej
 - Kanske, beror på vad som erbjuds
 - Övrigt:
- Vad tror du att en idrottsanläggning på Chalmers skulle kunna bidra till? (Flera alternativ kan väljas)
 - Bättre hälsa hos studenterna
 - Ett mer levande campus
 - Ökad attraktionskraft för Chalmers
 - Övrigt:
- Vilka aktiviteter skulle du vara intresserad av att delta i? (Flera alternativ kan väljas)
 - Individuell teknikträning
 - Vattengympa
 - Simskola för barn
 - Vattenrugby
 - Dykutbildningar
 - Livräddningskurs
 - Hyra anläggningen för egna event
 - Crawlkurs
 - Simskola för vuxna
 - Övrigt:
- Tycker du att detta är en investering som borde genomföras? Varför/Varför inte?
 - Skriv eget svar
- Vad är väsentligt för dig, för att du ska besöka denna anläggning?
Skriv eget svar

Appendix III – Sammanställningar av fallstudier

Sammanställning av fallstudie på Angered Arena

Anläggning: Angered Arena

Intervjuobjekt: Joel Eriksson, Receptionsansvarig

Datum: 19 april 2016

Anledningen till att Angered Arena har varit en del av den jämförande studien är att arenan anses vara intressant för projektgruppen då den är byggd 2013, och därmed relativt nybyggd jämfört med andra simanläggningar i Göteborg med omnejd. Denna arena anses innehålla erbjudanden som skulle passa i den potentiella anläggningen på Chalmers. Angered Arena är en multiarena, vilket även detta gör den sevärd för projektgruppen. Denna anläggning skulle kunna vara konkurrent till den på Chalmers, vilket gör det intressant att undersöka dess erbjudande och ekonomiska situation.

Bakgrund

Angered Arena bestod för några år sedan endast av en motionshall och friidrottsbana. År 2007 fattade kommunstyrelsen beslutet att det skulle byggas till en sim- och isanläggning i anslutning till arenan. Beslutet innebär att sedan 2013 har Angered Arena utökats till en multiarena innehållande simhall, relaxavdelning, ishall, sporthall, friidrottsarena, gym med gruppträning och ett aktivitetstorg. Intervjun fokuserade till största del på simanläggningen som innehåller en 25-metersbassäng, plaskpool, barnpool, aktivitetsbassäng, hoppbassäng, jacuzzi och en undervisnings- och rehabiliteringsbassäng. Arenan drivs av Göteborgs kommun, nämligen Idrotts- och föreningsförvaltningen, men ägs av Higab. Kommunen driver hela anläggningen själv, och hyr exempelvis inte in gym från ett externt bolag, som många andra anläggningar.

Både plask- och barnpoolen i arenan är små och 30 grader varma. Enligt Eriksson används inte plaskpoolen mycket, utan de flesta små barnen befinner sig i barnpoolen. Aktivitetspoolen är 1,5 meter djup och beskrivs som poolen där många ungdomar och vuxna håller till för att leka. Denna sitter ihop med hoppbassängen, där djupet är 3,8 meter. I hoppbassängen finns det tillgång till en trampolin och två stycken hopptorn, 1 respektive 3 meter höga. Både aktivitets- och hoppbassängen är 28 grader varm. 25-metersbassängen har en temperatur på 27 grader och är 19 meter bred, bestående av nio banor, där de två kantbanorna är 2,5 meter breda medan de sju inre är 2 meter breda. Djupet går från 1,2 meter vid ena kortsidan, sluttande ner till 2 meter vid den andra kortsidan. Undervisnings- och rehabiliteringsbassängen, även kallad varmvattensbassängen, är 12,4x8 meter, har en botten som är höj- och sänkbar och är 34 grader varm. Utöver dessa bassänger får besökarna tillgång till en jacuzzi som ligger i anslutning till aktivitetspoolen som är 34,4 grader varm. Med en utökad entrébiljett kan besökaren få tillgång till en relaxavdelning innehållande en bubbelpool, kallvattenspool, en torrbastu och en våtbastu. Gymmet ligger också i anslutning till simanläggningen, vilket gör det lätt för gymbesökarna att få tillgång till simanläggningen. Arenan har även ett café som är privatägt. Detta café går att få tillgång till både i entrén och i badanläggningen. Enligt Eriksson är förtäring av mat inte uppskattat inne i simanläggningen av städpersonalen, då mat och papper hamnar i bassängerna och därmed stör reningsprocessen av vattnet.

Erbjudande

Angered Arena har en del att erbjuda sina kunder i aktivitetsväg. De har sex stycken olika föreningar som bedriver olika aktiviteter, där de själva har en simskola. Två stycken simklubbar utför sin träning i anläggningen, S02 och Angered simklubb, den sistnämnda en lite mindre klubb. Utöver simklubbar så är det även en simhoppsklubb som utnyttjar anläggningens hoppturn några gånger i veckan. Utöver simträning så erbjuder arenan vattengympa, våtvästträning, rehabträning, babysim, simträning för nyanlända samt simskola för vuxna.

Angered Arena har valt att själva hålla i de flesta aktiviteterna, då de ser personalen som själen i anläggningen och därmed vill kunna välja vem som håller i olika aktiviteter. SLS driver dock vuxensimskolan för kvinnor och gör detta i varmvattensbassängen för att kunna få mer avskildhet. Babysimmet drivs av AquaBarn, även denna i varmvattensbassängen. Eriksson beskriver babysimmet som populärt, då dessa platser tar slut snabbt. Vanlig simskola drivs både av SLS och Angered simklubb. Kötiden hos SLS är lång för att få delta i kurserna medan Angered simklubb har lite svårare att hitta deltagare då det är en relativt ny klubb. SLS har fått bana nio som deras standardbana, medan Angered simklubb har fått bana ett. Kantbanorna är de som är mest populära vid olika aktiviteter för att tränaren ska kunna följa simmaren längs kanten. Eriksson nämner att han tydligt har märkt hur FaR, Fysisk aktivitet på recept, har ökat. Många väljer därmed att utföra rehabiliteringsträning med hjälp av simning. I detta fall sker rehabiliteringen i varmvattensbassängen med höj- och sänkbar botten utav legitimerade sjukgymnaster.

Badet är uppbyggt för att kunna klara av simtävlingar, då 25-metersbassängen tillåter det och även har en liten läktare. Dock hålls det väldigt få tävlingar i anläggningen enligt Eriksson.

Under första kvartalet 2016 hade badet 60 353 besökare, och hela arenan 91 873 besökare. Samma period under 2015 hade ungefär 47 000 respektive 74 000 besökare, vilket visar att efterfrågan har ökat det senaste året. De ligger på ungefär 30 000 besökare i månaden för arenan, vilket går ner till ungefär hälften under sommaren då de stänger en månad för att göra små reparationer samt storstädning. Eriksson förklarar att de räknar med att arenan har runt 1200 besökare varje dag, viktigt att påpeka är dock att detta gäller hela arenan. Enligt Eriksson är det flest antal besök i simanläggningen och gymmet. Då det är som högst beläggning är det ungefär 300 besökare inne i simanläggningen samtidigt. Detta sker som oftast under helger och måndagar. Högst besöksstryck är det mellan 15.00–19.00 då folk har slutat jobb och skolor. Eriksson menar att många gärna vill simma innan de äter middag. Under vinterhalvåret blir beläggningen högre, då mörkret faller tidigt. Tidiga morgnar har de inte så mycket besök, till skillnad från andra simanläggningar, då badet inte ligger lika centralt som exempelvis Valhalla. Detta innebär att befolkningen inte åker till Angered för att bada tidigt på dagen.

Arenan erbjuder sina kunder ett elektroniskt armband. Med detta kan de stämpla in för att komma in på arenan, men också stämpla in till olika pass. Eriksson beskriver att detta armband kan utvecklas och användas med ytterligare funktioner. Exempel på detta skulle vara att man för över pengar till armbandet, och därmed kan betala med det i caféet eller att det skulle kunna användas för att öppna och låsa skåp.

Öppettiderna för anläggningen varierar mycket beroende på olika bassänger. 25-metersbassängen öppnar 06.30 måndag-onsdag och fredagar, 10.00 torsdag och lördag-söndag och stänger 21.30 måndag-tisdag men tidigare resterande dagar av veckan. Denna bassäng är avsedd för föreningssim på torsdagskvällar och därmed stänger hela anläggningen klockan 15.00 den dagen. Onsdagskvällar är reserverade för vuxensim, då de har en åldersgräns på 18 år efter klockan 17.00. Motionssim står på schemat under lördag- och söndagskvällar, då åldersgränsen i bassängen ligger på 16 år.

Aktivitetsbadet öppnar 10.30 måndag-onsdag och fredag och 10.00 resterande dagar i veckan och stänger 19.00 måndag-onsdag och fredag. På lördag-söndag stänger de klockan 17.00 och på torsdagar klockan 15.00 på grund av föreningssimningen. Varmvattensbassängen är endast öppen för allmänheten på onsdagar 19-20 och resterande öppettider är den öppen för FaR-besökare och personer med funktionsnedsättning. Detta är under måndag-onsdag och fredag eftermiddagar.

Eriksson beskriver beläggningen av anläggningen som hög. Eftersom att de vill kunna ha öppet för så många kunder som möjligt har de satt en tidsbegränsning till 4 timmar per besök och att en besökare endast får utnyttja simanläggningen en gång dagligen. Sedan kommunen beslutade att ungdomar under 16 år får gratis entré har det gått att se en ökning av antal besök under dagarna. Eriksson beskriver besöksstrycket som extra stort i denna stadsdel då många nyanlända bor där och en del av dessa barn och ungdomar inte går i skolan.

Arenan erbjuder olika entrémöjligheter för motionssimmaren. De erbjuder ett guldkort, vilket ger kunden entré till alla anläggningar tillhörande "Idrott & förenings" anläggningar i Göteborg. Silverkortet ger entré till alla anläggningar i arenan. Till badanläggningen kan kunden köpa ett månadskort, årskort, tremånaderskort, 10-gångerskort eller engångsentré.

Ekonomi

Angered Arena hade en ungefärlig intäkt på 14,6 miljoner år 2015, vilket inkluderar hela arenan. Eriksson beskriver att de inte har en egen resultaträkning för endast badet, vilket gör det invecklat att ta fram siffror gällande endast badanläggningen. De största intäkterna utgör entré för besökarna i anläggningen, vilken låg på ca 9 miljoner samma år. Näst störst intäktspost var hyror och arrende, vilket innebär intäkter från föreningarna som håller aktiviteter i simanläggningen. Hur mycket intäkter arenan får för olika erbjudanden presenteras i tabellen nedan.

