

# **OSLO LUFTHAVN**

TILBUDSNR.: 26/02022

## **LEIEKONTRAKT FORRETNINGSVIRKSOMHET INNENFOR KIOSK**

### **TILBUDSORIENTERING**

---

## INNHOUDSFORTEGNELSE

<b>1.</b>	<b>AVINOR   DIN PARTNER FOR VEKST OG MULIGHETER I NORSK LUFTFART</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>LUFTHAVNER</b>	<b>4</b>
2.1.	Oslo lufthavn	4
<b>3.</b>	<b>VÅR KOMMERSIELLE VISJON</b>	<b>6</b>
3.1.	Bredere tilbud som aktiverer flere	6
3.2.	Tettere relasjon med gjestene våre	6
3.3.	Mer attraktiv markedsarena	6
3.4.	Økt rekkevidde via tredjeparter	6
<b>4.</b>	<b>VÅR AMBISJON   KIOSK</b>	<b>7</b>
4.1.	«Jeg vet hva jeg får»	7
4.2.	«Jeg opplever verdi for pengene»	7
4.3.	«Jeg tas godt imot og får den hjelpen/servicen jeg trenger»	7
4.4.	«Jeg er trygg på at jeg har tid til å handle»	7
4.5.	«Jeg har ulike behov, preferanser og forventninger»	7
<b>5.</b>	<b>DIN GUIDE   KONSEPTER</b>	<b>9</b>
5.1.	Generelt	9
5.2.	Kiosk-konsepter   Oslo lufthavn	10
<b>6.</b>	<b>TEGNINGSUNDERLAG</b>	<b>11</b>
6.1.	Tegninger   Terminaloversikter	11
6.2.	Tegninger   Kommersielle arealer	11
<b>7.</b>	<b>TILLEGGSAREAL   KOSTNADER</b>	<b>12</b>
7.1.	Lager	12
7.2.	Kontor	12
7.3.	Regulering og kostnad	12
<b>8.</b>	<b>VEDLEGG</b>	<b>13</b>
8.1.	Stedstilhørighet og kommersielt design	13

## 1. Avinor | Din partner for vekst og muligheter i norsk luftfart

Avinor AS (heretter «Avinor») driver Norges nettverk av 43 statlig eide lufthavner og leverer flysikringstjenester for både sivil og militær luftfart. Våre flyplasser er mer enn bare transportknutepunkter – de er møteplasser som binder Norge sammen og kobler landet til verden.

Hvert år legger Avinor til rette for over **50 millioner sikre og effektive flyreiser**, hvorav halvparten går til og fra Oslo lufthavn – Norges største og travleste flyplass. Dette gir våre samarbeidspartnere en unik mulighet til å nå et bredt spekter av reisende, fra forretningsfolk og turister til lokalbefolkning og internasjonale kunder.

Avinor er også en **pådriver for bærekraftig utvikling i luftfarten**. Vi leder an i arbeidet med å redusere klimagassutslipp gjennom innovasjoner som el-fly og biodrivstoff, og vi jobber kontinuerlig for å skape mer miljøvennlige og fremtidsrettede flyplasser. For våre kommersielle partnere betyr dette en mulighet til å være en del av en grønnere fremtid – og å møte kundenes økende forventninger til bærekraftige løsninger.

Med rundt **3 000 dedikerte medarbeidere** har vi ekspertisen til å planlegge, bygge og drifte et av verdens mest effektive lufthavnsnettverk. Vår virksomhet finansieres gjennom luftfartsavgifter og et sterkt fokus på kommersielle inntekter fra butikker, spisesteder og tjenester på flyplassene.

Som partner hos Avinor får du tilgang til **noen av Norges mest attraktive handels- og serveringsarenaer**, med et stort og variert kundegrunnlag. Vi er opptatt av å skape en dynamisk og inspirerende opplevelse for våre reisende – og vi ser etter aktører som deler vår visjon om kvalitet, innovasjon og bærekraft.

