

OPPSTARTSRABATTER OG STØTTE TIL MARKEDSFØRING (INKL. RDF).

Oppdatert med virkning fra 1. Januar 2011

Det er besluttet at det innenfor Avinorkonsernet (Avinor) kan gis økonomisk bidrag til følgende:

- Oppstartrabatter ved etablering av nye ruter
- Markedsføringsstøtte til konkrete markedsføringstiltak
- Route Development Fund (RDF) støtte til etablering.

Formålet med å delta økonomisk er å bidra til økt volum og resultater for Avinor og bedre tilbud og service til reisende og regionene. Bidraget vil gi selskapene lavere risiko ved etablering av nye ruter.

Alle ordningene vil bli publisert og tilgjengelig på Avinors internettside.

Ordningene gjelder for hele konsernet. Hver søknad om bidrag fra oss, behandles individuelt i henhold til kriteriene under. Ved vurdering av støtte vil det bli lagt spesiell vekt på prosjektets lønnsomhet for søker og for Avinor samt at like søknader er behandlet likt. Ingen har krav på å få støtte.

Den enkelte divisjon/datterselskap er ansvarlig for å vurdere den enkelte sak med bakgrunn i en konkret søknad fra den/de som ønsker slike bidrag fra Avinor.

1. Oppstartrabatter.

Rabatter kan gis til et flyselskap for å fremme nye ruter fra en lufthavn til en ny destinasjon (direkterute). Formålet med rabatten er å gjøre det billigere for et flyselskap å starte nye ruter og dermed redusere deres risiko. For Avinor vil etablering av nye ruter medføre økte inntekter.

a) for alle nye ruter

Det kan gis rabatt på startavgiften med inntil **100 %** i første året, inntil **75%** i andre året og inntil **50%** i tredje året.

I tillegg kan det gis rabatt på passasjeravgiften med inntil **40 %** i første året, inntil **30%** i andre året og inntil **20%** i tredje året.

Det gis ikke rabatt på andre avgifter.

b) for nye interkontinentale ruter (med interkontinentale ruter menes ruter til/fra destinasjoner utenfor Europa på mer enn 6 timers flyreise hver vei)

Det kan gis rabatt på startavgiften med inntil **100 %** i første året, inntil **75%** i andre året og inntil **50%** i tredje året.

I tillegg kan det gis rabatt på passasjeravgiften med inntil **75 %** i første året, inntil **50%** i andre året og inntil **25%** i tredje året.

Felles regler for pkt a) og b):

Rabatten gis kun ved etablering av helårs ruter (T/R) med minst 2 avganger pr. uke (frakt 1 gang pr. uke) eller helårs operasjon med et fly som opererer en sommer og en vinterrute med minst 2 frekvenser pr. uke.

Det gis ikke rabatt på nattavganger.
Rabatt utover tredje året gis ikke.

Hvis flere flyselskap etablerer tilsvarende ruter innenfor "rabattperioden" (3 år) så vil de kunne få tilsvarende rabatt som blir gitt til de som etablerte ruten. Karensperioder for flyselskap som har fått oppstartsstøtte til en rute som senere er nedlagt, vil bli vurdert i hvert enkelt tilfelle.

Flyselskap må selv søke skriftlig om å få rabatt. Søknaden må inneholde en plan som viser at ruten på sikt er lønnsom. Søknaden må foreligge før ruten er startet. Hver søknad blir behandlet individuelt.

Rabatten vil også bli vurdert i forhold til lønnsomheten for Avinor ved etablering av den nye ruten. Rabatt kan nektes på bakgrunn av dårlig betalingshistorikk og/eller manglende garantistillelse.

Avinor ser det som ønskelig at flyselskapene benytter midler minst tilsvarende oppstartrabatten til å gjennomføre markedstiltak for ruten.

Rabattordningen er de samme for Avinor AS og Oslo Lufthavn AS.