Priser inträde	
Guldkort	
Autogiro	325 kr/månad
Årskort	3900 kr
3 månader	1400 kr
10-gångerskort	800 kr
Engångsentré	100 kr
Silverkort- dagkort	
Autogiro	250 kr/månad
Årskort	3000 kr
3 månader	1150 kr
Badkort	
Autogiro	142 kr/månad
Årskort	1700 kr
3 månader	700 kr
10-gångerskort	550 kr

Engångsentré	60 kr
Engångsentré ungdom/student	40 kr
Relax	50 kr
Relax + upplevelsebad + motionssim	110 kr

Arenan har även egna erbjudanden för seniorer och studenter. Dessa två kundgrupper får 20 % rabatt på alla priser ovan. Enligt Eriksson tjänar de mest pengar på abonnemang för kunden, då det inte är så många som köper engångsentréer. Från årsskiftet sänkte de guldkortet med 25 kr och lade till ett seniorskort som gäller fram tills klockan 14. Men Eriksson berättar att många seniorer ändå köper guldkortet, för att kunna besöka anläggningen när de vill under öppettiderna. Eriksson beskriver också att deras seniorverksamhet inte är lika stor som de skulle vilja. De försöker att vända sig till målgrupper såsom seniorer och ungdomar. Dock ser han seniorerna som bra besökare då de brukar besöka anläggningen ofta, när de väl har valt att träna där.

Utöver entréer bringar de olika föreningarna och företag, som hyr delar av anläggningen in intäkter till arenan. Simföreningar, såsom S02 och Angered Simklubb betalar 33kr/timme och bana. Om ett företag, skola eller privatperson vill hyra en bana så kostar den 214kr/timme. Varmvattensbassängen kostar 1000 kronor att hyra i timmen, men ett subventionerat pris på 600 kr/timmen erbjuds till föreningar. 25-metersbassängen är den mest populära att hyra, men det som anses som problem är att alla vill hyra kantbanorna, då dessa anses som bäst. Eriksson beskriver att de vid vissa tillfällen försöker lösa detta problem genom att lägga till en flytbrygga på en bana, där tränaren kan gå.

Den största kostnadsposten för Angered Arena är hyran som de betalar till Higab, och består av lokalhyra och markhyra. Denna kostnad ligger på ungefär 25 miljoner årligen. En annan stor kostnadspost för Angered är personalkostnad och lön. De har sammanlagt 35-40 stycken anställda över hela anläggningen. 15 av dessa arbetar endast som badvärdar. Simanläggningen har en policy att det måste finnas en badvärd till varje rum med bassänger i, vilket gör att det måste arbeta minst två stycken badvärdar åt gången, när anläggningen är öppen. Eriksson beskriver att de har många stökiga besökare som dessutom inte kan simma, vilket gör badvärdarnas arbete viktigt i arenan. Personalkostnaderna uppkom till cirka 19 miljoner år 2015. Utöver dessa kostnader uppkom kostnaden för bränsle, energi och vatten till 4 miljoner 2015. Någoting värt att nämna är att arenan utnyttjar spillvärmen från ishallen för att kunna värma upp badanläggningen, vilket är en anledning till att föregående kostnadspost inte är så hög. Då kostnaderna är såpass mycket större än intäkterna så går anläggningen inte runt ekonomiskt. År 2016 är det budgeterat ett bidrag från kommunen på 38 miljoner för att kunna klara av de höga kostnaderna.

Sammanställning av fallstudie på Borås Simarena

Anläggning: Borås Simarena

Intervjuobjekt: Hans Johansson, Föreståndare

Datum: 26 februari 2016

Anledningen till att Borås Simarena har studerats i fallstudien är att det finns en 50-meters bassäng i anläggningen och eftersom uppdragsgivarna helst ser en anläggning med en bassäng på 50-meter är det av stort intresse att undersöka anläggningar med denna sorts bassäng. Även det faktum att Borås

Simarena är relativt nybyggd i förhållande till andra simanläggningarna i närområdet gör anläggningen till ett intressant jämförelseobjekt.

Bakgrund

Borås Simarena som invigdes 2010 är en helt kommunalägd simanläggning som kostade 56 miljoner kronor att bygga. I anläggningen finns en 50-meters bassäng som är 25 meter bred och har 10 banor. Bassängen har även möjligheten att bygga om till 20 stycken 25-metersbanor genom att lägga linorna mellan långsidorna istället för mellan kortsidorna. Temperaturen i 50-meters bassängen är 26 grader. Djupet på bassängen är till störst del 2 meter men det finns även en hylla längs med långsidan, vilken är ungefär 5 meter bred där djupet istället är 1,20 meter. Utöver den stora bassängen finns en undervisningsbassäng som är 16,6 meter lång, 6 meter bred samt 0,8 meter djup. Undervisningsbassängen har en temperatur på 32 grader. Utöver bassängerna finns fasta läktare med plats för 250 besökare, 6 portabla läktare, våt- och ångbastu, en kafeteria samt entré med en liten shop i anläggningen. Lokalen får ta emot upp till 850 personer samtidigt och temperaturen inne i anläggningen är 28 grader.

Erbjudanden

Borås Simarena erbjuder en mängd olika aktiviteter utöver motionssimning till sina kunder. I anläggningen arrangeras babysim, simskolor för små barn, vuxenkurser, invandrarkurser, handikappsverksamhet, vattenpolo, simträning på nybörjar- och elitnivå, FaR -fysisk aktivitet på recept, dykkurser genom samarbete med en gymnasieskola i Borås, livräddningsträning samt träningsläger. Den stora bassängen har alltid minst 2 banor öppna för allmänheten plus Inez-hyllan medan den lilla bassängen är stängd för allmänheten då den är bokad.

Simklubben Elfsborg bedriver det mesta av verksamheten och aktiviteterna i Borås Simarena och belägger alla banor förutom två, som är öppna för allmänheten, mellan 15.30 och 21 varje vardag. Simklubben bedriver de flesta av de ovanstående aktiviteterna och har ungefär 1500 deltagare varje vecka. Borås Simarena håller själva i simskolor för elever i årskurs två och tre samt i vattengympa medan nästan all annan verksamhet i anläggningen ligger hos simklubben Elfsborg.

Anläggningen har i dagsläget 167 000 besökare årligen, som fördelar sig ungefär 50/50 mellan motionärer och andra aktiviteter. Öppettiderna för anläggningen är 6.30–21.00 på vardagar, 8.00–14.00 på lördagar och 14.00–20.00 på söndagar. Johansson beskriver att beläggningen är som störst 15.30–21.00, därefter kommer 6.30–11.00 med relativt hög beläggning medan det 11-15 är låg beläggning. När beläggningen är som högst är det cirka 150-250 personer i den stora bassängen samtidigt. Beläggningen i anläggningen beror mycket på säsong då de flesta istället går till utomhusbadet Alidebergsbadet, som ligger precis i anslutning till Borås Simarena, under sommarmånaderna.

Motionärer kan antingen köpa en engångsentré, ett rabattkort för 10 gånger eller ett årskort till simanläggningen. Till studenter, pensionärer samt personer inom FAR erbjuds även ett fyramånaderskort vilket är mycket populärt hos pensionärer.

Ekonomi

Intäkterna som Borås Simarena drar in är ungefär 2-3 miljoner kronor per år. Den främsta intäktsposten är motionärer som köper något slags årskort, rabattkort eller engångsentréer och priserna för dessa visas i tabellen nedan.

	Ett bad	Rabattkort 10 ggr	Årskort
Vuxen	80 :-	570 :-	1600 :-
Pensionär	60 :-	--	--
Studera	50 :-	--	--
Ungdom 7-17 år	50 :-	360 :-	800 :-
Barn 1-6 år	40 :-	260 :-	485 :-
4-månaderskort	565 :-		

Som tabellen visar är studenters och pensionärens engångsentré reducerade medan övriga erbjudanden inte rabatteras för dessa kundsegment. Fyramånaderskortet erbjuds dock endast till dessa två segment samt personer inom FaR. Johansson anser att simanläggningens kunder inte är priskänsliga och tror att en ökning med tio kronor på entrén inte hade påverkat antalet besökare.

Den näst största intäktsposten är intäkter från olika arrangemang så som träningsläger och tävlingar. Det kostar 45 kr per person och dag i entréavgift vid läger och banhyran ligger på 100 kr i timmen i normala fall. Simklubben Elfsborg har dock som lokal förening en reducerad banhyra på 30 kr i timmen. Utöver detta betalar Simklubben Elfsborg en total bassänghyra på 250 000 kr om året vilket är billigt i jämförelse med andra simklubbar enligt Johansson.

Utöver dessa två intäktsposter finns det inte några intäktsposter som genererar stora intäkter. Varken anläggningens café eller shop drar in mycket pengar utan genererar enbart småsummor i sammanhanget. De simskolor för skolungdomar som anläggningen ansvarar för kostar 34 kr per elev och tillfälle medan de årskurserna som har med sig egna lärare som simskolelärare betalar vanlig entré för varje elev.

De aktiviteter som Simklubben Elfsborg ansvarar för tillhör istället simklubbens ekonomi och genererar därmed inte intäkter till Borås Simarena utöver den årliga bassänghyran. Simklubben har en omsättning på cirka 6 miljoner kronor men går dock back på grund av dess höga personalkostnad.

Den främsta kostnadsposten för Borås Simarena är en månadshyra för vatten, värme och el som ligger på 498 000 kr vilket genererar en årskostnad på ungefär 6 miljoner kronor. Utöver detta tillkommer kostnader för underhållsarbete, arenavård och städ samt personalkostnader, vilket tillsammans uppkommer till cirka 4 miljoner per år. Den totala kostnaden för att driva Borås Simarena blir därmed ungefär 10-11 miljoner kronor per år. De dyraste systemen i anläggningen är enligt Johansson vattenreningssystemet samt ventilationssystemet.

En sak som påverkar Borås Simarens kostnader positivt är det faktum att bassängerna håller en lägre temperatur än andra anläggningars bassänger, vilket minskar energikostnaderna relativt mycket.

När det kommer till personalkostnaderna har anläggningen i dagsläget 6,7 heltidsanställda. Från början var det 9 anställda men antalet minskades efter att besökssiffrorna var lägre än de förväntade 120 000 per år de första åren. Hans beskriver att han gärna går tillbaka till 9 anställda nu när besökssiffrorna gått upp vilket kommer leda till ökade personalkostnader. Anläggningen avsätter idag 2 anställda till simskolorna, vilket ofta leder till förlust men de vill inte minska på kvalitén genom att ha för få lärare.

Sammanställning av fallstudie på Filborna Arena

Anläggning: Filborna Arena, Helsingborg

Intervjuobjekt: Per Kersmark, VD på Filborna Arena AB

Datum: 12 april 2016

En av anledningarna till varför projektgruppen valde att besöka Filborna Arena var för att det är en av få anläggningar i Sverige som det går ekonomiskt bra för. Deras bassäng med tillhörande läktare var ett intressant objekt då det kan finnas intresse att anpassa Chalmers potentiella bassäng utefter den kravprofil som finns för tävlingar på nationell nivå. Anläggningen har ett av Sveriges renaste badvatten enligt Per, och Filborna Arenas reningsverk består av ett trumfilter, en vattenluftare, UV-ljus, öppna sandfilter samt ett membranfilter.