**Velkommen til Avinor – sammen skaper vi fremtidens flyplassopplevelser!**

For mer informasjon se [www.avinor.no](http://www.avinor.no)

## 2. Lufthavner

Denne tilbudsforespørselen omfatter en eller flere av Avinors lufthavner. De lufthavner som er inkludert i denne tilbudsforespørselen er beskrevet i det etterfølgende, med en kort beskrivelse av lufthavnene og i noen tilfeller med oversiktstegninger/-bilder. Dersom det er spesielle forhold som er av betydning relatert til denne tilbudsforespørselen, så vil det også fremkomme i etterfølgende kapitler for den enkelte lufthavn.

Denne tilbudsforespørselen omfatter følgende lufthavner;

1. Oslo lufthavn

### 2.1. Oslo lufthavn

#### 2.1.1. Generelt

Oslo Lufthavn, Gardermoen (IATA: OSL, ICAO: ENGM), er Norges hovedflyplass. Oslo Lufthavn er Norges hovedknutepunkt for både innenlands og internasjonal luftfart, og strategisk plassert 47 km nord for Oslo sentrum. Lufthavnen er lett tilgjengelig uavhengig av transportmiddel, og med Flytoget tar det kun 20 minutter til bykjernen. Med moderne arkitektur, effektiv infrastruktur, et bredt ruteprogram og et attraktivt kommersielt tilbud er Oslo Lufthavn designet for å gi en sømløs og behagelig opplevelse for de reisende.

Oslo Lufthavn håndterer over 27 millioner passasjerer årlig og ca. 24.000 mennesker har lufthavnen som sin arbeidsplass. Lufthavnen har to terminaler – én for innenlands- og én for utenlandstrafikk – som er sømløst integrert for å sikre enkel navigasjon. Innenlandsterminalen er et knutepunkt mellom Oslo og resten av Norge og internasjonalt har Oslo Lufthavn direkteflyvninger til over 130 destinasjoner i Europa, Nord-Amerika, Asia og Midtøsten.

Oslo Lufthavn er en viktig drivkraft for norsk økonomi, og med sin sentrale plassering i Skandinavia, er Lufthavnen en viktig inngangsport til hele Norden og en bro mellom Norge og resten av verden. Lufthavnen er også en viktig driver for omdømmet til Avinor, Norge, Østlandet og Oslo. De reisende skal oppleve at de er i Norge, og i hovedstaden Oslo. Oslo Lufthavn skal synliggjøre muligheter og opplevelser i hele landet, samtidig som det lokale særpreget til Oslo og Østlandsregionen skal komme tydelig frem.



Bilde 1 | Oslo lufthavn | Terminal (flyfoto)

### 2.1.2. Særskilte forhold

Ved Oslo lufthavn pågår det for tiden ulike aktiviteter som kan medføre at fremtidig ønsket virksomhet ikke er identisk med dagens tilsvarende virksomhet. Dette kan gjelde forhold som er av betydning i forbindelse med utarbeidelse av tilbud, implementering av tilbudt løsning og/eller den fremtidige driftssituasjonen i kontraktsperioden. I det etterfølgende blir det gitt en kort beskrivelse av aktiviteter og/eller prosjekter som pågår ved lufthavnen, og som tilbyder bes hensynta ved sin utarbeidelse av det endelige tilbudet.

#### **Security Baseline | Innføring av nytt Security regelverk for sikkerhetskontroll (EU-krav)**

Etterfølgende tekst beskriver etablert prosjekts formål og leveranser;

*«Formålet med prosjektet er å tydeliggjøre konsekvensene av innføring av nytt Security-regelverk for Avinors lufthavner. EUs krav til bruk av teknisk utstyr og/eller kompenserende tiltak i form av etterkontroll gjør at påvirkning på driften blir så stor at det vil være krevende å videreføre dagens driftskonsepter og infrastruktur. Nytt sikkerhetsregime vil derfor kreve anskaffelser av ny teknologi for kontroll av både passasjerer, håndbagasje og for noen lufthavner innsjekket bagasje.*

*Prosjektet skal identifisere konsekvenser innen driftskonsepter, utstyr og infrastruktur og bygningsmasse. Det skal pekes på nødvendige tilpasninger og hvilke konsekvenser regelverket har for ulike lufthavner. Det skal i tillegg utarbeides beslutningsunderlag med anbefalte driftskonsepter primært for lufthavner innen kategoriene A, B og C. For øvrige lufthavner vil dette vurderes samlet.»*

Per november 2025 er det ikke avklart om arealer inkludert i denne tilbudsforespørselen vil bli berørt av beskrevet initiativ.

