

▼ ANNONSE

Hotellbesøket på Fosen:

# - Nå er det bare å brette opp ermene

To hotellsjefer beskriver store forskjeller i hverdagen, men begge sier at hard jobbing står på programmet for å lykkes fremover.



Hotelldirektør Gerda Husby sier det bare er å brette opp ermene og jobbe hardt for å få på plass nye kunder. Ørland kysthotell gikk mot trenden for Fosen-hotellene og økte besøket i 2017. **FOTO: WIL LEE-WRIGHT/ O!! TRØNDESK MAT OG DRIKKE**

#### PLUSS

##### PUBLISERT:

27 FEBRUAR 2018 09:00

##### SIST OPPDATERT:

27 FEBRUAR 2018 09:00

### Jakob Ellingsen

90941033

[jakob.ellingsen@fosna-folket.no](mailto:jakob.ellingsen@fosna-folket.no)

- Vi kjenner oss ikke igjen i så lave beleggstall og nedgang i antall senger vi leier ut. Vi hadde en beleggsprosent på 51 prosent i 2017, sier Gerda Husby, som er hotelldirektør ved Ørland kysthotell.

I 2017 var det 434 hotellsenger fordelt på 250 hotellrom på Fosen. De tilbød 91 217 hotellovernattinger.

Hotellene solgte 29 100 romovernattinger på Fosen i 2017, ned fra 31 175 året før.

Kapasitetsutnyttelsen av hotellrom på Fosen var dermed 31,9 prosent i året som gikk.

**LES OGSÅ:** [Sjokktall: mange tusen flere hotellsenger står tomme](#)

## Mot trenden

Husby kan fortelle at kysthotellet gikk mot trenden på Fosen.

- Vi solgte 9 383 rom i 2016 og 10 694 rom i 2017. Det er en økning vi er veldig fornøyde med, sier hun.

*Saken fortsetter etter annonsen*

▼ ANNONSE

HERMAN'S HERMITS  
CAN'T YOU HEAR MY HEARTBEAT  
I KNOW WHY  
HERMAN'S HERMITS  
THE INTO SOMETHING GOOD  
BEST OF THE 60'S  
HERMAN'S HERMITS  
NO MORE TODAY  
Torsdag 26.april  
kl 19.00  
KLIKK HER  
FOR BILLETT  
Ørland Kulturhus

▼ ANNONSE



Det er en økning på 1311 hotellnetter i løpet av året som tilsvarer en økning på 14 prosent fra år til annet.

Starten på 2018 har også vært god.

- Rekordfebruar. Når det gjenstår to salgsdager har vi et februarbelegg på 64 prosent, sier Husby.

## Pusser opp

Hotelldirektøren forteller at kurs- og konferansemarkedet har gått ned i året der F-35 landet på kampflybasen for første gang.

- Det markedet har gått ned. Vi har hatt fokus på å pusse opp restauranten og liknende arbeid og har derfor ikke hatt fokus på å selge inn konferanser til mulige kunder. Nå er det bare å brett opp ermene og jobbe hardt for å få på plass nye kunder, sier Husby.

## Stor jobb

Daglig leder Rolf Holmen i Fosen fjordhotell, som ligger i Åfjord, sier det er forskjell på hva belegget betyr på et byhotell og et hotell i distriktet som på Fosen.

- For et byhotell vil et belegg på under 60-65 prosent være krise. I distriktet kan belegget ofte ligge på mellom 25 og 40 prosent. Alt under rundt 50 prosent vil være krevende å drive med, om man snakker generelt i bransjen, sier han.

- Å drive et hotell i distriktet er mer en livsstil enn butikk. Vi har en stor jobb på Fosen med å utvikle reiselivsnæringen, sier Holmen.

## Vindkraft

---

- 2017 var et relativt svakt år. I første halvår hadde vi lavt belegg, men så har det heldigvis tatt seg opp i andre halvdel og den gode trenden fortsetter. Det har en sammenheng med vindkraftutbyggingen på Fosen, sier han.

- Vi har heldigvis eiere som ser litt lenger frem i tid enn enkelt år. De har vært villige til å satse på å modernisere og oppgradere hotellet på lang sikt, at vi bygger oss opp sakte og sikkert, sier han.

## Investerer

Fosen fjordhotell skal tilbakeføre verdiene fra toppår med vindkraftutbygging på Fosen i langsiktige investeringer i hotellet.

- Det er viktig at vi benytter vindkraftutbyggingen til å pusse opp, oppgradere og ta steg for å møte de utfordringene vi står ovenfor, sier Holmen.

## Destinasjonsutvikling

Holmen er klar på at det vil kreve langsiktig og systematisk arbeid for å utvikle Fosen som en destinasjon for turister.

- Vi er små bedrifter på Fosen som ikke har økonomiske muskler til å drive destinasjonsutvikling uten at det offentlige er med på laget. Man må ha langsiktighet og finansiering på plass for den typen arbeid, sier han.

- Uten at det offentlige er med, tror jeg det ville være dødfødt. Det er snakk om at man må ha prosjekt som varer minst tre til fem år med budsjett på minst en million kroner hvert av årene, mener han.

- Det kreves så store summer for å være ute i markedet og ha kontakt med mulige kunder, for å kjøre det som trengs av kundetreff og samlinger for å få det til, sier Holmen.

- Det finnes ikke kjappe løsninger. Det må jobbes hardt og langsiktig og alle aktørene i regionen vår må bruke energi på dette, sier Rolf Holmen.

**LES OGSÅ:** [Sjokktall: mange tusen flere hotellsenger står tomme](#)