Bakgrund

Helsingborgs simsällskap äger Filborna Arena AB, som i sin tur äger anläggningen sedan 2008, då den köptes upp från kommunen. Helsingborgs simsällskap har sedan 1992 hand om all verksamhet i badhuset, men själva badhuset byggdes ursprungligen 1982 av Skanska för gymnasieskolan som ligger mitt emot anläggningen. 2003 tillkom en bassäng med höj/sänkbar botten och hösten 2009 började utbyggandet av Filborna Arena, där utbyggnad av badanläggningen och gym utfördes. Badanläggningen innefattar fyra olika bassänger, varav två 25-metersbassänger samt två mindre bassänger. 25-metersbassängen belägen i utbyggnaden är 1,8 meter djup och den andra 25-meterbassängen är 1,2 till 1,8 meter djup. Den höj- och sänkbara multibassängen skiftar mellan 0 och 1,75 meter och undervisningsbassängen har ett djup på 0,7 meter.

En av 25-metersbassängerna har läktare med plats för upp emot 1000 besökare. I samband med bassängen finns även ett café, som drivs av simklubben. I lokalen med tävlingsbassängen är både vatten- och lufttemperatur 27 grader, men lufttemperaturen dras ner till runt 25 grader vid tävling. Det är 30 grader i undervisningsbassängen och 34 grader i multibassängen. Den andra 25-metersbassängen har en vattentemperatur på 27 grader. Motiveringen till utbyggnaden sades vara att öka simkunnigheten bland befolkningen och få möjlighet att kunna utöva både tävlings- och motionssimning.

Det finns ett gym beläget i en ombyggd handbollshall som finns i samma byggnadskomplex. Stor vikt läggs på att det ska finnas aktiviteter för alla, då alla ska kunna vara med och träna på ett eller annat sätt. Därför finns det stor variation i maskiner, vikter och ytor på och i anslutning till gymmet som ska uppfylla det målet.

Erbjudande

Simverksamheten i arenan bedrivs av Helsingborg simsällskap. De bedriver bland annat babysim, plask & lek, simskola, medleyskola, vuxensim, crawlskola och triathlonträning. Det är alltså en helt egen verksamhet och de tar själva betalt för detta. Bassängerna är öppna från 06.15 på vardagar och stänger 21.30 måndag till torsdag och 20.00 på fredagar. Helger är det öppet från 08.00 på lördagar och 09.00 på söndagar, och stänger 17.00 respektive 19.00. Banorna i 25-metersbassängen med läktare är reserverad för simklubbens träningar och aktiviteter från kl. 16 på vardagar, men kan med viss begränsning användas under hela öppettiden. Mellan cirka 17.00 och 19.00 är beläggningen som högst, både på gymmet och i bassängerna.

Hela anläggningen Filborna Arena erbjuder 145 olika gruppaktivitetspass i veckan. Under de varmare månaderna utövas mycket uteverksamhet. De har sex olika salar, varav en mindre sal som är uppvärmd

för exempelvis hot yoga, som används vid de olika passen. Några exempel på gruppaktiviteter är spinning, bodypump, cirkelträning, hot yoga och tabata.

	Vuxna	Barn
Filborna Arena		
Tillgång, allkort hela arenan	395 kr/månad	-
Tillgång, hela arenan dagtid	295 kr/månad	-
Tillgång, hela anläggningen, 6 månader	550 kr/månad	-
Klippkort, 10 gånger	995 kr	-
Engångsträning	115 kr	-
Tillsammans, träna med anhörig	-	305 kr/månad
Badanläggningen		
Badentré	40 kr	20 kr
Klippkort, 10 gånger	330 kr	150 kr
Årskort	2100 kr	1900 kr

Ekonomi

Vid den stora ombyggnationen ville inte kommunen finansiera byggnationen, utan de gick istället i borgen för ett lån på 100 miljoner kronor. Kommunen tog 25 miljoner av dessa, då det var det bokförda beloppet på de gamla lokalerna de köpte loss. 75 miljoner gick alltså till om- och tillbyggnad genom lån och hela projektet landade på 86 miljoner inklusive lokalinköpet. Föreningen själva bidrog med den resterande summan. Filborna står själva för kostnaden av drift och underhåll av anläggningen.

Det sker totalt 640 000 inpasseringar varje år, och simsällskapet står för ungefär 210 000 av dessa. 80-90 000 inpasseringar sker för motionssimmare och resten står gymaktiviteten för. Detta är lite osäkra siffror, då de endast kan se att en besökare går till en specifik del, men inte om de sedan går vidare till en annan avdelning.

Totalt omsätter Filborna arena runt 39 miljoner kronor per år, där gymdelen står för den största delen som ligger på cirka 57 % av den totala omsättningen. Kommunen ger inget bidrag utan köper tider och tjänster i anläggningen enligt ett affärsmässigt avtal. Denna inkomst ligger på 8,9 miljoner kronor. Helsingborgs simsällskap betalar en årsavgift på 700 000 kr för att få hålla till och bedriva sin verksamhet i lokalerna.

På kostnadssidan ligger de årliga kostnaderna på 37,3 miljoner kronor. Där står personalen för den största andelen av kostnaderna, vilket är runt 36 %. 60-65 % av personalkostnaden är för gympersonal och resterande för simhallen. Avskrivningar och räntor står för 28 %, drift & underhåll för 7 % och el, värme samt vatten för 10 %.

Sammanställning av fallstudie på Valhallabadet

Anläggning: Valhallabadet

Intervjuobjekt: Pierre Solberg, verksamhetsledare på GotEvent

Datum: 3 maj 2016

Anledningen till att Valhallabadet har studerats i fallstudien är då det finns en 50-metersbassäng, en 25-metersbassäng och flera undervisningsbassänger i anläggningen och eftersom uppdragsgivarna helst ser en anläggning med en bassäng på 50-meter är det av stort intresse att undersöka anläggningar med denna sorts bassäng. Geografiskt är det den simanläggning som skulle ligga närmast den eventuella simhallen på campus, så det väckte intresse ur en konkurrensmässig synvinkel. Den har även flest besökare av alla anläggningar i Göteborg.

Bakgrund

Valhallabadet invigdes redan 1956 och ägs i dagsläget av Higab och drivs som tidigare nämnt av GotEvent. I Valhallabadet finns det en 50-metersbassäng, en 25-metersbassäng och åtta mindre bassänger. De mindre bassängerna omfattar undervisningsbassänger, varmvattenbassäng, en kallvattenbassäng i samband med det romerska badet och en plaskpool. 50-metersbassängen är 26 grader varm, 25-metersbassängen är 27 grader varm och varmvattenbassängen är 34 grader varm. I lokalen med 25-metersbassängen är det 28 grader och i 50-meterslokalen är det 27 grader varmt i luften. 50-metersbassängen är 1,8 meter djup, 25-metersbassängen är 5 meter djup vid hopptornet och blir sedan gradvis grundare för att sedan vara 2 meter djup på andra kortsidan. Läktaren vid 50-metersbassängen tar upp emot 300 personer medan den vid 25-metersbassängen tar hela 1400 personer. I anläggningen finns även ett romerskt bad med kallbassäng och två sorters bastu. Det finns även en stor varmvattenbassäng där hela skolklasser kan tas emot. Där var vattnet 34 grader varmt och djupet gick från 80 cm till runt 1,2 meter.

Erbjudanden

Det finns många olika aktörer i Valhallabadet. Totalt är det sex olika föreningar som håller till i badet, där det är simning, vattenpolo, dykning och konstsim som utövas. De föreningar som har flest tider i bassängerna är Göteborg Sim och S02. Trots att det alltid är banor bokade för föreningar finns det tillgängliga banor för motionssimmare. Exempel på detta är vid tävling i 50-metersbassängen så är 25-metersbassängen öppen för allmänheten att använda och tvärt om.

De olika föreningarna och aktörerna i Valhallabadet erbjuder babysim, simskolor för små barn, vuxenkurser, kurser för nyanlända barn, handikappverksamhet, vattenpolo, simträning på nybörjar- och elitnivå, FaR, dykkurser, simhopp, konstsim och diverse livräddningsträningar.

I tabellen nedan presenteras öppettiderna för Valhallabadet.

Måndag	Tisdag	Onsdag	Torsdag	Fredag	Lördag	Söndag
6.00 - 20.00	7.00 - 19.00	6.30 - 20.00	7.00 - 19.00	6.30 - 19.00	7.00 - 15.00	11.00 - 15.00

Ekonomi

Projektgruppen har inte fått tag i några exakta siffror från varken Pierre eller kommunen med vad gäller ekonomi, varken intäkter eller kostnader. Det som framkom var att intäkterna täckte det mesta av personalkostnaderna.

I tabellen nedan presenteras entrépriserna för Valhallabadet.

	Vuxna	Pensionär	Ungdomar
Engångsavgift	70 kr	70 kr, gratis fram till klockan 15.00	50 kr, gratis efter klockan 16.00
Entréavgift, 10 gånger	500 kr	500 kr	-
Periodkort, 3 månader	800 kr	600 kr	600 kr
Periodkort, 6 månader	1300 kr	900 kr	900 kr
Periodkort, 12 månader	2000 kr	1400 kr	1400 kr
Romerska relaxbadet	80 kr	80 kr	Från 18 år

Simklubbarna hyr in sig i Valhallabadet för lite olika priser. Är det föreningsverksam kostar det 15 kr per bana och timme. Är det "vinstdrivande" verksamhet betalar klubbarna 200 kr per bana och timme. Vid simskoleverksamhet betalar de per deltagare. Här finns dock ingen tillgänglig siffra.

Sammanställning av fallstudie på Åbybadet

Anläggning: Åbybadet

Intervjuobjekt: Johan Bjerklund, Enhetschef för Åbybadet

Datum: 13 april 2016

Anledningen till att Åbybadet är en del av den jämförande studien är att denna arena innehåller en 50-metersbassäng, vilket projektgruppens uppdragsgivare har visat intresse för. Åbybadet är även en av de simanläggningar som ligger geografiskt nära Chalmers campus och därmed skulle bli konkurrent till det potentiella badet, vilket gör det intressant att titta på vad de har för erbjudande och hur det går för dem ekonomiskt.

Bakgrund

Johan Bjerklund intervjuades av projektgruppen den 13 april 2016 och är enhetschef för Åbybadet. Åbybadet öppnades år 1977 och bestod då av den nuvarande 50-metersbassängen, undervisningsbassängen men också av andra erbjudanden såsom en plaskbassäng och ett karbad. Sedan dess har mycket förändrats och 2005 byggdes det till ett upplevelsebad innehållande vattenrutschkanor, två bubbelpooler, djungellagun och en varmvattenbassäng med höj- och sänkbart golv. Åby Badbolag som ägde badet gick i konkurs år 2006, vilket ledde till att kommunen, Mölndal stad, tog över driften. Från januari 2008 hyr Life club lokaler för gym och gruppträning i anläggningen.