#### **Nye EU-krav om sikkerhetskontroll i varemottak**

Regelverket for sikkerhetskontroll av varer som leveres i varemottak er under endring. Arbeidet vil starte opp i 2026, og endringer er derav per nå ikke konkretisert og effekten av disse endringene for leietakere er vanskelig å konkretisere. Det samme gjelder implementeringsløpet for de endelige endringene.

Det bør legges til grunn at alle forsyninger fra «ikke-kjente leverandører» kan bli gjenstand for en vesentlig mer omfattende sikkerhetskontroll enn forsyninger fra «kjent leverandør» med virkning fra 1.1.2028.

### 3. Vår kommersielle visjon

#### *«Nordens mest attraktive og inspirerende markedsarena»*

I takt med at forbrukertrender og handlemønstre endrer seg, beveger markedet seg i retning av mer opplevelsesbasert handel, et bredere og mer variert tilbud, samt økt fokus på konkurransedyktige priser og innovative digitale løsninger. Avinor skal møte denne utviklingen ved å bygge **offensive** og **verdiøkende partnerskap**. Sammen skal vi **forenkle reisen** og **skape inspirerende kundeopplevelser for flere** gjennom fire strategiske hovedsatsninger.

#### 3.1. Bredere tilbud som aktiverer flere

Avinor vil tilrettelegge for et bredere kommersielt tilbud som **appellerer til et større og mer variert kundegrunnlag**. Gjennom frigjøring og optimalisering av arealer på de største lufthavnene vil vi skape rom for flere konsepter som øker relevansen for våre kunder. På mindre lufthavner vil vi fokusere på utviklingen av effektive konsepter som dekker bredden av behovene for kundene våre.

De kommersielle tilbudene er en viktig bidragsyter til utforming av Lufthavnenes helhetlige og unike miljø, og er med på å **styrke lufthavnens attraktivitet**. For å oppnå dette skal vi fokusere på:

- sortiment og konsepter som er inspirerende og støtter lokale og internasjonale trender
- konkurransedyktig og tydelig prisposisjonering
- et imøtekommende vertskap

#### 3.2. Tettere relasjon med gjestene våre

Avinor vil styrke relasjonen til våre kunder gjennom økt digital tilstedeværelse og tilgjengeliggjøring av det kommersielle tilbudet. Vi har fokus på:

- å skape en total digital kundeopplevelse for det samlede handels- og tjenestetilbudet tilknyttet lufthavnen
- økt synliggjøring av tilbud og innhold i konseptene på en attraktiv og inspirerende måte
- økt attraktivitet av det kommersielle tilbudet og konvertering av flere kunder ved kontinuerlig utvikling av felles aktiviteter i digitale kanaler

#### 3.3. Mer attraktiv markedsarena

Avinor utfordrer og er en aktiv pådriver for kontinuerlig forbedring. For å realisere den kommersielle strategien har vi organisert oss i flere funksjoner som sikrer tett dialog, innsiktsdeling og utvikling i kontraktperioden. Dette gjør at vi, sammen med våre partnere, finner de beste løsningene som skaper gode kundeopplevelser og driver kommersiell vekst for begge parter.

For å nå våre ambisjoner jobber vi langs flere dimensjoner i kundeforholdet, men primært med tre områder:

- utvikling av felles salgsutløsende aktiviteter
- deling av relevant innsikt og analyser
- gjennomføring av felles service- og kundeundersøkelser

#### 3.4. Økt rekkevidde via tredjeparter

Avinor vil skape verdiøkende samarbeid på tvers av luftfartsnettverket for å møte kundenes behov og bidra til kommersiell inntjening. For å oppnå dette vil Avinor ha økt fokus på tredjepartssamarbeid, eksempelvis flyselskaper, tilbringeroperatører, digitale mediekkanaler etc.



