KOMMERSIELL DRIFT AV LØRENSKOG KINO I EN NY TID

Kulturmeglerne AS har siden 1998 vært et ledende rådgivningsselskap overfor kundegrupper i offentlig sektor, kultur- og næringsliv.

Kulturmeglerne AS er engasjert av Lørenskog kommune for å levere en utredningsrapport hvor mulighetene for kommersiell drift av Lørenskog kino for fremtiden kartlegges gjennom:

1. Lørenskog Kino som aktør i kinomarkedet
2. Lørenskogs samlede attraktivitet for kinodrift
3. Renoverings-/investeringsbehov i dagens kinoanlegg
4. Økonomisk utviklingspotensial ved dagens drift
5. Rammevilkår for dagens drift og forvaltning av Lørenskog Kino
6. Fremtidig organiserings- og driftsform for kommersiell drift av Lørenskog kino
7. Økt potensial ved omdanning av kinovirksomheten til kommunalt foretak eller aksjeselskap?
8. Muligheter for overdragelse til private kinodrivere?
9. Hva vil en privat kinodriver kunne tilføre Lørenskog Kino?
10. Hvilke betingelser vil kunne pålegges en privat kinodriver i en husleie- eller driftsavtale?
11. Oppsummering

Rapporten skal fremlegges kommuneledelse og presenteres som del av saksunderlag til politisk behandling av Lørenskog kommune i mai 2024.

1. Lørenskog Kino som aktør i kinomarkedet

Lørenskog kommune er en av landets fremste vekstkommuner med stor netto tilflytning, en kjøpesterk befolkning og en direkte nærhet til hovedstaden. En slik vekst og status setter ofte krav til utvikling av attraktive kultur- og fritidstilbud for trivsel, identitet og bolyst i hjemkommunen.

Lørenskog kommune har en lang tradisjon for kinodrift. Helt siden 1926 har det blitt vist film på Framtia kino i Skårerødegården, deretter på Kjenn samfunnshus, videre til moderne kinodrift på Triaden Storsenter og siden 2011 med et 4-sals kinosenter i Lørenskog Hus.

Norske kommuner har et kulturpolitisk styringsverktøy av kinotilbudet gjennom sitt lokale kinokonsesjonsreglement, som skal forvaltes, oppdateres og vedtas av kommunestyret. Alle norske kinoer må være tildelt en gyldig kinokonsesjon for å kunne drive kinovirksomhet i henhold til lovverket, uavhengig av kommunalt eller privat eierskap.

Konsesjonsreglementet beskriver kommunens krav om bredde i kinoens filmrepertoar, vektlegging av tilbud til barn og unge samt at driften skal samspille med kommunens overordnede mål i vedtatt kulturplan. En kinokonsesjon tildeles kinodriverne for fem år av gangen, etter kinoenes søknad til kommunen, hvor kinoens filmbredde skal rapporteres årlig fra kino til kommune.

Lørenskog Kino opererer i en virkelighet hvor publikum i dag konsumerer film gjennom flere ulike kanaler og ser film hvor de vil og når det passer. Av det totale, norske mediekonsumet utgjør kinoens andel kun 1,5%, og slik har det vært i mange år. Nye filmbærende medier har utviklet seg siden kinoens fødsel i 1895. Først med TV, deretter hjemmeunderholdning, internett og spill. Kinoen har overlevd konkurransen fra alle disse.

Kinoens overlevelsesevne har nok vært betinget av at kinoene utvikler tilbud, komfort og teknologi som er i takt med publikums forventninger og krav. Disse kravene er betydelig økt de siste 10 år og endrer seg kontinuerlig. Dette gjør kinovirksomhet til en investeringsintensiv virksomhet.

Lørenskog kino lever også med konkurranse fra flere andre kinoer rundt seg, som har akkurat de samme markedsutfordringene med filmtilbud fra andre mediekanaler. Noen er kommunale kinoer, men de øvrige er drevet av store kommersielle kinokjeder.

Det norske kinomarkedet består i dag av 198 kinoer, spredt ut over hele landet, som driver på innvilget og tildelt kinokonsesjon fra kommunene. At svært mange norske kommuner tidlig bestemte seg for å drive kinovirksomhet selv, skapte et fragmentert marked med mange frittstående, kommunale aktører. Dette er unikt for Norge og varte helt frem til slutten av forrige århundre, da en konsolidering tok til i kinomarkedet.

En større dreining mot kommersiell drift og økonomiske vurderinger har siden preget kinoenes ledelse og strategivalg, ved både kommunale og private kinoer. Lørenskog Kino valgte, for sin del, å inngå som del i Kinoalliansen AS, et innkjøpssamarbeid representert ved 25 frittstående medlemskinoer i Norge for å kunne oppnå stordriftsfordeler ved innkjøp og fellestjenester.

Norske kinoer er kommersielle virksomheter, i den forståelse at de lever av egne salgsinntekter fra kinobilletter, kioskvarer, reklame og utleie til konferanser og eventer. De fleste kinoer arbeider kontinuerlig med å utvikle sine tilbud, forbedre sine driftsmarginer og besøksandeler i markedet.

Fra slutten av 1990-tallet begynte flere kinoer å overta kiosksalget i egen regi, som ga nye inntektskilder til virksomheten. Fra 2004 ble kulturmoms på kinobilletter vedtatt, hvor kinoene fikk muligheten til å trekke fra moms på egne og andres investeringer i kinobyggene. Dette førte til en byggeboom av kinoer, da entreprisemarkedet oppdaget at kinobygg fra da av kunne realiseres til en 25% lavere kostnad.

Fra slutten av 1990-tallet etablerte både norske private og utenlandske private kinoaktører seg i markedet og siden 5 år tilbake i tid, har de private kinokjedene hatt mer enn 50% av kinobesøket i det norske kinomarkedet. Landets to ledende kinoaktører i dag, er jevnstore ODEON Kino AS og Nordisk Film Kino AS, som eies av henholdsvis AMC og Egmont. Disse to private kinoaktørene er Lørenskog Kinos nærmest beliggende konkurrenter i dag.

Kinoene er fortsatt det beste besøkte kulturtilbudet i Norge, slik det har vært i mange tiår.
Sett bort fra pandemiårene og den påfølgende økonomiske krise vi nå gjennomlever, har kinobesøket i Norge vært stabilt med mellom 11 – 12 millioner i årsbesøk.

Sammenligner man besøksutviklingen på norske kinoer samlet fra 2019, det siste normalåret før epidemien, med resultatet i 2023, har kinobransjen hatt et besøksfall på 21% i denne perioden.

Årsaken til dette er ettervirkninger av pandemien, nedstengninger av all filmproduksjon og fjorårets langvarige skuespiller- og manusforfatterstreik i Hollywood, som ytterlige har forsinket lansering og produksjon av nye filmer til kinomarkedet. Samtidig må man ta høyde for at strømmefilm-tjenestene har fått et sterkt fortfeste under pandemiårene, som også kan påvirke besøksutviklingen på kino.