Detta bad erbjuder både en avdelning med ett upplevelsebad och en avdelning innehållande en 50-metersbassäng, en varmvattenbassäng och en undervisningsbassäng. 50-metersbassängen innehåller åtta banor som vardera är 2 meter breda. Denna bassäng går även att göra till två stycken 25-metersbassänger då det finns en barriär att höja från botten. Temperaturen i 50-metersbassängen är 28 grader och varmvattensbassängens temperatur ligger på 34 grader. Den stora bassängen är på ena kortsidan 1,2 meter djup och har sin djupaste del någonstans på mitten av bassängen, där den är 3,7 meter djup. Intill bassängen, på ena långsidan, finns också en läktare. Utöver dessa bassänger så har badet även ett café intill den stora bassängen. Detta drivs dock av simklubben i anläggningen, då det inte går runt ekonomiskt annars. Caféet nås enbart på blötsidan, vilket påpekas vara av betydelse. Dock sker det en del försäljning av fika även i receptionen.

I dagsläget sköter kultur- och fritidsförvaltningen försäljning i receptionen, badbevakning och städning. Resterande delar av badet sköter föreningar och externa entreprenörer.

Erbjudande

Åbybadet har många olika aktiviteter att erbjuda sina kunder. Den mest populära är simskola, där de under 2014 hade 60 000 besök relaterade till denna. Utöver simskola erbjuder de simträning som en sportaktivitet, crawlkurs, skolsim, babysim, vattengympa, rehabiliteringsträning, dykträning, simträning för flyktingar och våtvästräning. De mest populära aktiviteterna utöver simskola år 2014 var babysim och simträning vilka båda hade ungefär 43 000 besök. Många av aktiviteterna driver MASS, Mölndals Allmänna Simsällskap, såsom simskola, skolsim och vattengympa. Det finns olika entreprenörer som hyr in sig i bassängerna för vissa aktiviteter, såsom babysim, rehabiliteringsträning och vuxenträning. Dykträningarna drivs av en dykförening under vinterhalvåret. MASS driver vid vissa tillfällen simtävlingar i badet. Dock kan de inte ha stora simtävlingar då badets banor endast är två meter breda och det inte finns tillräckligt mycket utrymme runt 50-metersbassängen. När en tävling pågår i badet finns det problem att ha öppet för motionssimmare, då det bara finns en stor bassäng att simma i, som då inte är tillgänglig.

Under 2014 hade Åbybadet 340 000 betalade besökare. Detta är en siffra som inte riktigt stämmer överens med verkligt antal besökare då barn under fyra år går in gratis och de betalande till gymmet också får tillgång till simanläggningen med gymkortet, vilket gör att antal besökare uppskattats vara runt 400 000 det året.

Badet har i princip öppet året runt, förutom någon vecka i juli då de brukar stänga för att göra mindre renoveringar och underhåll. Högst beläggning har de under vinterhalvåret, där januari, oktober och november hade högst antal besökare med ungefär 37 000, 37 500 respektive 32 000 besökare år 2014. Dessa siffror varierar dock mycket från år till år beroende på väder och liknande.

Öppettiderna för anläggningen är väldigt varierande för olika avdelningar av badet, då till exempel undervisningsbassängen inte är öppen för allmänheten då olika aktiviteter utförs i den. 50-metersbassängen har öppet 12.00–20.30 på måndagar, 06.30–20.30 tisdag-fredag, och 10.00–15.30 på lördagar och söndagar. På tisdagar får besökaren dela bassängen med föreningar efter kl. 16.00 och på onsdagar har de en vuxenkväll, vilket innebär att alla som befinner sig i den stora bassängen måste vara äldre än 17 år. Upplevelsebadet har öppet 12.00–19.00 måndagar, 11.00–19.00 tisdag-fredag och 10.00–15.30 lördagar och söndagar.

Bjerklund beskriver beläggningen av anläggningen som väldigt hög. Under vissa perioder, såsom regniga helgdagar, har de såpass stor efterfrågan att de når sitt kapacitetstak, vilket innebär att de inte kan ta emot alla besökare i simanläggningen. Bjerklund beskriver att detta inte fungerar så bra, då många av besökarna har köpt årskort och ska därmed kunna få tillgång till badet när de vill under öppettiderna. De kan inte ta emot fler aktiviteter då eftermiddagarna och kvällarna är fullbokade och alla tider då badet är stängt för allmänheten under helgerna är uppbokade.

På grund av den höga beläggningen och då simklubbar och andra intressenter vill ha fler tider i bassängen, har Åbybadet under några år funderat kring att bygga ut badet. En plan låg på att bygga till en 25-metersbassäng, men förstudien till denna ledde till att den gamla delen ansågs vara för gammal. Därför valdes det att rusta upp den gamla delen under sommaren 2015, för att få den att klara fem år till. Bjerklund berättar att de nu tittar på möjligheten att antingen bygga en helt ny anläggning, då den

nuvarande är såpass gammal, alternativt behålla upplevelsebadet och bygga nytt bad i anslutning eller renovera och eventuellt bygga ut den befintliga anläggningen. En bassäng utöver 50-metersbassängen är mycket efterfrågat då badet då hade kunnat erbjuda fler tider till olika föreningar och ha öppet under fler timmar för allmänheten, nämligen då föreningar tar upp tiderna. Eftersom de i dagsläget endast har en stor bassäng så blir denna också väldigt stummig på helgerna och svår att motionssimma i, då några banor är öppna för lek och barn.

Motionärer kan köpa engångsentré, 10 gångers klippkort, månadskort eller ett årskort för att få tillgång till simanläggningen. Bjerklund sade att någon typ av abonnemang är det vanligaste att kunder köper, alltså klippkort, månadskort eller årskort. Till exempel måste de som går på simskola fortfarande betala inträde och det är då vanligt att de köper klippkort eller årskort.

Ekonomi

Åbybadet hade en ungefärlig intäkt år 2014 på 15.4 miljoner kronor, vilket inkluderar hela badanläggningen men inte gymavdelningen. Intäkterna består till störst del av entréavgiften som besökaren får betala för att få tillgång till badet, då de olika aktiviteterna inte drar in lika mycket pengar. Hur mycket det kostar för olika sorters besök för motionärer presenteras i tabellen nedan.

Typ av entré	50-metersbassäng (inklusive undervisningsbassäng)	Upplevelsebad (inklusive alla bassänger)
Vuxen		
1 gång	50 kr	70 kr
10 ggr	450 kr	545 kr
Månad	200 kr	-
Helår	1200 kr	-
Barn & Ungdomar (4-16 år)		
1 gång	40 kr	60 kr
10 ggr	360 kr	430 kr
Helår	700 kr	-
Månad familj	400 kr	-
Pensionär		
1 gång	40 kr	60 kr
10 ggr	360 kr	430 kr
Helår	700 kr	-
Familjebiljett		
1 vuxen + 2 barn	-	150 kr
2 vuxna + 2 barn	-	200 kr

Det är olika priser för att vistas i badanläggningen och upplevelsebadet, men i entrén till upplevelsebadet ingår tillgång till alla bassänger. Enligt Bjerklund tjänar badet mer på sitt upplevelsebad än endast inträdena till 50-metersbassängen. Han förklarar också att de hade kunnat ta mer betalt för upplevelsebadet än vad det gör i dagsläget, då de har billigare priser än en del av sina konkurrenter.

Utöver entréavgifter har Åbybadet intäkter ifrån MASS och de företag som hyr olika delar av anläggningen till deras aktiviteter. MASS har ett avtal med Mölndals stad och betalar cirka 40 kronor per bana för sin ungdomsverksamhet ett visst antal timmar i veckan. Andra Mölndalsföreningar som inte hyr lika många tider betalar 50 kronor per bana och timme för ungdomsverksamheter, och utövarna behöver inte betala entréavgift till ungdomsaktiviteter som drivs av Mölndalsföreningar. Övriga gruppverksamheter betalar 175 kronor per 25-metersbana och timme och där tillkommer också entréavgift för deltagarna. Simskolan behöver inte betala någon banhya, men här tillkommer som tidigare nämnt en entréavgift. Att hyra varmvattensbassängen kostar 800 kronor i timmen men ett specialpris på 700 kronor i timmen erbjuds vid mängdbokning. MASS i sig genererar inte så mycket intäkter, men Bjerklund förklarar att eventen kring simföreningen genererar desto mer. Till exempel att barnens föräldrar passar på att gå in och simma medan deras barn är på simträning. Bjerklund ser priset till simklubbarna som en subvention och bidrag till föreningslivet.

Den största kostnadsposten för Åbybadet är hyran som de betalar till stadsledningsförvaltningen, vilken låg på 13.8 miljoner år 2014. I hyran ingår drift av reningsverk och personal för detta, vatten, el, ventilation, kortsiktiga reparationer och underhåll. Bjerklund uttrycker att denna hyra inte speglar verkligheten för Åbybadet i nuläget utan är i viss mån att betrakta som en schablon utspridd över många olika byggnader som Mölndals stad förvaltar och har kostnader för. Med stor sannolikhet var hyran 2014 högre än vad den i verkligheten borde varit. Utöver hyran har badet kostnader såsom personalkostnader, annonsering och marknadsföring, städning, livsmedel med mera. De har timavlönad personal och elva stycken heltids-anställda som år 2014 kostade 6.2 miljoner i lönekostnader. Sammanlagt låg alla kostnader inklusive hyran år 2014 på cirka 22.2 miljoner kronor. Detta betyder att de under 2014 hade 6.8 miljoner mer i kostnader än i intäkter. Dessa pengar står Mölndals stad för, eftersom de äger badet. Bjerklund förklarar att pengarna inom kommunen egentligen bara byter plats, då hyran betalas till dem men de också får stå för kostnaderna som intäkterna inte täcker. Bjerklund förklarar också att det är väldigt svårt att gå runt ekonomiskt vid drift av en simhall. Simanläggningarna måste ha bidrag från kommunen och se det som en samhällsservice att driva simanläggningen.

Appendix IV - Sammanställning av intervju med Idrotts- och föreningsförvaltningen

Intervjuobjekt: Mårten Andersson, utredare och Katarina Elfverson, planeringsledare, Idrott- och föreningsförvaltningen, IOFF.

Datum: 23 februari 2016

Den 23 februari 2016 genomfördes en intervju med Mårten Andersson och Katarina Elfverson som jobbar som utredare respektive planeringsledare på Idrott- och föreningsförvaltningen (IOFF) på Göteborgs Stad. Intervjun genomfördes för att ta reda på hur Göteborgs Stad arbetar med dess simanläggningar samt hur de ser på möjligheten att bygga en ny simanläggning på Chalmers campus.

Idrott- och föreningsförvaltningen, vidare nämnt IOFF, är den del av Göteborgs Stad som bedriver verksamhet vid de kommunägda idrottsanläggningarna i staden. Förvaltningen har i dagsläget hand om 6 simhallar, vilka ligger relativt utspridda i Göteborg. I vissa fall äger Higab fastigheten men det är alltid IOFF som sköter driften. Den nyaste anläggningen är Angered Arena som byggdes 2013 medan de andra anläggningarna är betydligt äldre. Göteborgs mest besökta bad, Valhallabadet, drivs inte av IOFF utan av GotEvent.

