

Små gullgruver - lite



FJORDLANDSKAP: Rosendal fjordhotell har en populær beliggenhet.

HOTELL: Norges mest lønnsomme frittstående hoteller er preget av god beliggenhet og nøkternhet.

SILJE SUNDT KVADSHEIM
SSK@FINANSVISEN.NO

Innerst i dalene, øverst på toppene og ytterst mot havgapet finner vi de mest lønnsomme enkeltstående hotellene i Norge.

Med resultatmarginer på mellom 20 og 50 prosent har de en lønnsomhet

som de store hotellkjedene bare kan drømme om.

Hybelhotell

Men at hotellene er lønnsomme er langt fra ensbetydende med at de er luksuriøse. Herøya Hybelhotell i Grenland for eksempel har en resultatmargin på 21 prosent. Her leier

bedriftskunder i Grenlandsområdet rom på 12-20 kvadratmeter med tilleggsfasiliteter som vaskerom, fellesområder og treningsrom. Luksus er heller ikke i høysetet hos Cochs pensjonat i Oslo. I år etter år har det tradisjonsrike, men enkle pensjonatet levert gode overskudd, til tross for at de billigste rommene har bad på gangen. Når hotellet, som Cochs, allerede eier hotellbygningen er det selvfølgelig med på å senke kostnadsnivået.

Aktive eiere

Mange av de lønnsomme hotellene som ikke er tilknyttet noen kjede har svært aktive eiere som også legger en betydelig innsats

i hotelldriften. Slik er det for eksempel ved Rosendal Fjordhotell. Her ble resultat før skatt på hele 6,8 millioner kroner i fjor, av en omsetning på 28,5 millioner kroner.

Daglig leder og medeier Arne Havnerås tror beliggenheten og det brede kundegrunnlaget er med på å sørge for lønnsomheten.

– Vi har både privatpersoner, bedrifter, kurs og konferanser her, forteller han.

Unngår busser

– Sommerstid er hotellet preget av norske turister, sier Havnerås.

– Tidligere hadde vi mye busslaster med utenlandske turister, men det har vi bevisst prøvd å komme bort fra. Det viste seg ofte at volumet ble mye mindre enn antatt, bussene kom nesten tomme, og mange bussturer ble avlyst, forteller Havnerås.

Kortere opphold

De norske sommerturistene har imidlertid bare korte opphold på hotellet.

– Tidligere ble mange i en uke, nå er det oftere en natt eller to. Aktiviteter i området får gjestene gjerne til å bli en natt lenger, sier

Norges mest lønnsomme hoteller

Hotell	Sted	Omsetning	Driftsresultat
Vossestrand Hotel	Voss	7,2	3,7
Nye Holiday Motel	Sandnes	5,4	2,4
Cochs Pensjonat	Oslo	18,5	7,2
Juvasshytta	Bøverdalen	9	3,5
Hotell Wessel	Kirkenes	5,9	2,2
Høvringen Høgfjellshotell	Rondane	5,3	1,6
Brimi Fjellstugu	Vågå	7,3	1,8
Vangslia Fjelltun	Oppdal	5,7	1,6
Mitt hotell/Rådhusgaten 3	Moss	8,5	2
Almås Hotell	Leirvik	7	1,6
Rosendal Fjordhotell	Hardangerfjorden	28,5	6,6
Raubeigstulen Turisthytte	Jotunheimen	7,1	1
Herøya Hybelhotell	Grenland	6,8	2,2
Havøysund Hotell	Finnmarkskysten	9,1	2,1

Kilde: Brønnøysundsregistrene

Havnerås.

– Mange reiser på sparket og på vær og vind. Gjestene har kortere horisonter, og bestiller kort tid i forveien. Det gjelder også forretningsmarkedet, sier han.

Om vinteren er det kurs og konferanser som gjelder.

Nyrike gjester

– Hvordan kan dere være så lønns-

somme?

– Vi driver nøkternt, og priser produktene ut fra kundemassen, sier han.

Overnatting et enkeltværelse koster 1.450 kroner natten.

– Vi blir lønnsomme i år også, men kanskje ikke like lønnsomme som i fjor. Vi hadde ingen finanskriser her, bortsett fra en liten reduksjon i utenlandstrafikken. Engelske og tyske gjester kom i mindre grad, men vi har også fått

» Gjestene har kortere horisonter, og bestiller kort tid i forveien

ARNE HAVNERÅS, ROSENDAL FJORDHOTELL



e luksus



FOTO: ROSENDAL FJORDHOTEL

Res. før skatt	Resultatgrad
3,5	50 %
2,3	42 %
7,1	39 %
2,5	38 %
3,4	35 %
2	32 %
1,9	26 %
1,4	24 %
1,9	23 %
1,6	23 %
6,8	22 %
1,6	22 %
1,7	21 %
1,5	21 %

nye gjester fra andre områder, for eksempel nyrike russere. Volumene er ikke store, men de er villige til å bruke penger. Alle som kommer hit vet at Norge er dyrt, men er villige til å betale, sier Havnerås.

- Det vi kan

– Har dere noen spennende planer for videre drift?