Så snart produksjons- og lanseringstakten av nye filmer til kinoene er tilbake på normalt nivå, forventes det at kinobesøket vil stige. Dette er svært viktig for kinoer over hele verden, da mangel av nytt filminnhold kan medvirke til at kinotilbudet oppleves mindre relevant for publikum.

Lørenskog befinner seg i et kinotett område og midt i landets største kinomarked. Det er 20 minutters nærhet til de mange kinoene i Oslo og 10 minutter til kinotilbudet med 7 kinosaler i Lillestrøm. Det regionale kinomarkedet er i dag som følger og defineres innenfor 30 km reisetid med bil
(Kilde: SSB og Scanfact):

Kommune:	**Antall innbyggere**	**Avstand km**	**Avstand tid med bil**
Lørenskog	43 000		
Lillestrøm	87 000	4	6 minutter
Rælingen	18 500	10	14 minutter
Enebakk	11 000	19	23 minutter
Nittedal	25 000	28	30 minutter
Groruddalen	100 000	15	20 minutter
	284 500		

Besøksutviklingen til Lørenskog kino lå i mange år stabilt på omkring 100.000 besøk per år. Kinoen opplevde en nedgang i 2018 da landet største kinosenter, ODEON Oslo på Storo åpnet**,** og ble ytterligere redusert under og etter pandemi-årene*.

I perioden 2019 - 2023 har kinobesøket ved Lørenskog Kino falt med 29% og ligger nå på 66.728 årlige besøk. Sammenligner man besøksutviklingen i samme perioden med andre kinoer i Kinoalliansen, er utviklingen som følger: Ullensaker Kino (-35%), Kongsberg Kino (-16%) og Molde Kino (-8%).

Det samlede kinobesøket i Norge falt i samme periode med 21% (Kilde: FILM&KINO).

Perioden 2018 - 2023 har befolkningen i Lørenskog økt, som viser utvikling hvor hver innbygger i Lørenskog går færre ganger på kino per år.

Besøksutvikling Lørenskog Kino, innbyggertall og besøk pr capita. (Kilder: Telemarksforskning, SSB og FILM&KINO):

År	**2018**	**2019**	**2020***	**2021***	**2022**	**2023**
Besøk	100 369	94 151	32 295	38 986	65 711	66 728
Innbyggere	39 823	41 460	42 740	42 740	44 693	48 188
Pr capita	2,5	2,3	0,8	0,9	1,5	1,4
Omsetning	9 711 228	9 437 522	3 224 211	4 158 949	7 962 620	8 037 799

2. Lørenskogs samlede attraktivitet for kinodrift

Lørenskog Kino befinner seg i en voksende kommune med en kjøpesterk befolkning, plassert midt i landets største kinomarked og kan nås av svært mange. Kinoens fire kinosaler er samlokalisert med flere andre kulturtilbud i Lørenskog Hus. Konkurransesituasjonen som Lørenskog Kino befinner seg i, må beskrives som svært tøff, der den har landets største, nest største og fjerde største kinovirksomhet i umiddelbar nærhet.

Med Metro Senter som nærmeste nabo, har kinoen muligheten til å tilby sitt publikum gratis parkering i 3 timer, et tilbud Lørenskog Kino er alene om. Kommunens nye destinasjon, SNØ, er blitt godkjent som et typisk turiststed med unike tilbud om skisport året rundt for mange tilreisende.

Et hovedmål for Lørenskog Kino bør være å gjenvinne posisjonen med et årsbesøk på 100.000 og styrke sine økonomiske nøkkeltall fra billett- og kiosksalget. Dette besøksmålet vil de følgende beregningene av økonomisk potensial baseres på i avsnitt 4.

Når man skal se nærmere på hva dagens kinotilbud kan tilføres av konseptuell attraktivitet, aktiviserende markedsføring og bredde i tilbud, er det viktigst å konsentrere seg om tiltak som gir økning i besøk og forbedring av økonomien og kan gjennomføres med lav risiko.

Kinoens markedsføring skjer i dag nesten utelukkende på egne nettsider og sosiale medier, som er naturlig tilpasset kinoenes forretningsmodell hvor forsalget av billetter over nett i dag utgjør nærmere 80%.

Kinoindustrien har i de senere år hatt en utvikling hvor fellesnevneren er at kinoene i større grad enn tidligere prioriterer investeringen i sittekomfort fremfor stolantall og at de i langt større grad kuraterer både filmtilbud, markedsføring og har flere event-arrangement på kinoen.

Moderne kinosentre ønsker derfor å fremstå som «Instagram-vennlige». Dersom kinoen har et flott interiør og en premium-innredning, fotograferer, deler og sprer publikum selv sine opplevelser av dette via sosiale medier. Publikums publisering av egne kinoopplevelser blir derfor en viktig medspiller i kinoens totale markedsføring.

Kinolokalene og visningsutstyret er enhver kinovirksomhets produksjonsmidler. Slites eller ødelegges disse, stanser også kinoens evne til verdiskapning. Kinosenteret i Lørenskog Hus er nå 13 år gammelt og lokalisert, noe skjult, i 4.etg av kommunens kulturhus.

Det som var en moderne kino ved Lørenskog Hus' åpning, er i dag preget av slitasje og med et fremviserutstyr som må skiftes ut snarest og er unødvendig energikrevende. I tillegg har ikke kinosenteret noen premiumkino-saler, som publikum i dag etterlyser og oppsøker.

3. Renoverings-/investeringsbehov i dagens kinoanlegg

Lørenskog Kino har et behov forbetydelige investeringer i modernisering av innredning og inventar, fornyelse av serveringskonsept og utskifting av kondemnabelt visningsutstyr. Noen av disse investeringene vil imidlertid betale seg raskt tilbake.

Man vil kunne forvente å oppnå økte billettinntekter fra et premium-stolkonsept, økte salgsinntekter fra et utvidet kiosksalg, økte utleieinntekter fra konferansebruk ved nye investeringer i av kinoanlegget samt reduserte kostnader i strømforbruket med nye filmfremvisere.

Erfaringer fra markedet viser at billettomsetning og besøk kan dobles ved konvertering til premiumkino-saler. (Kilde: Lillehammer Kinos LUX-sal doblet sin billettomsetning i 2023 og Trondheim Kino doblet kinobesøket i sine saler 2 og 3 etter konvertering til premiumkino-konsepter i 2024.)

Tendensen viser at publikum er villig til å betale en høyere billettpris for en kinoopplevelse med høyere komfort og bedre design. Også i Norge har det blitt etablert en rekke premiumkino-saler, enten ved å renovere eksisterende kinosaler eller gjennom nybygg. Slike nye premium-saler har enten recliner-stoler eller såkalte boutique-stoler, hvor småbord er integrert i stolene. Disse nye stolkonseptene krever mer plass både i bredde og dybde, som vil redusere stolantallet med 40 % -50%, sammenlignet med bruk av tradisjonelle kinostoler.