## 4. Vår ambisjon | Kiosk

Avinor søker fremtidsrettede partnere som deler vår ambisjon om å utvikle moderne kioskkonsepter som bidrar til en sømløs og positiv opplevelse for kundene.

***På våre lufthavner skal Kiosk være det raskeste og rimeligste alternativet og utfylle øvrige handels- og serveringstilbud. Kiosken skal være tilgjengelig for alle reisende – uavhengig av tid på døgnet eller hvor mye tid de har til rådighet - og tilby et variert utvalg som dekker grunnleggende behov for mat, drikke og reiseprodukter.***

### 4.1. «Jeg vet hva jeg får»

Vårt mål er å gjøre det enkelt for kunder å orientere seg og ta valg. Hvert konsept skal ha en tydelig profil som gjenspeiles i visuell identitet, kommunikasjon og fysisk utforming.

Avinor ønsker at sortimentet skal gjenspeile hva kunder normalt forventer i det norske kioskmarkedet, samtidig som det tilpasses for å møte de unike behovene til reisende på lufthavnene.

### 4.2. «Jeg opplever verdi for pengene»

Kioskene på Avinors lufthavner skal ha en tydelig prisstrategi som balanserer verdi og kvalitet, for å sikre at kundene opplever at de får verdi for pengene.

Sortimentet skal tilpasses løpende til sesong, trender og passasjermiks. Prisene skal være konkurransedyktige og reflektere kvaliteten på produktene sett i sammenheng med konseptets profil og produktenes mengde.

### 4.3. «Jeg tas godt imot og får den hjelpen/servicen jeg trenger»

Vertskap er en viktig del av den totale opplevelsen. Sømløs betjening og kort ventetid, kombinert med rene og velholdte lokaler, skal sikre en positiv opplevelse.

### 4.4. «Jeg er trygg på at jeg har tid til å handle»

Kiosktilbudet skal være det raskeste alternativet for mat og drikke på lufthavnene, med fokus på effektiv betjening og kort ventetid. Produktene skal være lett tilgjengelige, enkle å ta med og tilpasset for å nytes i farten. Digitale bestillings- og betalingsløsninger spiller en sentral rolle i å møte kundenes forventninger om enkelhet og effektivitet.

### 4.5. «Jeg har ulike behov, preferanser og forventninger»

Kundene på Avinors lufthavner består av flere ulike segmenter, hver med sine unike behov, preferanser og forventninger til kiosktilbudet. Variasjon blant kundegruppene gir flere store muligheter for vekst, og samtidig stiller det også krav til økt fleksibilitet og innovasjon. For å møte forventninger til kundene må Avinor og Leietakere ha en god forståelse for kundebehov og evne til kontinuerlig produkt- og konseptutvikling.

Nærmere informasjon fra gjennomført Reisevaneundersøkelse (RVU) inngår i «Datarommet» - se Tilbudsforespørsel, punkt 2.2.

**Norske reisende** utgjør en stor og kjøpesterk kundegruppe med høye forventninger til kvalitet og verdi for pengene. De etterspør et variert utvalg av produkter som kombinerer kvalitet med praktiske løsninger. Effektivitet er avgjørende – et tydelig og lett tilgjengelig tilbud, kombinert med rask betjening, er viktig for denne gruppen.

**Utenlandske reisende** representerer et betydelig vekstpotensial. Det er størst andel fritidsreisende og disse etterspør reiseminner og produkter med tydelig norsk/nordisk profil. I tillegg prioriterer flere tilgjengelighet og effektive løsninger, samt at de får dekket flere behov på ett sted.

De **unge reisende** utgjør også et annet viktig segment med stort vekstpotensial. Yngre generasjoner, som Gen Z og Millennials, har kjøpsvaner som skiller seg fra tidligere generasjoner. De forventer digitale og sømløse løsninger, som automatiserte kiosker, mobilbetaling og

personaliserte tilbud via digitale flater. Denne gruppen bruker sosiale medier som inspirasjonskilde og har en sterk preferanse for trendy produkter, hyppige nyheter og bærekraftige alternativer.