I intervjun framkom ovanligheten med 50-metersbassänger i Sverige då omkring 20 stycken bassänger i totalt 500 simanläggningar är 50 meter långa. Intervjuobjekten ansåg att främst simklubbar och till viss del motionärer efterfrågar 50-metersbassänger medan exempelvis simskolor istället efterfrågar mindre bassänger. Simklubbar betalar endast 30kr per timma och bana vilket inte genererar mycket intäkter. Utöver de vanliga bassängerna finns ofta rehabbassänger och varmbassänger, vilka ofta finns i ett separat rum. Dessa bassänger har högst konkurrens om tiderna.

Vidare framkom det under intervjun att det är svårt att hitta exempel på simhallar som går runt ekonomiskt. De exempel som finns är främst äventyrsbad och då ofta i kombination med hotell. Anledningen till att simhallar ofta är ekonomiskt olönsamma är att de är tekniskt komplexa anläggningar som kostar mycket att rengöra och hålla rätt temperatur samtidigt som slitaget lätt uppkommer. På grund av detta är simanläggningar nästan alltid skattesubventionerade.

Intervjuobjekten beskriver att det finns en hög efterfrågan på simanläggningar bland allmänheten, där besökstalet slår rekord varje år. Under en undersökning där barn fick svara på vad de efterfrågar i sitt område kom simanläggning på andraplats efter kiosk/godisaffär. Det framkom även att många efterfrågar en simanläggning i sin stadsdel och ofta blir upprörda om det inte finns. Det faktum att kommunen i år införde att alla barn under 16 år samt pensionärer har fri entré till badhus under specifika tider har redan börjat öka efterfrågan. Intervjuobjekten förklarar att Göteborgs simanläggningar inte är dimensionerade för allt för mycket folk vilket leder till problem nu när efterfrågan ökar. Rent generellt räknar de med 1-3 besök per invånare och år i en simhalls upptagningsområde.

IOFF genomför nu en utredning angående Göteborgs kommunala sim- och badanläggningar där målet är att kartlägga behovet och efterfrågan för att sedan lämna förslag om investeringar i både nya och gamla anläggningar. Under perioden 2016-2019 har de därför fått 10 miljoner kronor för projekteringen av nya bad. Mårten Andersson tror att det kommer att byggas nya bad i början av 2020 och om nedläggningen av något bad skulle ske så kommer ett annat att ersätta detta. Vid byggnation av nya simanläggningar bör det tas i beaktning att de är mer energieffektiva än tidigare samt att de behöver en högre tillgänglighetsgrad med exempelvis unisexomklädningsrum. Vidare förklarar intervjuobjekten att Göteborgs stad antagligen kommer bygga en tävlingsarena de närmsta 30-35 åren som ska kunna hålla tävlingar i såväl simning som konstsim och simhopp.

Det som kan konstateras är att det behövs fler bad i Göteborg och kommunen visar stort intresse för alla dess sorter förutom äventyrsbad. Det framkom under intervjun att vem som helst får driva en

simanläggning och att det är flera privata aktörer som i dagsläget gör det, både i Göteborg och resten av Sverige. Kommunen har ett intresse av en bassäng på Chalmers då det kommer att påverka hur kartan av simanläggningar ser ut och därmed även deras planer för nya investeringar i detta område. Slutsatsen är att intervjuobjekten tyckte att projektet verkade väldigt intressant och är intresserade av vidare planering tillsammans

Appendix V - Sammanställning av intervju med Medley och Tagebad

Intervjuobjekt: Hans Albrektsson, informationschef på Medley, och Olle Stadig, fastighetschef på Tagehus.

Datum: 13 april 2016

Intervjun med Medley och Tagebad, privata företag som bygger och driver simanläggningar, genomfördes för att få insikt i hur verksamhet och drift av simanläggningar kan fungera.

Bakgrund

Tagehus är ett familjeägt bolag som främst ägnar sig åt fastighetsrelaterade investeringar men även investeringar i noterade och onoterade bolag (tagehus.se). De har två dotterbolag, Medley och Tagebad, som båda driver simanläggningar men på lite olika vis.

Medleys affärsidé är att stå för den operativa driften i svenska simhallar. De driver i dagsläget 35 redan befintliga anläggningar på uppdrag av kommunen. De anser sig kunna driva verksamheter på ett bättre sätt än kommunen genom att öka nyttjandegraden med fler besökare och genom att öka antalet aktiviteter i badanläggningar. Dessa uppdrag upphandlas genom offentliga upphandlingar av kommunerna. Avtalen skiljer sig mycket från kommun till kommun men typiska saker som kan ingå i avtalen är till exempel hur många timmar som ska avsättas till föreningar, priser för inträde, öppettider för simanläggningen, vilken typ av utbildning personalen ska ha och vem som är ansvarig om något händer. För detta får Medley en årlig ersättning från kommunen vars storlek beror på vad som ingår i avtalet. Avtalen innehåller dessutom en hyresersättning från Medley till kommunen. I många fall står kommunen för vissa eller alla anläggningskostnader som till exempel uppvärmning, vatten eller el men även här skiljer det mycket från kommun till kommun.

Tagebad har inriktat sig på att, till skillnad från Medley, bygga och äga hela anläggningarna. Även i detta fall är det genom offentliga upphandlingar de skriver kontrakt med kommunen. I dagsläget är en badanläggning i Tyresö färdigbyggd och en i Järfälla under byggnation. Även här ser avtalen med kommunerna olika ut. I de två baden som byggts är dock prissättningen för inträde inte reglerat i avtalet utan snarare vilken typ av anläggning det ska vara, vad den ska innehålla och hur många timmar som ska finnas till för skolbad och liknande. Tagebad hyr sedan in Medley för att sköta driften av anläggningen och har då interna avtal mellan systerbolagen.

I dessa anläggningar finns det alltid någon annan form av friskvårdsverksamhet som till exempel gym och olika gruppaktiviteter. Detta är något som inbringar mycket intäkter och därför anses vara viktigt för anläggningarna.

Intäkter

I Tagebads existerande anläggning och den de planerar att bygga får de ungefär hälften av sina inkomster från det kommunala avtalet. I Tyresö innebär detta årligen cirka 14 miljoner kronor och i den nya anläggningen i Järfälla cirka 20 miljoner kronor. Den andra hälften av inkomsterna är uppdelad på ca 30 % från inträde till badanläggningen, drygt 30 % från gymmet och gruppträningen, 10 % från kommersiell simskola, babysim och vuxencrawl och resterande 30 % från café, shop och olika

samarbetspartners. Arbetet med café shop och samarbetspartners anser Tagebad och Medley att de kan göra bättre än kommunerna och detta blir därmed en viktig del i deras verksamhet.

Prissättningen är som tidigare nämnt inte alltid upp till Medley utan kan vara en bestämd nivå från kommunen. Tagebad har i sina två egna anläggningar friheten att sätta de priser de vill. Olle Stadig på Tagehus säger dock att de följer marknadens priser och att de måste hålla vissa nivåer för att locka kunder till sina bad.

I sina anläggningar har Medley många olika typer av aktiviteter. Dels i vattnet, i form av bland annat skolsim, simskola, babysim, vattengympa och crawlkurser men också på land med många olika sorters gruppaktiviteter. Vissa av de aktiviteterna kan ingå i de kommunala avtalen men andra drivs i kommersiellt syfte. De har ofta en eller flera simklubbar inhyrda i anläggningen. Det står då ofta med i avtalet vem, av simklubben och Medley, som ska bedriva simundervisning och för vilka ålderskategorier. Ibland är det båda och ibland endast den ena parten. Utöver samarbetet med simklubbar har Medley även samarbete med andra typer av föreningar som utövar till exempel vattenpolo, kanotpolo, undervattensrugby, dykning, triathlon och Swimrun. Vilka föreningar som får vara i anläggningen till subventionerade priser skiljer från kommun till kommun men är ofta indelat efter vilken typ av aktivitet och vilken ålderskategori de riktar sig mot. Till exempel kan simklubbar få subventioner för simundervisning i åldern 7-25 men inte för babysim eller vuxencrawlkurser.

Hans Albrektsson ser att simningen har en positiv utvecklingskurva. Tävlingar som Swimrun, triathlon och inte minst Vansbrosimmet har gjort att efterfrågan på motionssimning har ökat mycket. Detta är en trend som Albrektsson tror kommer hålla i sig.

Vad det gäller erbjudandet så menar Albrektsson och Stadig att det viktigaste för en simhall, som ska vara attraktiv under hela sin livscykel, är bassängytan och att denna är flexibel. De menade att trender kommer och går och att fokus därmed ska ligga på att få till mycket vattenyta som är flexibel och kan användas till många olika aktiviteter.

Kostnader

Kostnadsstrukturerna i de olika anläggningarna ser väldigt olika ut beroende på vilken sorts avtal som slutits med kommunen. Tagebad behandlar alla kostnader kopplade till anläggningarna då det är de som driver och bygger baden. De största kostnaderna för anläggningarna är enligt Stadig finansieringskostnader och fastighetsdrift. Både Medley och Tagebad tar också över risken med oväntade kostnader och fallande intäkter från kommunen.

Olle Stadig på Tagebad säger att de jobbar aktivt för att få kommuner att inte renovera gamla slitna bad utan istället satsa på att bygga nytt. Det kan vara en större investering men blir ofta billigare om man tittar på hela livscykelkostnaden. Det är också lättare att på förhand räkna på vad det kostar att bygga en ny anläggning än att räkna på vad en renovering kostar vilket därmed minskar risken för kommunen. Både Medley och Tagebad jobbar aktivt för att kommuner ska överlåta driften av simhallar till andra aktörer. De menar att kommuner oftast bara har en eller ett fåtal simhallar. Dessa anläggningar är väldigt komplicerade och med så få anläggningar kan det därför saknas bristande expertis om hur de bäst drivs från kommunens sida. Intervjuobjekten anser att genom att låta externa parter, som är specialiserade på simanläggningar, bygga anläggningarna och sköta dem så kan bättre erbjudanden åstadkommas och på så sätt gynna skattebetalarna i slutändan.

Appendix VI - Intäktsanalys

Detta appendix innehåller en tabell med förklaring kring hur uträkningarna av intäkterna har genomförts tillsammans med tabeller över de fullständiga uträkningarna av intäktskalkylen. Tabellerna berör intäkterna vid 242 000 besökare men även intäkterna från de två känslighetsanalyserna som genomförts. Dessa berör 330 000 besökare och då graden av outsourcing är hög.