Et premiumkino-konsept er også svært tiltalende for konferanse- og utleiemarkedet, hvor utleieprisen vil kunne økes dersom tilbudt kvalitet og komfort stiger i kinoanlegget. Publikums opplevelse av økt kinokomfort med litt mer plass til seg selv og sitt, er meddelt som et sterkt ønske. (Kilde: Filmwebs publikumsundersøkelse 2020). En premiumkino-stol også er godt tilpasset publikums behov for plass til innkjøpte varer som snacks og drikke eller plass til notatblokk og PC under konferanser.

Lørenskog Kino har tre kinosaler med konvensjonelle lydsystem og èn sal med Dolby ATMOS lydsystem, som alle har flere års resterende levetid. Det bør derfor ikke avsettes investeringsmidler til lydutstyr p.t.

Dagens kinostoler i Lørenskog Kino ble installert i 2011 og er av modell Skeie Sonate. Alle saler har samme stolmodell, men i ulike farger og konsept. Det er installert stoler med vippesete, toseter og glide-sete. Disse er monterte på amfier med ulik radavstand, et valg som i sin tid ble tatt for å få innplassert et størst mulig stolantall totalt. Stolene er i dag preget av slitasje, men den største mangelen er kanskje at stolene ikke har den sittekomfort som konkurrerende kinoers stoler kan tilby.

En oppgradering av stolkonsept vil derfor være viktig i å gjøre dagens kinotilbud mer attraktivt for publikum i regionen og i lokalmarkedet. En investering i et premium-stolkonsept vil også kreve en modifisering av stolamfiene i de fire kinosalene og anslås til en total kostnad **kr 6.500.000,-** + mva.

Dagens kinokiosk er etablert på et begrenset areal av 50 kvm i foajèen og har en lukket innredningsløsning. Dette skaper fort trengsel i kundeveien, er ugunstig for salg og varepresentasjon, og hindrer utvidelse av varesortiment og service. Kinoens salgsinntekter beregnes til å øke med 30% ved en utvidelse av kinokioskens salgsareal og innføring av et bredere serveringstilbud. Et estimert investeringsbehov i en utvidet og modernisert kioskløsning er **kr 1.500.000,-** + mva.

Lørenskog kino disponerer i dag fire dedikerte kinosaler, samt èn kultursal. Kultursalen er lite brukt til kino, da prioritert aktivitet i denne salen er knyttet til kulturhusdrift. Salen brukes kun til filmvisning i de store høytidene, når kultursalen ikke brukes til sitt normale formål.

Lørenskog Kino har i dag fire filmprojektorer til de rene kinosalene, som ble innkjøpt og installert i 2011. Dagens filmprojektorer er basert på xenon-lamper, en sterkt varmeavgivende og strømkrevende lyskilde med hyppig utskiftingsbehov.

Garantitiden for projektorene er utløpt og reservedeler til eksisterende filmprojektorer finnes ikke lenger. Disse må skiftes ut omgående, hvis man skal unngå perioder med lang driftsstans og store inntektstap for kinoen. Investeringskostnad for fire projektorer anslås til kr 5.200.000,- + mva.

Nye filmprojektorer er imidlertid basert på laserteknologi som lyskilde, som gir en effektbesparing i strømforbruket på 70%, i tillegg til verdien av bortfall i innkjøp av xenon-lamper. Samlet sett vil overgangen til laserprosjektorer i alle saler gi Lørenskog kino en årlig innsparing i strømkostnader på rundt kr 450.000,-.

Foajèarealet i 4. etasje benyttes av kinoens og kultursalens publikum. Det er en stor og vakker foaje med en organisk form. Trafikkmønstrene for publikums ferdsel tar en dominerende plass i foajeens funksjon, siden salene er plassert ut i alle hjørner av foajèen. Det er derfor utfordrende å finne godt egnede arealer for sittegrupper, salgsarealer samt kommunikasjonsflater.

Møblering av foajèen med tilpassede møbler estimeres til en kostnad av **kr 1.500.000,-** + mva. Det er behov for installering av godt synlige og lesbare kommunikasjonsflater i form av LED-skjermer. Estimert kostnad for innkjøp av fire LED-skjermer er **kr 1.000.000,-** + mva.

Lørenskog Kinos samlede investeringsbehov estimeres til:

Investerings-tiltak	**Estimert kostnad eks. mva**
Nye premium-stoler, inkl. amfier	Kr 6.500.000,-
4 nye filmprojektorer m/tilbehør	Kr 5.200.000,- *
Ny kioskløsning med inventar	Kr 1.500.000,-
Møblering av foajè	Kr 1.500.000,-
Fire stk LED-skjermer à 2 x 3 m	Kr 1.000.000,-
Sum investeringsbehov:	**Kr 15.700.000,-**

(*Estimert årlig besparelse i strømforbruk ved installering av laserprojektorer = kr 450.000,- (Kilde: FILM&KINO, 2024)

Om kommunen ikke har økonomi til å gjennomføre alle tiltakene samtidig, er det utskifting av projektorer som bør gjennomføres først, for å forhindre driftsstans. Deretter bør investeringer i nytt stolkonsept og kioskløsning prioriteres, for å gi økonomisk vekst.

Samtlige investeringstiltak nevnt over bør gjennomføres for å oppnå den økonomiske veksten, som er synliggjort i neste avsnitt.

4. Økonomisk utviklingspotensial ved dagens drift

En kinovirksomhet har hovedsakelig fire inntektskilder. Disse er billettinntekter, kioskinntekter, reklameinntekter og utleieinntekter fra konferanser, kurs og eventer. Det største inntektspotensialet henter man ut gjennom investering i premiumkino-stoler og en godt tilpasset kiosksalgs-løsning.

Ved å vurdere dagens besøkstall i Lørenskogs fire kinosaler finner vi følgende tall ved å beregne antall plasser og besøk pr stol pr sal pr år (APS) samt beleggsprosenten ved Lørenskog fire kinosaler (Kilde: Lørenskog Kino 2023):

Sal:	**Sal 1**	**Sal 2**	**Sal 3**	**Sal 4**
Antall plasser	75	84	78	182
Besøk	12 053	12 916	14 350	26 506
APS-verdi	161	154	184	146
Beleggsprosent	18%	14%	17%	13%

Måling av solgte billetter pr stol pr sal pr år i såkalt APS-verdi samt av beleggsprosent av salg i forhold til antall stoler, er to anerkjente metoder for å måle kapasitetsutnyttelsen ved et kinosenter. Normalt vil et veldrevet moderne kinosenter ha en APS-verdi på 300-500 i snittverdi og en beleggsprosent på 20%. (Kilde: FILM&KINO 2024 og Kulturmeglerne AS 2024).

Lørenskog Kinos score på en slik måling befinner seg under på disse verdiene (se tabell over). Med en APS-verdi på mellom 146 - 184 vil det være tilrådelig å skifte ut stolene i alle kinosalene med et moderne premium-konsept, som erfaringsmessig kan øke APS-verdien og beleggsprosenten betydelig. (Kilde: Lillehammer Kino, Lux-salen 2023 og Trondheim Kino, Boutique-salene 2 og 3, 2024).