– Business as usual er spennende nok. Vi vil fortsette å holde hovedvekt på produktet vårt, og det vi kan best. Vi har ingen ambisjoner om å bygge om hotellet vårt nå, sier Arne Havnerås.



FOTO: HAVØYSUND HOTEL

RETT TIL HAVS: Det er kort vei til fiskelykken på Havøysund Hotell.

Lønnsomme fisketurister

Pengesterke havfisketurister gir penger i kassen for Havøysund Hotell & Rorbuer.

I det lille fiskeværet Havøysund, ytterst på Finmarkskysten ligger Havøysund Hotell & Rorbuer. Med 93 senger fordelt over hotellrom og rorbuer frister hotellet spesielt gjester på jakt etter naturopplevelser. Det har de siste årene gitt god lønnsomhet.

Familieie

– Hva er årsaken til lønnsomheten?

– Vi er et lite familieeiet hotell, og legger selv betydelig innsats i driften og driver nøkternt, forteller Logen Karthegisan som sammen med kona driver Havøysund Hotel.

– Først og fremst er det havfisketurister som kommer hit. Men vi har også forretningsreisende og konferanser, forteller han.

Havfisketuristene kommer blant annet fra Sverige og Danmark.

– Disse turistene er oftest pengesterke. De kommer gjerne med fly til Alta, og de spiser mye på restaurant, forteller Karthegisan.

– Det bidrar til at vi klarer å betale regningene våre, for å si det sånn, sier han.

Ringvirkninger

Det er sommermånedene som er hovedsesongen for Havøysund Hotell.

– Vi får også tilbakemelding fra lokalbutikken og bensinstasjonen om at hotellet vårt har store ringvirkninger på lokalsamfunnet.

– Blir det like lønnsomt i år også?

– Jeg tror nok det.

– Vi er nesten fullbooket til 2012, sier Karthegisan.

Det har ført til utbyggingsplaner, om enn i liten skala.

– Vi lukter på å bygge et par rorbuer til, tegningen ligger klare. Vi får se hva det blir til, sier Logen Karthegisan nøkternt.



FOTO: VOSSESTRAND HOTELL

FLERE SLIKE: Slike leiligheter skal det bli flere av på Vossestrand.

Vossestrand har fått blod på tann

En resultatmargin på 50 prosent har gitt Vossestrand Hotel enda større ambisjoner. Nå planlegges 50 nye leiligheter.

På Vossestrand Hotel ved Voss Fjellandsby blir nesten halvparten av omsetningen liggende igjen på bunnlinjen. Steinar Vinje, daglig leder og medeier av Vossestrand Hotel tror det kan komme av at de trekker gjester både sommer og vinter.

Alpint

– Det fine alpinanlegget vi har rett ved siden av trekker mange gjester i vintersesongen. Da har vi snøsikre forhold og en lang vinter med vinteråpent til 1. mai, forteller han.

– Om vinteren er 90 prosent av gjestene norske familier og norske bedrifter. Vi har også en andel kurs- og konferanser, men det er i hovedsak i ukedagene, sier Vinje.

Faste gjester

– Vi har mange faste gjester, det er bedrifter som er på besøk her som booker neste tur ved avreise. Spesielt

i februar og mars er det full fart hos oss, sier han.

Om sommeren er det utlendingen som inntar Vossestrand Hotel.

– Vi får 100-150 busslaster med utenlandske turister i løpet av sommeren.

– Det er viktig å opprettholde et godt kontaktnett slik at vi får disse gjestene, sier Vinje, som har drevet hotellet i over 20 år.

Leiligheter

Vinje tror at oppgraderingene på anlegget har er en viktig årsak til at så mange vil besøke Vossestrand.

– I perioden 2004-2008 har vi investert nesten 40 millioner kroner i anlegget, sier han.

– Vi har ikke vanlige hotellrom, alle rom er gjort om til såkalte studioleiligheter. Det finnes ikke bedre. Leilighetene har fullt utrustede kjøkken, slik at de som ønsker det kan lage mat selv. Hvis man ikke

ønsker det har vi middagsbuffet og frokostbuffet, forteller Vinje.

Satser stort

Men mye vil ha mer, også på Vossestrand.

– Våren 2012 skal vi starte å bygge 50 nye studioleiligheter, i tillegg til en spa og velværeadeling. Til sammen skal vi bygge 3.600 kvadratmeter. Disse leilighetene skal seksjoneres ut og selges, forteller han.

Prosjektet har en kostnadsramme på mellom 50 og 60 millioner kroner.

– Hvor mye må dere selge før det blir lønnsomt?

– Det avhenger av prisutviklingen, men hvis vi har solgt 30 leiligheter er vi på den sikre siden, tror han.

– Er det gitt at det er så enkelt?

– Basert på salget av tomter og hytter i området burde det ikke det være noe problem, sier Steinar Vinje.



Berlin

Totalt 18 avganger i uken fra Oslo, Bergen og Stavanger

fra **299,-** én vei

norwegian.no

Prisen er inkl. skatter og avgifter. På enkelte avganger kan det være få eller ingen ledige plasser til annonsert pris. Sjekk vår lavpriskalender. Ved bestilling på 815 21 815 eller hos ditt reisebyrå, tilkommer et servicehonorar. Spesielle betingelser gjelder. Forbehold om endringer.