## 5. Din guide | Konsepter

### 5.1. Generelt

Kiosktilbudet på Avinor sine flyplasser består av fire ulike kiosk-formater;

- **Kiosk:** Konsepter med et bredt utvalg av typiske kioskvarer. Konseptene skal ha høy grad av hurtighet og kvalitet i betjeningen.
- **Kiosk - Utvidet:** Konsepter med et bredt utvalg av typiske kioskvarer, og med et utvidet utvalg av varmmat tilberedt på stedet. Mattilbudet skal være tilpasset både sitte-ned og Grab'n Go. Konseptene kan tilby alkoholholdige drikker (vin, øl og sider).
- **Kiosk - Offshore:** Konsepter tilpasset helikopterterminalene, der oljearbeidere er primærmålgruppen. Det skal tilbys et bredt utvalg av typiske kioskvarer. Konseptet skal ha særlig fokus på å tilby et utvidet utvalg av varmmat tilberedt på stedet. Mattilbudet skal være tilpasset for både sitte-ned og Grab'n Go. Konseptene skal i tillegg inkludere småelektronikk. Seating skal være tilrettelagt for lengre opphold, og utstyrt med lademuligheter for elektroniske enheter.
- **Automat:** typiske kioskvarer.

Felles for alle kiosk-konsepter er at de skal inneholde typiske kioskvarer. Dette innebærer at med mindre noe annet fremgår uttrykkelig av konseptbeskrivelse for enkeltkonsept nedenfor, skal sortiment i Automat blant annet inkludere kalde drikkevarer, snacks, sjokolade og kald mat, og kan også blant annet inkludere varme drikkevarer, reiseartikler, hygieneprodukter og reseptfrie apotekvarer. Med mindre noe annet fremgår uttrykkelig av konseptbeskrivelser nedenfor skal sortiment i Kiosk, Kiosk – Utvidet og Kiosk Offshore blant annet inkludere varm og kald mat og drikke, bakervarer, snacks, sjokolade, tobakk, lesestoff, reiseartikler (inkludert svært begrenset utvalg elektronikktilbehør som ladekabler), hygieneprodukter og reseptfrie apotekvarer. Sortimentet kan også inkludere et utvalg dagligvareprodukter. Bredde innenfor relevante varegrupper og den enkelte produktkategori, samt proporsjoner, vil avhenge av hvilke muligheter som ligger innenfor arealets størrelse, samt den enkelte lufthavns kundegruppe. Enkelte konsepter kan i tillegg tilby produktkategorier som anses å ligge utenfor tradisjonelle kioskvarer, som suvenir, delikatesser, blomster, gaver, SIM-kort eller småelektronikk/elektronikkprodukter tilpasset definerte behov ved hver enkelt lufthavn. Åpning for å tilby slike produkter fremgår i tilfelle av konseptbeskrivelse for det enkelte konsept, og konseptet skal ikke inneholde slikt sortiment med mindre det fremgår uttrykkelig av konseptbeskrivelsen eller Avinor senere i kontraktsperioden uttrykkelig godkjenner at slike varer inkluderes.

Alle kiosker skal visuelt og utformingsmessig fremstå som «kiosk». Innhold som er beskrevet ovenfor for hvert kiosk-format skal utgjøre fundamentet i hvert konsept, og bør være tydelig eksponert og for kundene fremstå som hovedinnhold.

Kiosk – Utvidet skal ha sitteplasser som er tilpasset og egnet for det aktuelle konseptet. Etablering og drift av sitteplassene er Leietakers ansvar og kostnad.

For å forstå rammer og forventninger til hvert enkelt konsept, må de generelle beskrivelsene for hvert format, og generelle beskrivelser her nedenfor sees i sammenheng med mer detaljerte beskrivelser i konseptbeskrivelsene som følger deretter.