Billettinntektene er kinoens største inntektskilde. Hvilken omsetning har Lørenskog Kino og hvilken snittpris oppnår kinoen, sammenlignet med sine nærliggende konkurrenter? (Kilde: Kinostatistikk pr februar 2024, FILM&KINO):

Kino	**Billettomsetning NOK**	**Antall billetter**	**Snittpris pr billett**
Lørenskog	1 030 398	8 641	119,-
Odeon Lillestrøm	4 022 395	28 428	141,-
Odeon Storo	11 902 268	78 726	151,-
Nordisk Film Kino Oslo	26 938 794	176 616	153,-

Billettprisene ved Lørenskog Kino er desidert lavest av samtlige, som burde være positivt for kinoen ut fra et forbrukerperspektiv. Forklaringen av de betydelige ulikhetene i pris og inntekt mellom kinoene, kan bestå av flere årsaker, som f.eks. politisk vilje til å holde billettprisene lave i et kommunalt kinotilbud, høyere billettsalg i lavere priskategorier eller manglende billettsalg til premium-komfortsaler med forhøyet billettpris, slik de konkurrerende kinoene tilbyr.

Dersom Lørenskog Kino oppnådde tilsvarende snittpris pr billett som Lillestrøm og hadde et årsbesøk på 100.000, ville Lørenskog Kino økt sin billettomsetning med kr 2.200.000,- eks. mva. Med en fortjeneste-margin fra billettsalget på 55%, vil driftsresultatet øke med kr 1.210.000,- eks mva.

Dagens kinokiosk har et betydelig potensial for økt lønnsomhet ved en konseptuell endring og en utvidelse av salgsareal. I en etablert bransjestandard anbefales det en avsetning på inntil 0,5 kvm pr stol, som en tommelfingerregel for beregning av behov for totale salgsarealer på et moderne kinosenter (Kilde: «Etablering av moderne kinosentre», Ivar Halstvedt, Film&Kino 2010).

For Lørenskog Kinos dedikerte kinosaler (sal 1 – 4) med til sammen 419 stoler, vil det bety en avsetting av 210 kvm til salgsareal. Dagens kinokiosk er for liten og har en lavere lønnsomhet enn sammenliknbare kinoer. En utvidelse av kinoens kiosk- og serveringsareal bør gjøres i området ved dagens salgsareal.

Kioskvirksomheten er den største skaperen av lønnsomhet for kinodriften gjennom sine positive margin-bidrag. Et best mulig resultat-bidrag krever følgende:

- Gode innkjøpsbetingelser fra grossist
- Riktige utsalgspriser til kunde
- Riktig varemix med fokus på salg av høymargin-varer
- Salgsareal og salgsinnredning må ha tilstrekkelig størrelse og tilgjengelighet
- Antallet produkter må dekke publikumgruppenes ulike behov
- Nye serveringstilbud som alkohol og mat, setter krav til utforming, servicenivå og renhold
- Transaksjonstid, snittomsetning og kundeindeks (andel av gjester som handler) beror på salgsareal og tilgang til service

Med disse faktorene på plass, burde Lørenskog Kino kunne oppnå en tilsvarende kioskomsetning og fortjenestemargin som ved sammenliknbare kinoer.

En sammenlikning av Lørenskog Kinos salgssnitt og fortjenestemargin med to kommunale kinoer med samme innkjøpsbetingelser (Kinoalliansen) og med sine nærmeste nabokinoer i Lillestrøm og Oslo (ODEON) viser følgende tall:

Kino	Kiosk-snitt pr kunde, eks mva	Fortjeneste-margin
Lørenskog Kino (Kinoalliansen)	35,-	66%
Hamar Kino (Kinoalliansen)	43,-	66%
Lillehammer Kino (Kinoalliansen)	57,-	63%
ODEON Lillestrøm	55,-	71%
ODEON Oslo	65,-	69%

(Kilde: Tallgrunnlag er innhentet fra de enkelte kinoene av Kulturmeglerne AS.)

Tabellen over viser at kinoer innen samme kjede kinoer og med tilsvarende innkjøpsbetingelser, kan ha ulike salgs- og marginresultater. Dette betyr at lokalt konsept, vareutvalg og ledelse kan være utslagsgivende.

Dersom Lørenskog Kino kunne fulgt nabokinoen Odeon Lillestrøms snittomsetning på kr 55,- i kiosksalg med en fortjenestemargin på 71%, ville dette tilført Lørenskog Kino en resultatøkning på kr 935.000,- årlig ved oppnådd årsbesøk på 100.000.

Lørenskog Kino har en fremforhandlet reklameavtale, som sikrer kinoen en fast utbetaling pr besøk, på kr 11,-. Oppgjøret fra reklameselskapet utbetales til kinoen som en netto-inntekt, hvor reklameselskapet står for alt salgsarbeid, distribusjon og visning. Nivået på reklameavtalens inntekter til Lørenskog Kino ansees som å ha oppnådd kinoens inntektspotensial i markedet fullt ut.

For at Lørenskog Kinos saler og publikumsarealer skal kunne utnyttes til utleieformål, vil også dette stille krav til modernisering av kinoanlegget saler, foajè, serveringskonsept og øvrige fasiliteter, i tråd med kundens krav og forventninger. Desto høyere kvalitet og tilretteleggelseskrav i lokalene, desto høyere pris kan man ta ut i konferansemarkedet.

Beregning av potensial for årlige utleieinntekter i et kinoanlegg av Lørenskog Kinos beskaffenhet, er at de skal utgjøre kr 5,- pr årlig kinobesøk. Med 100.000 besøk i et normalår, vil dette utgjøre kr 500.000,- + mva i årlig utleieinntekt for Lørenskog Kino.

Vår vurdering er at Lørenskog Kino likevel har potensial til å kunne doble sine utleieinntekter. Dette gitt kinoens sentrale geografiske plassering i landets største utleiemarked, samt at det er mulig å ta ut et større prispunkt i lokaler med et oppgradert teknisk utstyr og en premium-innredning i kinosalene. En mulig økning av utleieinntektene fra dagens nivå estimeres til kr 500.000,- + mva pr år.

Potensial for økning av økonomisk resultat- og marginvekst ved Lørenskog Kino:

Lørenskog Kino	Salgsnitt og margin-bidrag i dag ved 66.000 i årsbesøk	Potensielt salgssnitt og margin-bidrag ved 100.000 i årsbesøk
Billettpris, snittinntekt pr besøk	119,- / 65,45 (55%) = 4.319.700,-	141,-/ 77,55 (55%) = 7.755.000,-
Kiosksalg, snittsalg pr besøk	35,- / 23,10 (66%) = 1.524.600,-	55,- / 39,05 (71%) = 3.950.000,-
Reklameinntekt, pr besøk	11,- / 11,- = 726.000,-	11,- / 11,- = 1.100.000,-
Utleieinntekter, pr besøk	5,- / 5,- = 330.000,-	10,- / 10,- = 1.000.000,-
Sum margininntekter	**= 6.900.300,-**	**= 13.805.000,-**

Med en videreføring av Lørenskog Kinos nåværende drift kan kinoen, med tilførsel av investeringsmidler og riktig ledelse av drift, salg og økonomi, forbedre kinoens økonomiske resultat med kr 6.904.700,- årlig ved oppnåelse av 100.000 i årsbesøk, sammenlignet med dagens drift.