Förklaringar över alla beräkningar som behandlas i intäktskalkylen

Förklaring Intäktsräkning		
Namn	Uträkning	Förklaring
Antal besökare per år	-	Uträknat från upptagningsområde, se avsnitt 4.1.4. Beräknat med 2,2 besök per invånare, vilket ger 242 000 besök
Momsavdrag	Momssats/(1+momssats)	Momsen är satt till 6 % då denna procentsats gäller idrottsverksamhet (Skatteverket, 2016). Momsen ingår i alla aktivitetspriser och entrépriser. För att ta bort moms som en del av intäkterna så används formeln till vänster, vilket resulterar i en borttagen intäkt på 5.66%
Antal öppetveckor per år	-	49 veckor. Uppskattat värde då anläggningen beräknas ha stängt under några veckor för underhåll
Antal aktivitetsveckor per år	-	42 veckor. Uppskattat antal veckor då aktiviteter antas ha uppehåll under vissa perioder av året, exempelvis sommar
<u>Aktivitetsintäkter</u>		
Antal besök per år hos Åbybadet	-	400 000 besök, hämtat från fallstudie hos Åbybadet
Uthyrning 50	-	Uthyrning av en bana i 50-metersbassäng
Uthyrning VV	-	Uthyrning av varmvattenbassäng
Uthyrning UV	-	Uthyrning av undervisningsbassäng
Antal besök per år relaterat till aktiviteter hos Åbybadet	-	Statistik hämtat från fallstudie hos Åbybadet, visar antal besök till badet som hörde till respektive aktivitet
Antal besök per år relaterat till aktiviteter	(Antal besökare per år/Antal besök per år hos Åbybadet)*antal besök relaterat till aktiviteter hos Åbybadet	Uträknat med Åbybadet som exempel. Då den potentiella simanläggningen beräknas ha 82,5 % av Åbybadets totala besökare, har Åbybadets besökssiffror för olika aktiviteter multiplicerats med 0,825 för att få samma förhållande gentemot det totala antalet besökare i den potentiella anläggningen
Bantimma eller bassängtimma	-	En bantimma är en bana som är uthyrd i en timma. Då en bassäng är uthyrd i en timma kallas detta en bassängtimma.
Antal som utför aktiviteten per 50-metersbana eller bassäng per timma	Antal utförare per aktivitetspass/passlängd	Antal har uppskattas utifrån fallstudier samt efter vad projektgruppen anser vara ett rimligt antal i den potentiella anläggningen. I de fall där aktiviteten varar i mindre än en timma har ett antal som representerar en hel timma tagits fram
Pris per timme	-	Det pris som tas för att delta i aktiviteten vid de aktiviteter som anläggningen själva driver, samt pris för att hyra bana eller bassäng för de aktiviteter som externa aktörer driver, samt för endast uthyrning
Passlängd i Åbybadet	-	Passlängd har hämtats från fallstudien hos Åbybadet, och beräknas även gälla för den potentiella anläggningen

Antal bantimmar eller bassängtimmar per år	Antal besök per år relaterat till aktivitet/Antal som utför aktiviteten per bana eller bassäng per timma	Det antal bantimmar per år som aktiviteten kommer att utföras
Antal bantimmar eller bassängtimmar per vecka	Antal bantimmar eller bassängtimmar per år/42 veckor	Det antal bantimmar per vecka som aktiviteten kommer att utföras
Intäkter från egendrivna aktiviteter	Antal besök per år relaterat till aktiviteter*pris per timme*aktivitetspasslängd	Passlängd används då intäkten per besök är beroende på längden av passet, då ett timpris har tagits fram i prisrekommendationen
Intäkter från externa aktörer för uthyrd bana eller bassäng	Antal bantimmar eller bassängtimmar per år*pris per timme*aktivitetspasslängd	Intäkt från dessa aktiviteter tas per uthyrd timme i bassäng, och är därmed oberoende av antalet utförare
Intäkter totalt	Antal besök per år relaterat till aktiviteter*Pris per timme*Passlängd i Åbybadet	Intäkter av aktiviteter och uthyrning
Intäkter efter moms	Intäkter totalt*(1-momsavdrag)	Intäkter för aktiviteter och uthyrning efter moms
<u>Entréintäkter</u>		
Entrétyp		Entrétyp är de olika sätt en besökare kan betala för entré till simanläggningen, exempelvis klippkort
Antalet betalande besökare	Antal besökare per år- (barn under 4 år + simskoleelever + skolsimelever)	Gratis entré för barn under 4 år, simskoleelever samt skolsimselever. Dessa siffror har uppskattas utifrån Åbybadets statistik
Engångsentré	-	Betalning per enskild entré. Vidare uppdelad i vuxna samt ungdom/student/pensionär
Abonnemang	-	Betalning för en längre period via abonnemang Vidare uppdelad i vuxna samt ungdom/student/pensionär
Klippkort	-	Betalning via klippkort. Ett visst antal entréer köps i förväg. Vidare uppdelad i vuxna samt ungdom/student/pensionär
Terminkort	-	Betalning för entré under en skoltermin. Delas upp i höst och vår
Antal besök per köpt entrétyp	-	Uppskattning utifrån statistik av sålda entrétyper hos Nacka Simhall (infobank.nacka.se, 2013). För terminkort görs uppskattningen utifrån andel studerande i Göteborg
Andel av betalande besökare	Antal besök per köpt entrétyp/Antalet betalande besökare	Beräknar en kvot för hur stor andel av totala antalet betalande besökare vardera entrétyp innehar
Antal besök per biljett	-	Det antal besök som varje entrétyp antas innebära. Exempelvis är engångsentré endast ett besök, medan uppskattning utifrån antal besökande per entrétyp från Ystad arena bad (Ystad allehanda) gav ett genomsnittligt antal besök per årskort på 48 gånger
Antal sålda entrétyper	Antal besök per köpt entrétyp/Antal besök per biljett	Antalet separata sålda entrébiljetter av de olika entrétyperna. Tas fram för att kunna beräkna intäkterna för de sålda entrétyperna
Summa entrébiljetter	Antalet engångsentré + Antalet abonnemang + Antalet klippkort + Antalet terminkort	Summan av samtliga betalningsalternativ för entré
Intäkt	Antal sålda entrétyper*pris för entrétyp	Intäkten av de sålda entréerna
Intäkter efter moms	Summa entrébiljetter * (1-momsavdrag)	Totala entréintäkter efter moms
Intäkt shop efter moms	((Shopintäkter förstudie Lidingö Stad/antal besökare uppskattad i	Beräknat utifrån budget i en badhusutredning gjord av Lidingö stad, där shopintäkter budgeterats till 200 000 kr,

	förstudie Lidingö Stad)*Antal besökare per år för den potentiella anläggningen på Chalmers)*(1-momsavdrag för shop)	med ett besökarantal till anläggningen uppskattad till 210 000 stycken på ett år. Ger en inkomst per besökare av anläggningen som sedan anges för det antal besökare som uppskattats för den potentiella anläggningen på Chalmers. Momsavdrag för shop beräknas som annat momsavdrag men blir här 20 % då momsatsen är 25 %
Lokalhyra	-	Intäkt uppskattad utifrån café på Filborna arena.

Alla intäkter som uppkommer vid 242 000 besökare

Alla intäkter:	Intäkter vid 242 000 besökare
Intäkter för aktiviteter:	
Simskola	3 766 996 kr
Föreningssim	1 533 909 kr
Vuxencrawl	599 294
Babysim	1 563 417 kr
Skolsim	260 265 kr
Uthyrning 50/25	178 362 kr
Uthyrning VV	285 379 kr
Uthyrning UV	92 463 kr
Summa intäkter aktivitet:	8 280 086 kr
Entréintäkter:	
Intäkt engångsentré:	
Vuxna	1 650 950 kr
Ungdom/student/pensionär	1 004 863 kr
Intäkt abonnemang:	
Vuxna	1 839 630 kr
Ungdom/student/pensionär	648 588 kr
Intäkt klippkort:	
Vuxna	452 832 kr
Ungdom/student/pensionär	339 624 kr
Intäkt terminskort:	
Höst	267 297 kr
Vår	245 284 kr
Summa intäkt entréer:	6 449 067 kr

Övriga intäkter:	
Lokalhyra	144 000 kr
Intäkt shop efter moms	184 381 kr
Summa Intäkter efter moms:	15 057 534 kr

Entréintäkter för alla typer av entrétyper vid 242 000 besökare

Entréintäkt vid 242 000 besökare:	Andel av betalande besökare:	Antal besök per köpt entrétyp:	Antal besök per biljett:	Antal sålda entrétyper:	Pris i kr:	Intäkt i kr:	Intäkt efter moms i kr:
Antalet besökare per år		242 000					
Antalet betalande besökare		183 803					
Engångsentré	0,251916454	46 303					
Vuxna	0,13601519	25 000	1	25 000	70	1 750 000	1 650 950
Ungdom/student/pensionär	0,115901264	21 303	1	21 303	50	1 065 150	1 004 862
Abonnemang	0,476053166	87 500				0	0
Vuxna	0,326436456	60 000	48	1250	1560	1 950 000	1 839 630
Ungdom/student/pensionär	0,149616709	27 500	48	573	1200	687 500	648 588
Klippkort	0,108812152	20 000				0	0
Vuxna	0,054406076	10 000	10	1000	480	480 000	452 832
Ungdom/student/pensionär	0,054406076	10 000	10	1000	360	360 000	339 624
Terminkort	0,163218228	30 000				0	0

Höst	0,092490329	17 000	18	944	300	283 333	267 297
Vår	0,070727899	13 000	20	650	400	260 000	245 284
Summa Entrébiljetter:						6 835 983	6 449 066

Antalet utövare för olika aktiviteter vid 242 000 besökare

Aktiviteter för 242 000 besökare:	Antal besök per år relaterade till aktiviteter hos Åbybadet	Antal besök per år relaterade till aktiviteter	Antal som utför aktiviteten per 50-metersbana eller bassäng per timma	Antal bantimmar eller bassängtimmar per år	Antal bantimmar eller bassängtimmar per vecka i vår bassäng	Pris per timme:	Passlängd i Åby
Simskola	60000	36300	24	1 513	36,0	220	0,5
Föreningssim	43000	26015	4	6 504	155	250	1
Vuxencrawl	7000	4235	8	529	12,6	200	0,75
Babysim	17120	10 357	16	647	15,4	320	0,5
Skolsim	11400	6897	5	1 379	32,8	40	1
Uthyrning 50/25	5000	3025	4	756	18,0	250	1
Uthyrning VV	5000	3025	10	303	7,20	1000	1
Uthyrning UV	2700	1 633	10	163	3,89	600	1
Summa:	151220	91 488	81	11794	280		

Tabell Intäkter för olika aktiviteter och bassänguthyrningar vid 242 000 besökare

Intäkter för aktiviteter vid 242 000 besökare:	Intäkter för egendrivna aktiviteter i kr	Intäkter från externa aktörer för uthyrd bana eller bassäng i kr	Intäkter totalt i kr:	Intäkter efter moms i kr:
Simskola	3 993 000	0	3 993 000	3 766 996

Föreningssim	0	1 625 937	1 625 937	1 533 909
Vuxencrawl	635 250	0	635 250	599 295
Babysim	1 657 216	0	1 657 216	1 563 417
Skolsim	275 880	0	275 880	260 265
Uthyrning 50/25	0	189 062	189 062	178 362
Uthyrning VV	0	302 500	302 500	285 378
Uthyrning UV	0	98 010	98 010	92 462
Summa:	6 561 346	2 215 510	8 776 856	8 280 085