## 5.2. Kiosk-konsepter | Oslo lufthavn

Etterfølgende tabell gir en oversikt over de ulike kiosk-konseptene som ønskes etablert på lufthavnen, samt en mer detaljert beskrivelse av tiltenkt vareutvalg utover det vareutvalg som er beskrevet under punkt 5.1 over.

Kontrakt ID	Areal	Type konsept	Konseptbeskrivelse (se også beskrivelse under punkt 5.1)
OSL Kiosk 1.1	GM.TO-350-101.1	Kiosk	Sortiment som beskrevet under punkt 5.1.  Det er ønskelig at kiosken i tillegg inkluderer blomster. Konseptet kan tilby salg av sim-kort
OSL Kiosk 1.2	GM.TO-350-102.1	Kiosk	Sortiment som beskrevet under punkt 5.1.  Det er ønskelig at kiosken i tillegg inkluderer blomster og et utvalg av mindre gaveartikler. Det er ønskelig at dette konseptet tilbyr et begrenset utvalg av dagligvareprodukter.
OSL Kiosk 1.3	GM.TO-350-202.1	Kiosk	Sortiment som beskrevet under punkt 5.1.
OSL Kiosk 1.4	GM.TO-350-205.1	Kiosk	Sortiment som beskrevet under punkt 5.1.
OSL Kiosk 2.1	GM.TO-350-201.1	Kiosk	Sortiment som beskrevet under punkt 5.1.  Kan i tillegg inneholde et utvalg suvenirer.
OSL Kiosk 2.2	GM.TO-350-206.1	Kiosk	Sortiment som beskrevet under punkt 5.1.  Kan i tillegg tilby et begrenset utvalg av mindre suvenirer (eksempelvis nøkkelringer, magneter, kopper etc.). Hva gjelder lesestoff kan dette konseptet bare tilby et begrenset utvalg.
OSL Kiosk 2.3	GM.TO-350-207.1	Kiosk	Sortiment som beskrevet under punkt 5.1.  Kan i tillegg tilby et begrenset utvalg av mindre suvenirer (eksempelvis nøkkelringer, magneter, kopper etc.).
OSL Kiosk 2.4	GM.TO-350-208.1	Automat	Automat
OSL Kiosk 2.5	GM.TO-350-301.1	Kiosk	Sortiment som beskrevet under punkt 5.1.

Tabell 2 | Oversikt over kioskkonsepter ved Oslo lufthavn

## 6. Tegningsunderlag

Nedenfor følger under punkt 6.1-6.2 tabeller med angivelse av tegningsvedlegg for arealene som inngår i tilbudsforespørselen.

### 6.1. Tegninger | Terminaloversikter

Tabellen nedenfor gir en oversikt over den enkelte terminal per nivå. Tegningene viser plassering av det enkelte kommersielle areal som inngår i tilbudsforespørselen.

Lufthavn	Tegningsnavn	Filnavn (*.PDF)
Oslo lufthavn	Oslo   functional plan level B	26_02022_OSL_functional plan_level B
	Oslo   functional plan level D	26_02022_OSL_functional plan_level D
	Oslo   functional plan level F	26_02022_OSL_functional plan_level F
	Oslo   functional plan level G	26_02022_OSL_functional plan_level G

Tabell 3 | Oversikt over tegninger som viser funksjonsplaner for Oslo lufthavn

### 6.2. Tegninger | Kommersielle arealer

Tabellen nedenfor gir en oversikt over tegninger for det enkelte kommersielle areal som inngår i tilbudsforespørselen. Ytterligere informasjon om arealene fremkommer i vedlegg A.