Søknad sendes til Avinor AS eller til Oslo Lufthavn AS avhengig av hvor den nye ruten skal etableres.

2. Markedsføringsstøtte

Formålet er å bidra i forbindelse med etablering av **nye** ruter eller andre spesielle tiltak på lufthavnene. Tiltaket skal bidra til økt volum og resultater for Avinor og til bedre tilbud til reisende og til regionene. For flyselskapene medfører dette mindre risiko ved etablering av nye ruter ved at kostnadene i en oppstartperiode blir lavere.

Støtte til dekning av markedsføringskostnader kan gis til konkrete markedstiltak som f.eks.:

- Spesielle tiltak for passasjerer ved gate i forbindelse med lansering av nye ruter
- Spesielle tiltak for spesielt inviterte, representanter fra flyselskap, presse etc. i forbindelse med nye ruter, andre større hendelser på lufthavnen m.m
- Midlertidig dedikerte check-in område i forbindelse med spesielle arrangement/åpning av nye ruter
- Markedsføringskampanjer/annonsering for å øke allmennhetens og spesielt reisendes generelle kjennskap til hva som skjer på lufthavnen ved spesielle anledninger, ved etablering av nye ruter til nye destinasjoner etc

- Reklamekampanjer, newsletters, radioreportasjer, pressekonferanser, magasin for lufthavnen, reklamemateriell etc
- Etablering av internett linker mellom lufthavn og flyselskap/destinasjon for eksempel i forbindelse med etablering av nye ruter

Beløpet som kan gis er et engangsbeløp og kan dekke inntil 50 % av eksterne prosjektkostnader (ikke kostnader ved bruk av interne personer og ressurser). Beløpet vil bli vurdert i forhold til forventet effekt av tiltaket på trafikkvolum, resultat, n trafikktilbud m.m.

Markedstiltakene skal være en del av en plan som skal vise at tiltaket er lønnsomt på sikt både for søker og for Avinor.

Det må søkes skriftlig om støtte før tiltakene igangsettes. Hver søknad blir behandlet individuelt. Ingen har krav på støtte til gjennomføring av tiltaket.

Ordningen er den samme for Avinor AS og Oslo Lufthavn AS.

Søknaden sendes til Avinor AS eller Oslo Lufthavn AS avhengig av hvor tiltaket skal gjennomføres.

3. Route Development Fund (RDF)

Formålet med etablering og drift av lokale RDF er å øke antall besøkende fra utlandet til regionen. Avinors begrunnelse for deltakelsen er å bidra til at flere benytter lufthavnene og at flyselskapenes risiko ved etablering av nye ruter reduseres.

Avinor kan bidra **sammen** med andre aktører til etableringen av RDF i ulike regioner.

Bistand gis i forbindelse med etablering av RDF. Bistand kan være i form av at personer fra Avinor deltar i forbindelse med planlegging og etablering av RDF. Det kan søkes om økonomisk støtte med inntil 50 % av konkrete kostnader i denne perioden. Støtten dekker ikke kostnader som de andre interessentene i RDF måtte ha.

Det må sendes en skriftlig søknad om støtte før tiltaket igangsettes. Søknaden må inneholde en plan for etablering og drift av RDF som viser at prosjektet er lønnsomt. I tillegg må det fremkomme hvordan det på sikt kan bidra positivt til vidreutvikling av reiselivet i regionen. Søknaden må også inneholde en oversikt over kapitalbehovet i forbindelse med prosjektet og forslag til finansiering av dette.

Avinors støtte vil bli vurdert i forhold til prosjektets lønnsomhet for Avinor.

Ordningen er den samme for Avinor AS og Oslo Lufthavn AS.

Søknad sendes før aktiviteten igangsettes til Avinor AS eller Oslo Lufthavn AS avhengig av i hvilken region tiltaket skal gjennomføres. Hver søknad vil bli behandlet individuelt. Ingen har krav på støtte.