Alla intäkter som uppkommer vid 330 000 besökare

Alla intäkter:	Intäkter i kr vid 330 000 besökare/år
Intäkter för aktiviteter:	
Simskola	5 136 813
Föreningssim	2 091 695
Vuxencrawl	817 220
Babysim	2 131 933
Skolsim	354 907
Uthyrning 50/25	243 220
Uthyrning VV	389 153
Uthyrning UV	126 085
Summa intäkt aktivitet:	11 291 026
Intäkt engångsentré:	
Vuxna	2 237 414
Ungdom/student/pensionär	1 361 818
Intäkt abonnemang:	
Vuxna	3 419 134

Ungdom/student/pensionär	1 054 781
Intäkt klippkort	
Vuxna	613 691
Ungdom/student/pensionär	460 268
Intäkt terminkort:	
Höst	326 023
Vår	265 932
Summa intäkt entréer:	9 739 061
Övriga intäkter:	
Hyra café	144 000
Intäkt shop efter moms	251 429
Summa Intäkter efter moms:	21425516

Entréintäkter för alla typer av entrétyper vid 330 000 besökare

Entréintäkter vid 330 000 besökare:	Antal besök per köpt entrétyp:	Antal besök per entrétyp:	Antal sålda biljetter:	Pris i kr:	Intäkt i kr:	Intäkt efter moms i kr:
Antalet besökare per år	330 000					
Antalet betalande besökare	249 095					
Antalet engångsentré	62 751					
Vuxna	33 881	1	33 881	70	2 371 649	2 237 414
Ungdom/student/pensionär	28 870	1	28 870	50	1 443 521	1 361 818
Antalet abonnemang	118 582				0	0
Vuxna	81 314	35	2323	1560	3 624 267	3 419 134

Ungdom/student/pensionär	37 269	40	932	1200	1 118 063	1 054 781
Antalet klippkort	27 105				0	0
Vuxna	13 552	10	1355	480	650 510	613 691
Ungdom/student/pensionär	13 552	10	1355	360	487 882	460 268
Antalet terminskort	40 657				0	0
Höst	23 039	20	1152	300	345 583	326 023
Vår	17 618	25	705	400	281 887	265 933
Summa Entrébiljetter :					10 323 363	9 739 061

Antalet utövare för olika aktiviteter vid 330 000 besökare

Aktiviteter för 330 000 besökare :	Antal besök per år relaterade till aktiviteterna hos Åbybadet	Antal besök per år relaterade till aktiviteterna	Antal som utför aktiviteten per bana eller bassäng per timma	Antal bantimm ar eller bassängtimmar per år	Antal bantimm ar eller bassängtimmar per vecka i vår bassäng	Pris per timme:	Passlängd i Åby
Simskola	60 000	49 500	24	2063	49	220	0,5
Föreningssim	43 000	35 475	4	8869	211	250	1
Vuxencrawl	7000	5775	8	722	17	200	0,75
Babysim	17 120	14 124	16	883	21	320	0,5
Skolsim	11 400	9405	5	1881	45	40	1
Uthyrning 50/25	5000	4125	4	1031	25	250	1

Uthyrning VV	5000	4125	10	412	9,8	1000	1
Uthyrning UV	2700	2228	10	222,75	5,3	600	1
Summa:	151 220	124 756	81	16 083	383		

Intäkter för olika aktiviteter och bassänguthyrningar vid 330 000 besökare

Intäkter för aktiviteter vid 330 000 besökare:	Intäkter för egendrivna aktiviteter i kr	Intäkter från externa aktörer för uthyrd bana eller bassäng i kr	Intäkter totalt i kr:	Intäkter efter moms i kr:
Simskola	5 445 000		5 445 000	5 136 813
Föreningssim		2 217 188	2 217 187	2 091 695
Vuxencrawl	866 250		866 250	817 220
Babysim	2 259 840		2 259 840	2 131 933
Skolsim	376 200		376 200	354 907
Uthyrning 50/25		257 813	257 813	243 220
Uthyrning VV		412 500	412 500	389 153
Uthyrning UV		133 650	133 650	126 085
Summa:	8 947 290	3 021 150	11 968 440	11 291 026

Alla intäkter som uppkommer hög grad av outsourcing vid 242 000 besökare

Alla intäkter:	Intäkter vid hög grad av outsourcing och 242 000 besökare
Entréintäkter:	
Intäkt engångsentré	
Vuxna	1 650 950 kr
Ungdom/student/pensionär	1 004 863 kr
Intäkt abonnemang	
Vuxna	1 839 630 kr

Ungdom/student/pensionär	648 588 kr
Intäkt klippkort	
Vuxna	452832 kr
Ungdom/student/pensionär	339624 kr
Intäkt terminkort	
Höst	267 297 kr
Vår	245 284 kr
Summa intäkt entréer:	6 449 067 kr
Intäkter när vi inte driver aktiviteter:	
Uthyrning 50/25	303 214 kr
Uthyrning VV	896 088 kr
Föreningssim (oförändrad)	1 533 909 kr
Uthyrning UV	92 463 kr
Skolsim(oförändrad)	260 265 kr
Simskola	178 362 kr
Summa intäkter aktiviteter:	3 264 302 kr
Övriga intäkter:	
Hyra café	144 000 kr
Intäkt shop efter moms	251 429 kr
Summa intäkter:	10 108 797 kr

Appendix VII - Kostnads kalkyler

Beräkning av de totala personalkostnaderna för anläggningen.

Personalkostnader					
	Antal	Direkt lön per anställd och år	Sociala avgifter per anställd och år	Total kostnad per anställd och år	Total kostnad per anställd per år med procentuella påslag
Lokalvårdare	2	222 036 kr	87 005 kr	309 041 kr	432 657 kr
Badvakter	2,5	252 888 kr	99 095 kr	351 983 kr	492 776 kr
Administratör	1	285 456 kr	111 857 kr	397 313 kr	556 238 kr
Enhetschef	1	385 548 kr	151 078 kr	536 626 kr	751 276 kr
Receptionist	2,5	241 512 kr	94 637 kr	336 149 kr	470 609 kr
Vaktmästare	1	252 480 kr	98 935 kr	351 415 kr	491 981 kr
Nedan redovisas de procentuella påslagen som lagts till på den totala kostnaden per anställd för att få en total kostnad inklusive timlön samt övrig personalkostnader i den slutgiltiga totala kostnaden.					
Procentuellt påslag för timlön		23 %	Procentuellt påslag för övriga personalkostnader		17 %

De totala kostnaderna över fjärrvärme, el och vattenförbrukning för anläggningen.

Anläggningskostnader	
Fjärrvärmeförbrukning kWh/m ²	119
Total fjärrvärmeförbrukning	476000 kWh
Pris per kWh fjärrvärme	0,61 kr
Total fjärrvärmekostnad	291 788 kr
Elförbrukning kWh/m ²	252
Total elförbrukning	1008000 kWh
Pris per kWh el	0,84 kr
Total elkostnad	854 944 kr
Vattenförbrukning m ³ /m ² /år	2,97
Total vattenförbrukning	11880 m ³
Pris per m ³ vatten	13,4 kr
Total vattenkostnad	158 954 kr

Här presenteras de övriga kostnader för anläggningen samt materialkostnader, som både räknats fram genom procentuella påslag på kostnaden för de anställda som sköter driften av anläggningen.

Övriga kostnader		
	Procentuellt påslag	Total kostnad

Förbrukningsmaterial	28 %	2 250 402 kr
Övriga anläggningskostnader	20 %	1 607 430 kr

Kostnader för de anställda som administrerar och leder aktiviteterna som anläggningen skall hålla i själva.

Personalkostnader för aktiviteterna	
Lön/timme för timanställda	150 kr
Procentuellt påslag för arbetsgivaravgifter plus semestersättning	43 %
Kostnad/timme för timanställda	215 kr
Antal administrationspersonal för aktiviteter	2
Administrativ personalkostnad/anställd/år med procentuellt påslag	556 238 kr
Kostnad för personalchef/år med procentuellt påslag	751 276 kr
Total administrativ personalkostnad per år	1 863 753 kr
Antal anställd per simskolegrupp	2
Antal anställda per babysimsgrupp	2
Antal anställda per vuxencrawlsgrupp	1
Antal simskoletimmar/år	1 513
Antal babysimstimmar/år	647
Antal vuxencrawlstimmar/år	794
Antal timanställningstimmar för simskola/år	3025
Antal timanställningstimmar för babysim/år	1 295
Antal timanställningstimmar för vuxencrawl/år	794
Antal timanställningstimmar/år	5 114 kr
Kostnad för timanställda per år	1 100 124 kr
Kostnad för anställda till aktiviteter	2 963 877 kr

Tabell över hur den totala kostnaden utan kostnad för aktiviteter delats ner med ABC-kalkylen för de olika bassängerna i anläggningen.

ABC-kalkyl för bassängerna	
Totala kostnaden utan kostnaden för aktiviteter	17 897 799 kr
Antal öppettimmar per vecka	87
Antal veckor öppet	49
Totalt antal öppettimmar per år	4 263
Antal m ² vattenyta	1 530
Antal m ² vattenyta och öppettimmar per år	6 522 390
Kostnad per m ² och timme	2,74 kr
Kostnad per 25-metersbana	172 kr
Kostnad per 50-metersbana	343 kr
Kostnad för halva 50-metersbassängen	1 715 kr
Kostnad för hela 50-metersbassängen	3 430 kr

Varmvattenbassäng	329 kr
Halv undervisningsbassäng	220 kr
Undervisningsbassäng	439 kr
Kostnad för anläggningen per öppettimme	4 198 kr

Tabell över hur kostnaderna för aktiviteterna delats ner med ABC-kalkylen för de olika aktiviteterna.

ABC-kalkyl för aktiviteterna	
Indirekta kostnader	
Personalkostnad för administrativ personal för aktiviteter	1 112 476 kr
Fördelningsnyckel antal aktivitetstimmar och deltagare	14 841 kr
Kostnad för administrativ personal för aktiviteter per timme och deltagare	75 kr
Simskola på 25 metersbana	
Antal ledare per bana	1
Antal deltagare per bana	6
Administrativs personalkostnad per bana per timme	450 kr
Kostnad för ledare per timme	215 kr
Kostnad för banan per timme	172 kr
Total kostnad för aktiviteten per timme	836 kr
Total kostnad per aktiv per timme	139 kr
Simskola i undervisningsbassäng	
Antal ledare per bassäng	2
Antal deltagare per bassäng	12
Administrativs personalkostnad per bassäng per timme	900 kr
Kostnad för ledarna per timme	430 kr
Kostnad för bassängen per timme	439 kr
Total kostnad för aktiviteten per timme	1 769 kr
Total kostnad per aktiv per timme	147 kr
Babysim	
Antal ledare per bassäng	2
Antal deltagare per bassäng	8
Administrativs personalkostnad per bassäng per timme	600 kr

Kostnad för ledarna per timme	430 kr
Kostnad för bassängen per timme	329 kr
Total kostnad för aktiviteten per timme	1 359 kr
Total kostnad per aktiv per timme	170 kr
Vuxencrawl	
Antal ledare per bana	1
Antal deltagare per bana	4
Administrativs personalkostnad per bana per timme	300 kr
Kostnad för ledare per timme	215 kr
Kostnad för banan per timme	343 kr
Total kostnad för aktiviteten per timme	858 kr
Total kostnad per aktiv per timme	214 kr

I tabellen nedan förklaras varifrån alla siffror i kostnadskalkylen för de indirekta kostnaderna kommer och hur de räknats ut. I de fall där inte annat anges är kostnaderna angivna per år.