De samme verdiene er en klar indikator på hvilket besøksnivå og økonomiske marginbilde som raskt vil kunne oppnås av en privat driver av Lørenskog Kino, betinget utførelse av nødvendige investeringer og økt kommersielt driftsfokus.

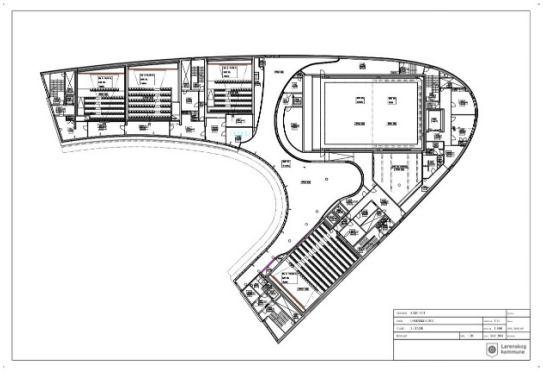
5. Rammevilkår for teknisk drift og forvaltning av Lørenskog Kinos lokaler

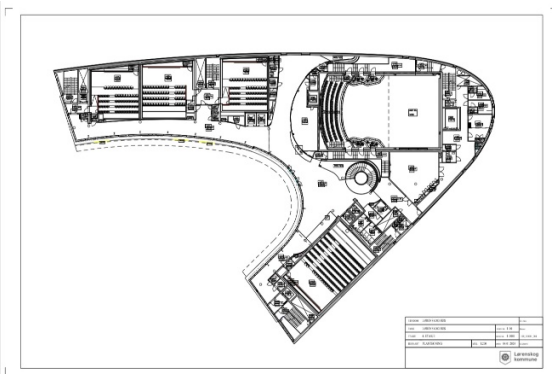
Etatsorganiseringen av Lørenskog Kino medfører at Lørenskog Kino ikke har en ordinær husleieavtale med kommunen. Lørenskog kommune tilfører kinovirksomheten følgende ytelser fra kommunens

interne FDV-tjenester. Disse kostnadene fremgår ikke av kinoens vanlige driftsbudsjett eller -regnskap. (Kilde: Lørenskog kommune, eiendomsavdelingen)

Ytelse	**Kostnader**
Renhold	575 000
Oppvarming og energi	300 000
Felles	760 000
Vedlikehold (ikke investeringer)	220 000
Sum årlige kostnader (Huskostnad/FDV)	**1 855 000**

Kinolokalenes dedikerte arealer går over to etasjer i Lørenskog Hus. De er beregnet til å utgjøre 1.641 kvm. Arealet i denne beregningen inkludere hele foajeen, alle toalettene og vestibylene som 100% kinoareal, selv om det også er rømningsvei og adkomst til Drømmeslottet og Storstua. Dette medfører at bruk av Drømmeslottet og Storstua ikke kan benytte disse arealene. Tegninger og arealberegninger som viser kinolokalenes plassering i 4. og 5. etasje i Lørenskog Hus. (Kilde: Lørenskog kommune, eiendomsavdelingen)





Areal	Kvm
4 etasje	1 359
5 etasje	282
Sum kinoareal	**1 641**

Lørenskog Kinos årlige drifts- og FDV-kostnader utgjør dermed kr 1.130,- pr kvm, som er på linje med tilsvarende kostnad ved de kommunale kinoene i Fredrikstad, Tromsø og Gjøvik. (Kilde: Kulturmeglerne AS 2023). Med et årsbesøk på 66.000, utgjør kommunens hus- og FDV-kostnader i dag kr 28,- pr besøk ved Lørenskog Kino.

6. Fremtidig organiserings- og driftsform av kommersiell drift av Lørenskog Kino

Kinoenes organisasjonsform har de siste 20 år endret seg i takt med kommunenes endrede internorganisering og endring i kinoenes eierforhold. I dette avsnittet skal vi se på muligheter og ulikheter ved at kinovirksomheten er organisert i kommuneetat, som kommunalt foretak eller som aksjeselskap.

Lørenskog Kino har i mange år vært organisert og drevet i en kommunal etatsmodell. Av landets kinoer på Lørenskogs størrelse og over, er det i dag kun syv andre kommunale kinoer som er organisert i

kommunal etat: Fredrikstad, Lillehammer, Porsgrunn, Sandefjord, Gjøvik og Ullensaker. (Kilde: FILM&KINO)

Hvis kinoen omorganiseres og drives av et privat AS, vil det tidligere, sømløse samvirket med andre kommunale virksomheter i kommunen, muligens ikke lenger falle like naturlig. Den private kinodriveren ledes og styres jo av eksterne eiere og henter ut sine stordriftsfordeler og fellestjenester primært fra kilder utenfor kommunen.

Slike forhold kan kommunen også påvirke og styre. Bestemmelser om sambruk, samdrift og ønsker om annet samarbeid, kan tas inn som betingelser i den driftsavtale/leieavtale som kommunen fremforhandler med en privat driver.

Det finnes lite empiri på dette området, men privat kinodrift har blitt etablert i kommunale kulturbygg, hvor kinoen er samlokalisert med kommunens bibliotek, kulturscene og ungdomsklubb, samt hatt en samdrift i bruken av samme lokaler.

Dette har skjedd ved bl.a. Askim Kinoteater (kino, kulturscene, bibliotek), Halden Kino (kino, kulturskole, Divisjonsmusikken), Verdal Kino (kino, bibliotek, ungdomsklubb). Da private kinodrivere overtok kinodriften i disse kommunene, ble det inngått skriftlige avtaler som sikret sambruk, samarbeid og samvirke med andre kommunale tilbud i leieavtaleperiodens varighet.

Utover å stille krav til kinodriveren gjennom det kommunale kinokonsesjonsreglementet, kan den private kinodriveren også inngå privatrettslige avtaler, som sikrer innhold i kino tilbudet utover det kommunen kan fastsettes i konsesjonskriteriene.

Ved en etatsorganisering har kinoen ofte en integrert plass og funksjon i etatens og kommunens økonomiske og operative organisering. Kinosjefen inngår som del av et større fagmiljø med andre ledere i kommunens kulturadministrasjon og rapporterer til overordnede i kommuneorganisasjonen. En kommunal etatsorganisert kino er underlagt kravene i det kommunalt vedtatte kinokonsesjonsreglement og må være tildelt driftskonsesjon for kino av Lørenskog kommune.

