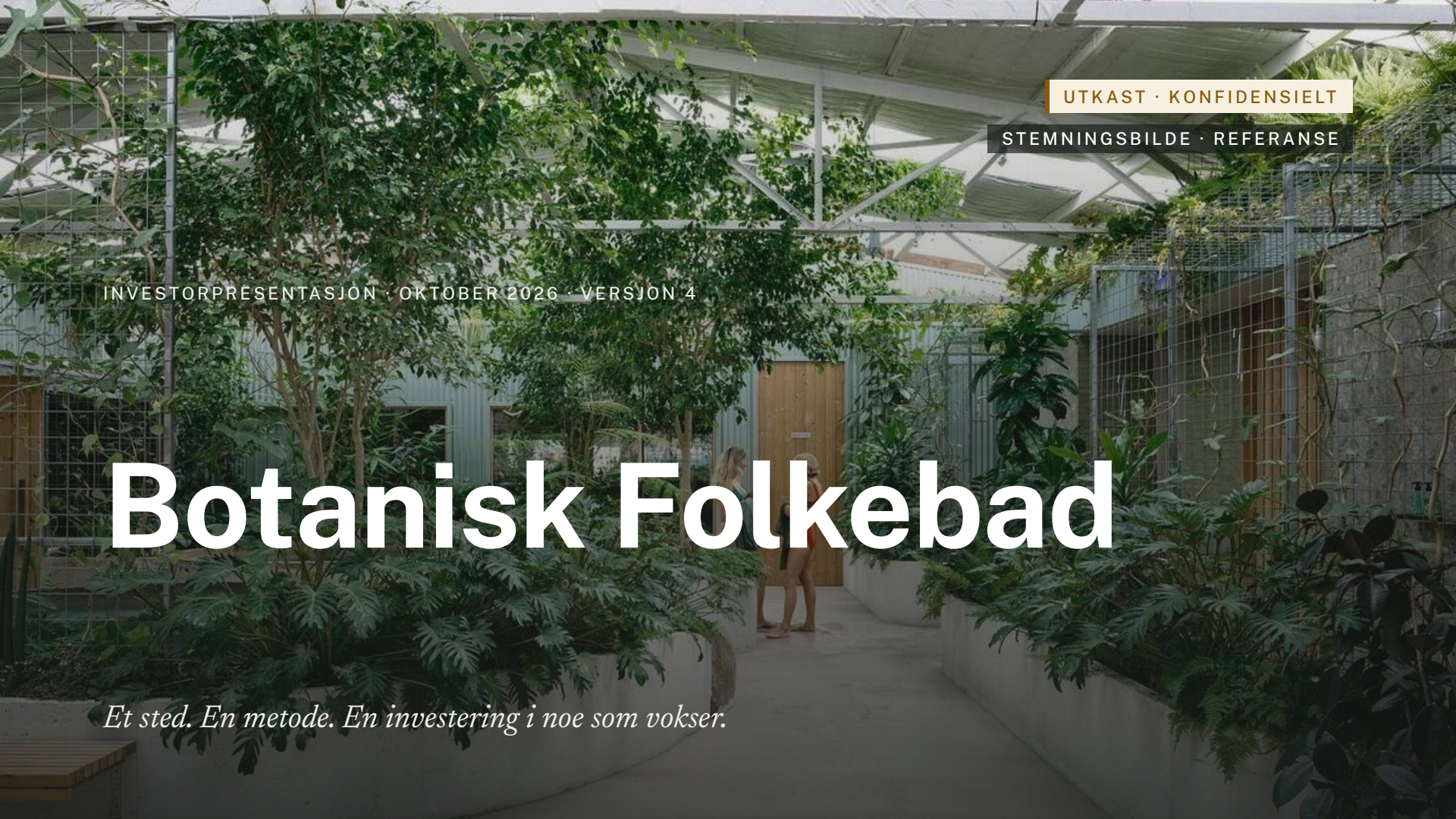


UTKAST · KONFIDENSIELT

STEMNINGSBILDE · REFERANSE

INVESTORPRESENTASJON · OKTOBER 2026 · VERSJON 4

Botanisk Folkebad

Et sted. En metode. En investering i noe som vokser.

