



Han har et brennende hjerte for Skeikampen og er klar i sin tale:

Skeikampen må få et skikkelig løft som destinasjon

Bjørn Ågotnes (52) vokste opp på Aulestad, han har lang fartstid fra reiselivet, har hytte på Skeikampen, bor i Oslo og er i dag adm. dir. og styreleder i rekrutteringsselskapet Horton International. Hele livet har han hatt et nært forhold til Skeikampen, og han har klare meninger om hvordan Skeikampen som reiselivsdestinasjon bør utvikles.

Av Åse Kari Gravråk

– På produksida har det skjedd mye positivt de siste to årene, sier Bjørn Ågotnes. – Spesielt fint er det at helårsproduktet nå blir utviklet mer. Både det at Skeikampen blir regnet som et av Norges beste stisykkelanlegg, og at vi nå også får el-stisykkel i sykkelutleien er lovende. Tilrettelagte stier som gir utfordringer og glede for alle er viktig, og langrennsløypene er ekstremt bra. Gausdalsfestivalen er også et kjempebra initiativ. Alt dette er strålende, men for at Skeikampen skal kunne hevde seg blant konkurrenter som Hafjell, Sjusjøen Hemsedal etc., må hele destinasjonen få et skikkelig løft.

Hva mener du med et skikkelig løft?

– Innunder det å løfte Skeikampen ligger det bla. å ta seg tid til å utvikle og drifte gode restauranttilbud. Skeikampen bør ha et eller flere produkter for både hytteboere, leilighetsboere og gjester. Det bør også utvikles et møtested for ungdom på ettermiddag og kveldstid, det finnes ikke per dags dato. Et sted som de kan "lyge og skryte litt om dagens bravader i de forskjellige skiløypene". Vi har Segalstad Seter og Skeistua som er flotte produkter, men det er rom for mer enn det. Jeg mener at hvis Thongruppen nå utnytter hotellproduktet sitt og bygger høyere standard både på hotell, restaurant og velværearlegg, vil det gagne hele Skeikampen. En sterk og synlig leder som er tilstede hadde vært en god investering for destinasjonen.

Har jobbet seg opp

Bjørn Ågotnes har jobbet med lederrekruttering siden 2000. I dag er han administrerende direktør og styreleder i Horton International der han bla. rekrutterer toppledere til konsernledelsen for Petter Stordalen i Nordic Choice Hotels.

– Det startet på Skeikampen der jeg i tre år solgte kurs og konferanseopphold til bedriftsmarkedet i Oslo. – Deretter jobbet jeg som driftsansvarlig for ulike hoteller før kursen gikk videre til Lillehammer Olympiske Organisasjonskomite, Norges Skiforbund og eget selskap innen sportsmarketing. I 2000 ble jeg med og startet Horton International i Norge.

Ski og alpint har vært Bjørns store interesse hele livet. Aller mest på fritida, men også jobbmessig da han på nittitallet var trener, presse- og markedsjef for det norske kvinnelandslaget i alpint. Av formell utdanning har han vært innom BI på åttitallet, men han sier det ble mye ski og lite lesing da han samtidig var lagleder for Oppland Alpin på rennturne i Mellom-Europa. Dette har han senere kompensert med utdanning på eliteuniversitetet INSEAD i Paris, og i dag leder han lederutviklingsdelen i det nordiske styreutdannings-programmet til INSEAD.

– Det finnes to typer kompetanse, sier Bjørn. Formell kompetanse og realkompetanse. Jeg har definitivt mest av det siste.



Ut på tur med kona Britt og sønnen Torjus. Foto: Privat

Skeikampen i et lengre perspektiv

Han har mye på hjertet. Prater om hyttebygging og tomtesalg, om parkering, om logistikk på Skeikampen, om skiløyper, om alpinanlegg, om den nye skiarenaen. Om tida da han selv var aktiv i Gausdal Skiklubb og brukte hver helg i alpinbakken. Forteller om de ulike kundesegmentene, leilighetseiere, hytteeiere, turister som kommer som grupper eller individuelle gjester og deres forventninger og behov. Forklarer og oppsummerer. Han ser fremover og han ser bakover i tid. Han mener bl.a. at destinasjonen kunne tatt andre grep allerede på 90-tallet.

Lavprisklassen

– Hvis vi ser tilbake så har det helt siden 90-tallet blitt satset på, eller man har havnet i, billigturisme. Det betyr at Skeikampen har henvendt seg til lavprisklassen, bla. bussgrupper. Og når man henvender seg til denne målgruppen blir det heller ikke lagt igjen nok penger. Jo flere billige utleiesenger jo flere gjester til Skei. Men når man henvender seg til lavprisklassen blir det også minste nivå i alle andre ledd. Disse gjestene spør ikke etter noe restauranttilbud, dermed blir det heller ikke mange restauranter som går. Samtidig har samfunnet utviklet seg dit at når folk drar på hytta lager de maten sin sjøl og går mindre ut.