I en etatsorganisering har kinodriften et driftsbudsjett og -regnskap.. Det betyr at kinoens økonomiske resultater ikke isoleres til kinoens driftsøkonomi, men inngår i den ordinære kommuneøkonomien. Kinoens økonomiske rammer og finansiering er underlagt politiske vedtak og prioriteringer i faste rammer. Kinoen har i en etatsorganiserings vanligvis ingen tett eieroppfølging, av økonomiske nøkkeltallnivå eller i form av detaljerte handlingsplaner, utover en tradisjonell rapportering til politisk fagutvalg og kommunestyret via sin etat.

Kinovirksomheten kan søke økonomiske bidrag fra kommunen og kan ikke gå konkurs, men vedtak om økonomi som krever politisk behandling, kan ofte ta tid å få gjennomført. Utfallet er heller ikke alltid like forutsigbart, da kommunestyret kan velge å ta andre valg enn de strategiske riktige for kinovirksomheten, da kommunestyret har ansvar for en større helhet og mange lovpålagte oppgaver.

Fordelen med en etatsorganisert kinovirksomhet kan være den direkte koblingen mellom kinodriften og det politiske styringssystemet for å kunne gjennomføre kulturpolitiske prosjekter og nå deres mål. Kinoen kan både dele egne, og få benytte andres, lokaler til virksomhet i kulturhuset. Det er lett for kommunen å tildele kinoen oppgaver og samtidig lett for kinoen å ta initiativ til aktiviteter sammen med kommunens øvrige virksomheter.

I en etatsmodell fremgår ikke alltid hvilke tjenester og økonomiske verdier som kinovirksomheten tilføres fra kommunen i driftsbudsjett og -regnskap, som vist i punkt 5, da disse ofte inngår som del av kommunens totale forvaltning. En slik skjult subsidiering vil også kunne bli kritisert i sammenheng med EØS-regelverket om konkurransehindring i konkurranseutsatte næringer.

7. Økonomisk potensial ved omdanning av kinovirksomheten til et kommunalt foretak eller et aksjeselskap?

Kommunalt foretak:

Enkelte kommuner har i nyere tid valgt å la kinovirksomheten utgå fra etatsmodellen og over i et kommunalt foretak (KF). Mange steder erstattet KF tidligere kommunale bedrifter og særbedrifter. Det som skiller KF fra en kommunal virksomhet, er organiseringen til egen økonomisk enhet. Et kino-KF må betale husleie og selv dekke andre kommunale tjenester (strøm, regnskap, vedlikehold, fyring), som de muligens tidligere mottok som ikke-fakturerte ytelser fra kommunen.

Et kino-KF kan opprettholde stor grad av faglig samarbeid med øvrige kommunale virksomheter. Et kino-KF vil være underlagt kravene i det kommunalt vedtatte kinokonsesjonsreglement og må være tildelt driftskonsesjon for kino fra kommunen.

Kinoer som i dag er organisert som KF, er Hamar Kino, Kongsberg Kino, Grimstad Kino og Sortland Kino. Hamar Kinos omorganisering til KF Hamar, var motivert ut fra ønsket om en større fristilling og ved at et eget profesjonelt styre kunne ta et større ansvar for virksomhetens drift, økonomi og utvikling. (Kilde: Tidligere styreleder Tor Rullestad, Hamar Kino KF, 2024)

Politisk styring av et KF er noe mer begrenset i forhold til en kommunal virksomhet, men det kan gjøres gjennom kommunale vedtak, budsjettrammer og valg av styre, der styret igjen rapporterer til kommunestyret.

Det er ingen formalkrav om at et kino-KF skal utrustes med en egenkapital eller likviditetsreserve ved oppstart. Et kino- KF vil ha et eget regnskap, men har i løpende drift felles likviditet med eierkommunen. Økonomien avregnes og gjøres opp ved hver årsavslutning. Dersom kino-KFs årsregnskap viser et overskudd, beholder foretaket dette. Overskudd i kino-KF er ikke gjenstand for skatteplikt.

Viser årsregnskapet i kino-KF et underskudd, får kino-KF inntil to år på seg til å dekke dette inn gjennom egen drift. Hvis ikke, må eier-kommunen inn og finansiere dekning av underskuddet, i henhold til de gjeldende strykningsregler.

Det anbefales fra andre kino-KF at eierkommunen i en oppstartsfase tar høyde for å ha en nødvendig likviditet, som er beregnet i forhold kinoens normale driftsøkonomi.

Styret i et kino-KF kan ikke foreta beslutninger om låneopptak uavhengig av kommunens samlede økonomiplan eller kommunestyrets vedtak. I likhet med en kommunal virksomhet, kan heller ikke et kino-KF gå konkurs, da den enkelte kommune fortsatt vil bære det overordnede eieransvaret for økonomien i foretaket.

De har selv ansvar for å oppnå budsjetterte resultater og ansvar for inndekking av underskudd og disponering av overskudd ved driften. Et kino-KF gir dermed gode muligheter for synliggjøring av de reelle inntektene og kostnadene knyttet til kinodriften, mens råderett over egen økonomi samt mulighet til låneopptak er begrenset.

I overgangen fra en organisering som etatsvirksomhet og til å bli et kino-KF, vil ansatte fremdeles regnes som kommunalt ansatt i kommunen, med videreføring av sine eksisterende rettigheter og plikter.

Aksjeselskap:

Velger man å omorganisere kinovirksomheten til et AS, er det Aksjeloven som ligger til grunn, i motsetning til Kommuneloven for de to andre alternative organiseringsalternativene. Driften vil, i juridisk forstand, ikke lenger være en del av kommunens virksomhet. Et kino-AS vil være underlagt kravene i det kommunalt vedtatte kinokonsesjonsreglement og må være tildelt driftskonsesjon for kino fra kommunen.

Større kinovirksomheter i norske byer, som Oslo Kinematografer, Trondheim Kino og Bergen Kino, ble omorganisert fra kommunale særbedrifter til kommunale aksjeselskap (AS) fra 1990-tallet, etter politiske vedtak. I dag er nok en organisering av kinovirksomheten til AS et mer naturlig valg for de fleste kommuner, hvis de vurderer en ny organisering av virksomheter på Lørenskog Kinos størrelse eller større. Dette ble gjort ved Kristiansand Kino, Skien Kino, Arendal Kino og Tromsø Kino. (Kilde: FILM&KINO)

Et kommunalt AS skiller seg i prinsippet ikke forskjellig fra andre AS, utover at kommunen eier alle aksjene. Det vil være viktig at eierkommunen utformer en aksjonæravtale for selskapet, der de beskriver overordnede mål og hvordan ulike scenarier skal håndteres dersom de oppstår, slik at dette fremstår som en klar bestilling til virksomheten ved opprettelse og senere drift.

Et AS er et stort organisatorisk sprang fra en kommunal etatsvirksomhet og det er også vesentlige skiller mellom et KF og et AS. Den mest markante forskjellen ligger i selve lovgrunnlaget for driften og hvordan økonomistyring, rapportering og forhold til skattemyndighetene foregår. Et kommunalt AS er skattepliktig og kan gå konkurs.