Förklaring över alla siffror och kostnadsposter i kalkylerna.

Namn	Uträkning	Förklaring
Totalt antal anställda	Summering av antalet anställda	Antalet anställda är bestämt av kandidatgruppen utefter anläggningens utformning och antaganden om personalbehov. Siffran stämmer bra överens med liknande exempel i fallstudien, ex. Borås simarena som är något mindre och har 6,7 anställda men vill ha 9, och Filborna Arena, en något större anläggning med 10,5 anställda.
Direkt lön per anställd	-	Hämtad från lonestatistik.se för den aktuella yrkeskategorin. En källa som inte är av önskad tillförlitlighet då den baseras på privatpersoner som går in och fyller i deras uppgifter. Bör därför bara anses vara en riktlinje för vilka löner som kan vara rimliga.
Sociala avgifter per anställd	Total kostnad per anställd-Direkt lön/anställd/år	Total kostnad per anställd baseras på data från verksamhet.se, en sida som administreras av Bolagsverket, Skatteverket och Tillväxtstyrelsen och därmed anses tillförlitlig. Lön och ålder som fylls i är tagen från lonestatistik.se
Procentuellt påslag för timlön	-	Det procentuella påslaget för timlön har beräknats genom att använda siffror från Åbys årsredovisning, där kostnadsposter för timlön dividerades med den totala kostnaden för de fastanställda.
Total kostnad för timlön	Procentuellt påslag för timlön*Total kostnad för fast anställda	Kostnaden för de timanställningar som skulle behöva göras vid exempelvis sjukdom eller täcka upp vid extra hög belastning.
Procentuellt påslag för övriga personalkostnader	-	Det procentuella påslaget för övriga personalkostnader har beräknats med hjälp av siffror från Åbys årsredovisning genom att dela deras kostnadsposter för övriga personalkostnader delat med kostnaderna för de fast anställda.
Total övrig personalkostnad	Procentuellt påslag för övriga kostnader*Total kostnad för fast anställda	Totala övriga personalkostnader så som vidareutbildning, kompensation för obekväma arbetstider, övertidsersättning

Total personalkostnad	Summering av de fast anställdas löner, sociala avgifter, kostnad för timanställda och kostnad för övriga personalkostnader.	De totala personalkostnaderna i anläggningen.
Antal m²	-	Uppskattat efter vilka bassänger som rekommenderas finnas i anläggningen och därefter jämfört med liknande anläggningars yta. Borås Simarena har en yta på 3700 m ² med en färre varmvattenbassäng än rekommenderat för anläggningen.
Fjärrvärmeförbrukning (kWh/m²)	-	Siffran tagen från statistik vid Hylliebadet. Denna siffra anses rimlig om anläggning byggs med ett tydligt miljöfokus. Hylliebadet har också ett badland som antas dra mer energi än resterande del av anläggningen och därmed bör det inte vara omöjligt för anläggningen på Chalmers att uppnå ett liknande resultat.
Total fjärrvärmeförbrukning	Fjärrvärmeförbrukning kWh/m ² *Antal m ²	-
Pris per kWh fjärrvärme	-	Siffran tagen från Göteborgs Energis hemsida för företag. De har en enkel kalkyl för att uppskatta pris vid en viss förbrukning. (http://www.goteborgenergi.se/Foretag/Produkter_och_tjanster/Fjarrvarme/Rakna_ut_ditt_fjarrvarmepris)
Total fjärrvärmekostnad	Total fjärrvärmeförbrukning*Pris per kWh fjärrvärme	-
Elförbrukning (kWh/m²)	-	Siffran tagen från statistik vid Hylliebadet. Denna siffra anses rimlig om anläggning byggs med ett tydligt miljöfokus. Hylliebadet har också ett badland som antas dra mer energi än resterande del av anläggningen och därmed bör det inte vara omöjligt för anläggningen på Chalmers att uppnå ett liknande resultat.
Total elförbrukning	Elförbrukning (kWh/m ²)*Antal m ²	-
Pris per kWh el	-	Siffran tagen från Göteborgs Energi genom personlig kommunikation med säljare.
Total elkostnad	Total elförbrukning*Pris per kWh el	-
Vattenförbrukning (m³/m²)	-	Siffran uträknad från statistik vid Hylliebadet. Denna siffra anses rimlig om anläggning byggs med ett tydligt miljöfokus. Hylliebadet har också ett badland som antas dra mer energi än resterande del av anläggningen och därmed bör det inte vara omöjligt för anläggningen på Chalmers att uppnå ett liknande resultat.
Total vattenförbrukning	Vattenförbrukning (m ³ /m ²)*Antal m ²	-
Pris per m³ vatten	-	Siffran från Göteborgs Stad vad en ungefärlig kostnad skulle vara vid en uppskattad förbrukning på 11800 m ³ /år. Ej inräknat fasta avgifter då dessa var beroende av faktorer som projektgruppen ej kunde redovisa.
Total vattenkostnad	Total vattenförbrukning*Pris per m ³ vatten	-
Total anläggningskostnad	Summering av fjärrvärmekostnad, elkostnad och vattenkostnad	-

Procentuellt påslag för materialkostnader	-	Det procentuella påslagen för materialkostnader har beräknats genom att använda siffror från Åbys årsredovisning, där kostnadsposter för material dividerades med den totala personalkostnaden.
Materialkostnader	Procentuellt påslag för materialkostnader * Total personalkostnad	-
Procentuellt påslag för övriga kostnader	-	Det procentuella påslagen för övriga kostnader har beräknats genom att använda siffror från Åbys årsredovisning, där kostnadsposter för övriga kostnader dividerades med den totala personalkostnaden.
Övriga kostnader	Procentuellt påslag för övriga kostnader * Total personalkostnad	-
Total markyta inklusive kringanläggningar såsom parkering med mera		Siffror uppskattad av projektgruppen utifrån den uppskattade storleken på själva anläggningen multiplicerad med 1,5 för att ta höjd för ytterligare markyta som behövs för kringanläggningar så som parkering, entré med mera.
Markhyra per m²	-	Siffror från fastighetskontoret i Göteborg på uppskattad anläggningsarrendekostnad per m ² och år i centrala Göteborg. Kostnaden uppskattades till mellan 52-82 kr/m ² /år och projektgruppen valde det övre
Markhyra	Markhyra per m ² *Antal m ²	Totala markhyran
Byggkostnad per m²	-	Siffror tagen från intervju med Tagebad som använde denna siffror vid sina beräkningar för projekt.
Investeringskostnad	Byggnadskostnad per m ² *Antal m ²	-
Räntesats	-	Antagen räntesats enligt medeltal från givna exempel
Räntekostnad	Räntesats*Investeringskostnad	-
Totala kostnaden utan kostnaden för aktiviteter	Summering av alla kostnader förutom de direkta kostnaderna för aktiviteterna	-
Totala kostnaden utan räntekostnader	Summering av alla kostnader förutom räntekostnader	-
Total kostnad	Summering av alla kostnader för anläggningen	-
Lön per timme för timanställda	-	Siffror tagen från jämförelse med SLS:s löner till deras ledare
Procentuellt påslag för arbetsgivaravgifter och semesterersättning	-	Lagstadgad arbetsgivaravgift på 31,42 % plus semesterersättning på 12 %

Kostnad per timme för timanställda	Lön per timme för anställda*(1+Procentuellt påslag för arbetsgivaravgifter och semesterersättning)	-
Antal administrativ personal för aktiviteter	-	Uppskattat antal administrativ personal som behövs för att administrera aktiviteterna
Administrativ personalkostnad per anställd med procentuellt påslag	-	Totala kostnaden för en administrativ personal per år med procentuellt påslag för övriga kostnader och timlöner.
Total administrativ personalkostnad för aktiviteter	Antal administrativ personal för aktiviteter*Administrativ personalkostnad per anställd med procentuellt påslag	-
Antal anställda per grupp	-	Uppskattning baserad på jämförande studie
Antal timanställningstimmar per specifik aktivitet	Antal aktivitetstimmar per år*Antal anställda per grupp	-
Antal timanställningstimmar	Summering av antal timanställningstimmar per år för de tre specifika aktiviteterna	-
Kostnad för timanställda	Antal timanställningstimmar*Kostnad per timme för timanställda	-
Total kostnad för anställda till aktiviteter	Kostnad för timanställda+total administrativ personalkostnad för aktiviteter	-
Antal öppettimmar per vecka	-	Antalet öppettimmar utifrån de föreslagna öppettiderna
Antal veckor öppet	-	Antalet veckor som badet antas vara öppet under ett år
Totalt antal öppettimmar	Antal öppettimmar per vecka*Antal veckor öppet	-
Antal m² vattenyta		Vattenyta uträknad ifrån de tre föreslagna bassängerna
Antal m² vattenyta och öppettimmar	Antal m ² vattenyta*Totalt antal öppettimmar	-
Kostnad per m² och timme	Totala kostnaden utan kostnaden för	-

	aktiviteter/Antal m ² vattenyta och öppetimmor	
Kostnad för bana/bassäng per timme	Kostnad per m ² och timme* Antal m ² för den specifika banan eller bassängen	Varje specifik bana eller bassängs antal m ² har beräknat utifrån de föreslagna måtten på bassängerna.
Fördelningsnyckel antal aktivitetstimmar och deltagare	-	Antal aktivitetstimmar av varje sorts aktivitet multiplicerat med antalet deltagare av den specifika aktiviteten
Kostnad för administrativ personal för aktiviteter per timme och deltagare	Personalkostnad för administrativ personal för aktiviteter/Fördelningsnyckel antal aktivitetstimmar och deltagare	-
Antal ledare per bana/bassäng	-	Antalet ledare som behövs för en bana vid den specifika aktiviteten
Antal deltagare per bana/bassäng	-	Antal deltagare som är på en specifik bana/bassäng under en specifik aktivitet
Administrativ personalkostnad per bana och timme	Kostnad för administrativ personal för aktiviteter per timme och deltagare*Antal deltagare per bana/bassäng	-
Kostnad för ledare per timme	Antal ledare per bana/bassäng*Kostnad per timme för timanställda	-
Total kostnad för aktiviteten per timme	Kostnad för ledare per timme+Administrativ personalkostnad per bana och timme+Kostnad för bana/bassäng per timme	-