Høykvalitetsprodukter

Bjørn skulle ønske at Gausdal kommune kunne åpnet opp og regulert en super tomt, for eksempel på toppen av bringen mellom Skei og Torsdalen, fått en proff leverandør til å bygge et høykvalitetsprodukt. Et hotell med restaurant, gjerne noe å la Pellestova.

– Skeikampen trenger mer av høykvalitetsprodukter på mat, drikke og hotell, mener han. – Reiselivsdestinasjonene som Skeikampen konkurrerer med har jo

dette, derfor er det kjempeviktig å satse riktig. Flere nye kunder vil også skape flere nye ringer i vannet og muligheter for andre aktører til å starte ulike selskaper med ulike produkter. Se for eksempel hva Alpinco gjør i Hafjell og Kvittfjell med parallelle eiendoms- og restaurantutviklinger, og Anders Buchardt med Fyri i Hemsedal.

Hyttebygging - store ringvirkninger

– I en periode var det slik at noen grunneiere hadde det lettvinnt der de bare solgte tomter, mens de som tok all risiko og det største tapet var Thongruppen på drift av hotel og heis. Nå selges det tomter og hytter, og ringvirkningene er veldig bra fordi grunneierne gir 10% av tomtesalget til fellesaktiviteter til Skei Pluss. Dette sikrer utvikling av langrennstraseer, planfrie overganger o.l. Skei Pluss leverer flotte langrennsløyper og felles investeringer til en rimelig penge for de som er pålagt å betale det i forbindelse med tomtekjøpet sitt, og andre oppfordres til å betale et bidrag til Skei Pluss uansett.

Hyttbygging gir store ringvirkninger for lokalt næringsliv. Det ser du lett hvis du står i Svingvoll fra kvart på sju til kvart på ni om morgenen og teller antall håndverkerbiler.

Det viktige samspillet

– Alt på Skei, med tomter og hyttesalg kommer til å fortsette, det løper et separat løp. Men jeg håper Thon sammen med Skei Pluss og Gausdal kommune får laget en god logistikk-løsning slik at vi unngår å gå/stå i kø til parkering, til og fra heiser og i kø i langrennsløypene. At man får til gjennomtenkte løsninger og får langrennsløypene til å flyte. Når det nå for eksempel skal bygges 200 hytter nede på Stavtaket og 400 ved Skeisliå, så skal alle disse logistikk-messig ut og inn. De fleste gjester på Skei har minst én bil, alle skal til butikken og alle skal ut på ski, og mange må kjøre bil til alpinanlegget. Men for å få

samspillet til å fungere, alt fra parkering til heisløsninger, er det viktig at både kommune, hytteeiere og grunneiere står sammen.

Gausdal som vertskapskommune

Bjørn mener at kommunen har gjort mye bra for å legge til rette i mange år med egne møter med hytteeierne osv. Kunnskapen og erfaringen til kommunen har også utviklet seg i takt med utbyggingen på Skei. Men når det gjelder vertskapsrollen har de litt å gå på, mener han. Som for eksempel praktisk tilrettelegging.

– Et enkelt eksempel er å ta ansvaret for å strø veien opp til Skei før jul. Hvert eneste år er det kakelinne og såpeglatt på denne tida, det slår aldri feil. Her er det ett enkelt grep som skal til; det bør alltid gruses de tre siste torsdager og fredager før jul fra Østre Gausdal Bygdahus og opp. Da kommer alle trygt fram.

Jul på hytta

Nå gleder Bjørn seg til rolig julefeiring på Sør-Skei. Da skal han og kona Britt, ungene Ingrid og Torjus se på Tre nøtter til Askepott og drikke kakao. Nyte juleferie, gå på ski, kjøre rattkjelke med ungene og prate tull med gode venner.

Han vokste opp på Aulestad og hadde sin barndom og ungdomstid i Gausdal. Men da moren døde i 1992 og faren flytta tilbake til Vestlandet der han kommer fra, hadde han og søsknene ikke noe barndomshjem i Gausdal lenger. Derfor har hytta på Skei blitt et ekstra kjært og naturlig samlingssted for hele familien Ågotnes.



Ski og alpint har vært en stor interesse hele livet for Bjørn. Foto: Privat

En sterk og synlig leder som er til stede hadde vært en god investering for Skeikampen

Bjørn Ågotnes