En første avklaring er å finne ut hvor mye kapital selskapet vil trenge for å finansiere oppstarten. Beløpet kommer man frem til ved å lage en oversikt over kapitalbehovet for oppstartskostnader i aksjeselskapet.

Her beregner revisor hva selskapet vil trenge av utstyr, oppstartskostnader og eventuelt driftskapital for å dekke løpende lønns-, vare- og driftsutgifter i tiden før du begynner å få inntekter. Etter at kapitalbehovet er beregnet, må eier bestemme finansieringen.

Selskapet må ha nok egenkapital for å få en sunn finansiering av virksomheten. Egenkapitalen ved oppstart avhenger av hvilken risiko selskapet tar og hvilken bransje det skal starte opp i. Egenkapitalen bør være mellom 20 - 35 % av kapitalbehovet. Egenkapital kan i tillegg til penger og verdier i eiendom, være materielt utstyr. Utstyr og inventar må verdsettes før det kan tas inn som eiendel i virksomheten, som tingsinnskudd (Kilde: Altinn).

Ved overgangen fra etatsorganisert virksomhet eller et KF til å bli overført til et privat eller kommunalt AS, vil arbeidstakernes rettigheter reguleres av Arbeidsmiljølovens kapittel 16, der hovedformålet er å sikre at arbeidstakernes lønns- og arbeidsvilkår opprettholdes av ny arbeidsgiver. Bestemmelsene verner rettigheter arbeidstakerne har ved selve overtakelsestidspunktet, men ikke en fremtidig utvikling.

En ny Arbeidsgiver kan senest tre uker etter overtakelsen skriftlig erklære overfor arbeidstakernes fagforening at ny arbeidsgiver varsler overgang til ny lønnstariff med endrede pensjonsvilkår.

LO Fagforbundet har siden 2007 hatt en egen kinotariffavtale med Virke. Denne gjelder for kommunalt og privateide kinobedrifter med AS som organisasjonsform, som alle disse har tatt i bruk.

Etter loven skal et AS ha et eget styre, hvor lovverket, legger et stort personlig ansvar for styremedlemmene, hvor de kan bli stilt til personlig ansvar for sine handlinger på vegne av selskapet og kan pådra seg erstatningsplikt. Generalforsamlingen er det høyeste organet i et AS, som eier utnevner en person til å ivareta ansvar for å avvikle.

Det finnes flere eksempler på at kommunale kinoer først har blitt omdannet til kommunale AS, for senere å bli solgt til private kinokjeder. Dette skjedde i Skien (2001), Arendal, Kristiansand, Bergen og Oslo (2013). (Kilde: FILM&KINO)

8. Muligheter for overdragelse til private kinodrivere?

Privatisering og kjededannelser har i en betydelig grad konsolidert det fragmenterte, norske kinomarkedet de siste 25 årene. Det er opprettet kommunalt eide kjeder som Norsk Kinodrift AS (kjøpt

av Nordisk Film Biografer AS i 2013), Trondheim Kino AS' regionale kjede i Trøndelag (Kino Nor AS) og Tromsø Kinos regionale kjede i nord-fylkene (Aurora Kino AS).

De kommersielle kinokjedene ODEON Kino AS og Nordisk Film Kino AS kinovirksomhet i henholdsvis 10 og 15 norske byer, og er som nevnt i punkt 1 markedsledere i Norge med over 50% av det totale årsbesøket på kino. Nordisk Film Kino AS er eid av Egmont-stiftelsen i Danmark og inngår som del i det vertikalt integrerte konsernet Nordisk Films filmproduksjon, -distribusjon og kinovirksomhet i Skandinavia. ODEON Kino AS er eid av AMC i USA, som er verdens største kinokjede og bedriver kun kinovirksomhet.

Blant kinoer i Lørenskog Kinos besøkskategori som i dag drives av de to kommersielle kjedene, kan kinoene i Horten, Verdal, Sarpsborg, Arendal, Halden og Hønefoss nevnes. Samtlige av disse kinoene ble i sin tid overtatt av kinokjedene fra kommunene gjennom virksomhetsoverdragelser. Felles for disse, var at de i tiden etter overtakelsene opplevde besøksøkning, profesjonalisering av driftsledelse og markedsføring samt at de ble tilført midler til investeringstiltak i kinolokalene.

Muligheten for at en kommunalt-eid kinokjede som Kino Nor AS eller Aurora Kino AS vil være interessert i å overta kinodriften i Lørenskog, er kanskje mindre sannsynlig ut fra geografiske årsaker, men kan ikke utelates. Kinokjeden for samarbeid mellom frittstående kinoer, Kinoalliansen AS, som Lørenskog Kino er medlem av, har ikke overtakelse av kinodrift som del av sin forretningsmodell.

Det et størst sannsynlighet for at de to private kinokjedene som er aktuelle kandidater til en eventuell overtakelse av Lørenskog Kino. Begge kjedene opererer allerede i markedet omkring Lørenskog, hvor de også er interessert i å styrke seg. De vil begge enkelt kunne innlemme en ny kinoavdeling med geografisk nærhet til deres eksisterende kinoavdelinger og hovedkontor.

Hvilke overtakelsesbetingelser og leiebetingelser som Lørenskog kommunen og en ny kinodriver fremforhandler, vil til syvende og sist være avgjørende for om en overdragelse av kinodriften til privat driver vil kunne realiseres.

9. Hva vil en privat kinodriver kunne tilføre Lørenskog Kino?

Norske kommuner har primært valgt å gjennomføre overdragelser av sine kommunale kinovirksomheter til private drivere på to måter:

a) Utlysning av full anbudskonkurranse i markedet for tildeling av 5-årig tjenestekonsesjon.

b) Inngåelse av en langsiktig husleieavtale.

Dette har vært regulert av valgt kontraktsform, kinolokalenes ferdigstillelsesgrad eller ved kommunens egne tolkninger av lovverk og forskrifter. (Kilde: Kulturmeglerne AS)

Tjenestekonsesjons-kontrakt om kinodrift inngås med en fem-årig varighet, med eventuell opsjon om nye fem år. Med en tidshorisont begrenset til 5 år, vil det være svært vanskelig å få en privat kinodriver til å utføre større investeringstiltak i lokalene, hvor utstyr og inventar har en normal avskrivningstid på 10 år.

Inngåelse av husleieavtaler er unntatt fra bestemmelsene til offentlige anskaffelser og kan medføre en mindre komplisert og ressurskrevende prosess, enn ved å lyse ut en konkurranse om overtakelse av kinodriften på Tjenestekonsesjon. En langsiktig husleieavtale kan også tilrettelegge for at større investeringer kan foretas av en ny privat kinodriver og dennes krav til avskrivningstid for dette.