Delkontrakt	Kontrakt ID	Areal ID	Konseptnavn	Filnavn (*.DWG/*.IFC)
<b>OSL 1.0</b>				
	OSL Kiosk 1.1	GM.TO-350-101.1	Kiosk	GM.TO-350-101.1
	OSL Kiosk 1.2	GM.TO-350-102.1	Kiosk	GM.TO-350-102.1
	OSL Kiosk 1.3	GM.TO-350-202.1	Kiosk	GM.TO-350-202.1
	OSL Kiosk 1.4	GM.TO-350-205.1	Kiosk	GM.TO-350-205.1
<b>OSL 2.0</b>				
	OSL Kiosk 2.1	GM.TO-350-201.1	Kiosk	GM.TO-350-201.1
	OSL Kiosk 2.2	GM.TO-350-206.1	Kiosk	GM.TO-350-206.1
	OSL Kiosk 2.3	GM.TO-350-207.1	Kiosk	GM.TO-350-207.1
	OSL Kiosk 2.4	GM.TO-350-208.1	Automat	GM.TO-350-208.1
	OSL Kiosk 2.5	GM.TO-350-301.1	Kiosk	GM.TO-350-301.1

Tabell 4 | Oversikt over tegningsunderlag for det enkelte kommersielle areal

## 7. Tilleggsareal | Kostnader

### 7.1. Lager

Dersom Leietaker har behov for lagerarealer, er dette tilleggsarealer som kan tildeles etter forespørsel fra Leietaker, forutsatt at det er ledig kapasitet på Lufthavnen.

Leietaker kan gjerne i Tilbudet beskrive sitt behov for lagerarealer. Partene vil uansett også avklare behov i forbindelse med inngåelse av kontrakt(er), og eventuell tildeling av tilleggsareal vil avhenge av kapasitet.

### 7.2. Kontor

Dersom Leietaker har behov for kontorareal i forbindelse med virksomheten i leieperioden, er dette tilleggsareal som kan tildeles etter forespørsel fra Leietaker, forutsatt at det er ledig kapasitet på Lufthavnen.

Leietaker kan gjerne i Tilbudet beskrive sitt behov for kontorareal. Partene vil uansett også avklare behov i forbindelse med inngåelse av kontrakt(er), og eventuell tildeling av tilleggsareal vil avhenge av kapasitet.

### 7.3. Regulering og kostnad

Dersom Leietaker etter inngått kontrakt har ønske om å leie tilleggsareal ut over det areal som omfattes av tilbudskonkurransen, og Utleier fordeler eventuelt ledig areal til slik bruk, skal Leietaker inngå egen separat leiekontrakt for slike tilleggsarealer på Avinor sine standard leievilkår. Det vises særlig til Vedlegg A punkt 4.4 om endringsarbeider mv. knyttet til tilleggsarealer.

Dersom det i noe tilfelle er aktuelt med felles bruk av tilleggsareal med andre leietakere på Lufthavnen, vil slik felles bruk reguleres ved at det til Avinors standard leiekontrakt vedlegges et eget tillegg om sambruk.

Leietaker vil betale fast leie med tillegg av driftskostnader for tilleggsarealer iht. separat standard leiekontrakt, se eksempel oppgitt i tabellen under.

Fast leie og driftskostnader per år for tilleggsareal per delkontrakt er for år 2026 beregnet som følger:

Delkontrakt	Tilleggsareal	Fast leie kr/m2	Driftskostnader kr/m2
<b>Delkontrakt OSL 1.0, OSL 2.0</b>			
	Lager	2.492,00	748,00
	Kontor	4.985,00	748,00

Tabell 5 | Kostnader ved leie av tilleggsareal

## 8. Vedlegg

### 8.1. Stedstilhørighet og kommersielt design

Kjernefunksjonen til våre lufthavner er å gi tilgang til alt Norge har å tilby. Avinors ambisjon er å sømløst koble regional identitet med det kommersielle tilbudet, og skape en helhetlig opplevelse i et diskret miljø hvor passasjerene kan slappe av.

En ytterligere beskrivelse og visualisering av hvordan Avinor ser dette for seg i sammenheng med kioskvirksomheten fremkommer av dokumenter i tabellen under.

Lufthavn	Filnavn (*.PDF)
Oslo lufthavn	«Oslo Airport_Sense of Place_final.pdf»
Avinor	“Avinor designmanual.pdf”

Tabell 6 | Oversikt over dokumenter som beskriver ønsket stedstilhørighet for den enkelte lufthavn og utforming av kommersielle arealer.