Som eksempler på de to formene for driftsovertakelse, kan det nevnes at kommunene Asker og Sarpsborg valgte å utlyse konkurranse om tjenestekonsesjonsavtaler, som grunnlag for sine

overdragelser av kinovirksomheten til private drivere, mens kommunene Verdal, Kristiansund, Halden og Askim valgte å inngå langsiktige husleieavtaler med private kinodrivere. (Kilde: Kulturmeglerne AS)

Lørenskog Kino er en ferdig innredet kino og i full drift. Det kan derfor være mulig å gå ut i markedet med mål om å fremforhandle en langsiktig husleieavtale med eventuell ny driver.

Dersom Lørenskog kommune skulle invitere private interessenter inn som driver av Lørenskog Kino, vil det være naturlig å ha klare mål, forventninger og krav til fremtidig drift av kinotilbudet og en ny driver. Dette kan omfatte kravene i kommunens kinokonsesjonsreglement, husleie-betaling, medarbeidernes overgang til en ny arbeidsgiver, ny drivers driftskonsept, investeringsplan og utvikling av filmtilbud og åpningstid for publikum.

En privat kinodriver har alltid fokuset på å utvikle medarbeiderne, kinoanlegget, filmtilbudet og de økonomiske resultatene i kinodriften. Kun ved å lykkes med alt dette, vil en privat driver kunne oppnå de økonomiske målene som ligger til grunn i business-caset for overtakelsen. Potensialet for at en privat driver med kino som kjernevirksomhet lykkes med å nå økonomiske mål, vil ofte være større enn en kommunal etatsorganisert kinodrift, som ikke har like store ressurser tilgjengelig fra eier.

En større privataktør vil kunne tilføre kinovirksomheten investeringsmidler, bedre innkjøpsbetingelser, effektivisering av administrative rutiner, raskere gjennomføring av prosesser, bred kompetanse og sterkere styring mot ønsket måloppnåelse.

Investeringsbehovet i Lørenskog Kino er, som det kommer frem i punkt 3, estimert til å være kr 15,7 millioner, avhengig av de valgene man måtte foreta. En slik investering kan være vanskelig å prioritere fullt ut for en kommunal eier, men er uproblematisk for en privat kinodriver å utføre, dersom de kan gjennomføres vurdert opp mot øvrige overtakelsesvilkår.

I utredningens punkt 4 synliggjøres et potensial på nærmere kr 7 millioner i merlønnsomhet som kan oppnås ved Lørenskog Kino, men som betinger investeringer og et økt kommersielt driftsfokus. Om dette realiseres, vil investeringsbehovet på kr 15,7 millioner kunne tjenes tilbake på drøye 2 år.

Utover å måtte møte de generelle kravene i det kommunale kinokonsesjonsreglementet, vil private kinodrivere også kunne inngå privatrettslige avtaler om utvikling og opprettholdelse tilbud og lokale samarbeidsforhold, som kommunen ønsker å videreføre i kinodriften. Dette kan tas inn i eventuelle forhandlinger med interesserte drivere, som nevnt i avsnitt 6.

10. Hvilke betingelser vil kunne pålegges en privat kinodriver i en husleie- eller driftsavtale?

Normalt vil en årlig husleie fra en kinovirksomhet på Lørenskog Kinos størrelse, i markedet kunne oppnå kr 10 – kr 30 pr besøkende i markedet fra en privat kinodriver. En husleieavtale kan inngås på en fast husleie eller baseres på en minimumsleie sammen med en besøksbasert tilleggs-husleie, som slår inn ved gitte, årlige besøksnivåer.

Husleiebetingelsene vil kunne påvirkes av de krav og forventninger partene stiller hverandre i forhandlingene om en driftsovertakelse. Som vist til i punkt 5, belastes kinovirksomheten i dag kommunens årlige drifts- og FDV-kostnader med en andel på kr 1.855.000,- som utgjør kr 28,- pr besøk ved Lørenskog Kino.

Husleiebeløpet i en avtale med privat driver vil kunne påvirkes av graden av ytelser som kommunen kan tilby, eller ikke tilby, en ny driver. Dette kan dreie om f.eks. strøm, oppvarming, renhold eller vedlikehold. Et annet forhold, som vil kunne påvirke husleiebeløpet, er hvilke forpliktelser en ny driver påtar seg av investeringsansvar i kinoanlegget.

11. Oppsummering

Lørenskog kommune ligger sentralt plassert i landets største marked for kino og er en attraktiv kommune for næringslivet og som bosted. For at kinobesøket skal kunne komme tilbake til besøksnivået den hadde før pandemien og nå sitt kommersielle potensial, anbefales det å investere i en modernisering og opprusting av hele kinosenterets konsept.

Det er vist at dagens kommunale kino har et betydelig økonomisk forbedringspotensial, hvor en realisering er betinget av sterkere kommersielt fokus og tilførsel av nødvendige investeringsmidler. I arbeidet med Lørenskog kommunes videre planer for utvikling og videre drift av Lørenskog Kino, finnes det flere muligheter og veier til oppnåelse av økt attraktivitet og forbedret driftsøkonomi.

En kommunal drift organisert i etat, et KF eller i form av et AS vil alle kunne nå nye økonomiske mål, men erfaringsmessig vil en privat driver lykkes lettere med en måloppnåelse, da de lettere klarer å investere i og utvikle sin kjernevirksomhet. (Kilde: Kulturmeglerne AS)

Dagens etablerte samarbeid og fleksibilitet internt i Kulturhuset samt brukerne opplevelse av Lørenskog Hus, kan påvirkes av en overgang til privat kinodrift. Hensynet til medarbeidernes informasjonstilgang og medvirkning vil være viktig i en endringsprosess, hvor de ansatte vil kunne føle usikkerhet, men hvor deres rettigheter samtidig er ivaretatt av Arbeidsmiljølovens bestemmelser ved eventuell overgang til nye arbeidsgivere.

Lørenskog Kino er et ferdig innredet og fungerende kinoanlegg, som vil være attraktivt for en privat kinodriver og kan overdras til privat driver gjennom en husleieavtale etter forhandlinger i markedet. Dagens kinovirksomhet representerer en årlig drifts- og FDV-kostnad på kr 28,- pr besøk for Lørenskog kommune. En tilsvarende husleie-inntekt vil være mulig for Lørenskog kommune å oppnå i markedet.

Kommunen har, uavhengig av kinodrivers organisering eller eierform, et kulturpolitisk styringsverktøy for kinoens innhold, i form av bestemmelsene i sitt kommunale kinokonsesjonsreglement.

Norske kommuner som har invitert inn private drivere av det lokale kinotilbudet på Lørenskog Kinos størrelse, har lykkes med dette i snart 25 år. Oppnådde betingelser ved overtakelser og leieavtaler varierer, og det anbefales derfor at kommunen knytter til seg riktig kompetanse i planlegging og gjennomføring av slike prosesser.

Oslo, 30.april 2024.

KULTURMEGLERNE

KULTURMEGLERNE AS
Ivar Halstvedt
Direktør, kinofaglig rådgivning