Innhold

3 Natur, varme og fellesskap fortjener et bedre sted — Muligheten
4 Badelandsbyen, plassert – Schrader Gartneri — Stedet
5 En badelandsby under glass — Produktet
6 Slik skal det føles — Visjonen
7 Første fase: få grep, godt gjennomført — Visjonen
8 To inntektsbein fra dag én, fire i moden drift — Forretningsmodell
9 Oslo Badstuforening viser hva badstu kan bære — Referanse
10 En ferjetur fra 750 000 mennesker — Marked og posisjon
11 Fase for fase: medlemmer først, billetter etter hvert — Inntektsestimat
12 Slik når vi medlemsmålene — Medlemsvekst
13 Inntektene skal bære driften — Driftsåret 2027
14 Ett sted, flere offentlige oppdrag — Samarbeidsrommet
15 Vi bygger ikke først — Metoden
16 Fase 0 bygger, fase 1 driver, fase 2 vokser — Milepæler
17 Fra 950 000 til varig positiv kontantstrøm — Kapitalhistorien
18 Bygge til porten — Kilder og bruk · fase 0
19 450 000 som konvertibelt lån — Fase 0-lånet
20 Begge grener ender i aksjer — Lånet, steg for steg
21 Tranche B: en ramme, ikke et beløp — Kilder og bruk · fase 2
22 Foreningen er og forblir største aksjonær — Eierskap
23 Risiko og håndtering — Risiko
24 Fire grunnleggere, én driftsansvarlig — Teamet
25 Ta kontakt — Kontakt

Norges forhold til natur, varme og fellesskap fortjener et bedre sted

Badstukulturen vokser raskt i Norge, men tilbudet er nesten utelukkende flytende badstuer og hotellspa. Ingen kobler varme, planter og lokalt fellesskap i ett sted.

Botanisk Folkebad er et botanisk bad og velværested inne i et gartneri i drift på Nesodden – der landskap, økologi og menneskelig bruk er designet sammen, fra grunnen av.

> *Badet er det første produktet. Metoden for å skape det er det andre.*

40 min
CA. FRA AKER BRYGGE, MED BÅT

7
DRIVHUS Å BYGGE I

2 → 4
INNTEKTSBEIN: TO FRA DAG ÉN, FIRE I MODEN DRIFT

950 k
FASE 0 · 550 K KAPITAL NÅ + 400 K STØTTEMEDLEMSKAP

Badelandsbyen, plassert

Alt ligger inne i eksisterende drivhus på et gartneri i drift, rundt 40 minutter fra Aker Brygge med båt.

Infrastrukturen som ellers koster mest står allerede: glasshus, gartneriets varmeanlegg, gårdsdam, parkering og gårdsbutikk – og en vert som eier tomta og er partner.

45 står på venteliste før noe er bygget.



En badelandsby under glass

Badstuer, kulper og skifterom i grønne omgivelser under glass. Hver badstu bygges som et eget lite hus med sin egen arkitektoniske stil og karakter – et sted å koble av alene, dele med venner og treffe nye folk. Det gir noe å komme tilbake til, og noe å skrive om.

Kjernetilbud
Dagsbillett og sesongkort til bad, badstuer og stamp.

Kurs og opplevelser
Guidede bad, urteworkshops, terapeutisk hagearbeid.

Gårdsbutikk og servering
Lokale råvarer, badstumat, produkter fra gartneriet.

Arrangementer
Tomathuset som festsal, kveldsbad, konserter, private leier.

Overnatting
Teltplass i første fase, glamping senere.

Bedrift og grupper
Teamdager, seminarer, kombinert med gartneriet.

> **Universell utforming er et designprinsipp, ikke et tillegg.** Trinnfri adkomst, heis eller rampe i kulpene, tilrettelagte skifterom og faste rolige tider – forutsetningen for samarbeidet med Sunnaas, eldreomsorgen og kommunen (side 14).



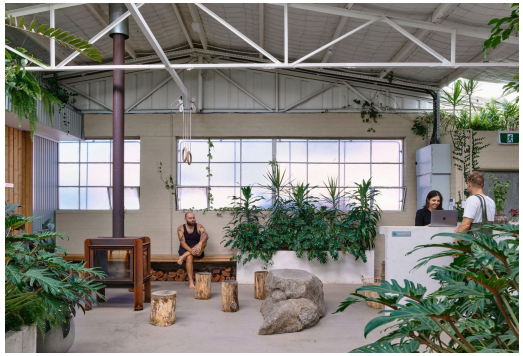
Visjonen

Slik skal det føles

En allé av planter leder opp til inngangen. Innenfor: en varm lobby med peis, og hovedhallen med kulper, stamp og badstu under glass.

Ute venter kaldkummer, bålplass og hvilesoner. Om kvelden er det lyset, ikke veggene, som deler opp rommet – fra små samlinger til store arrangementer.





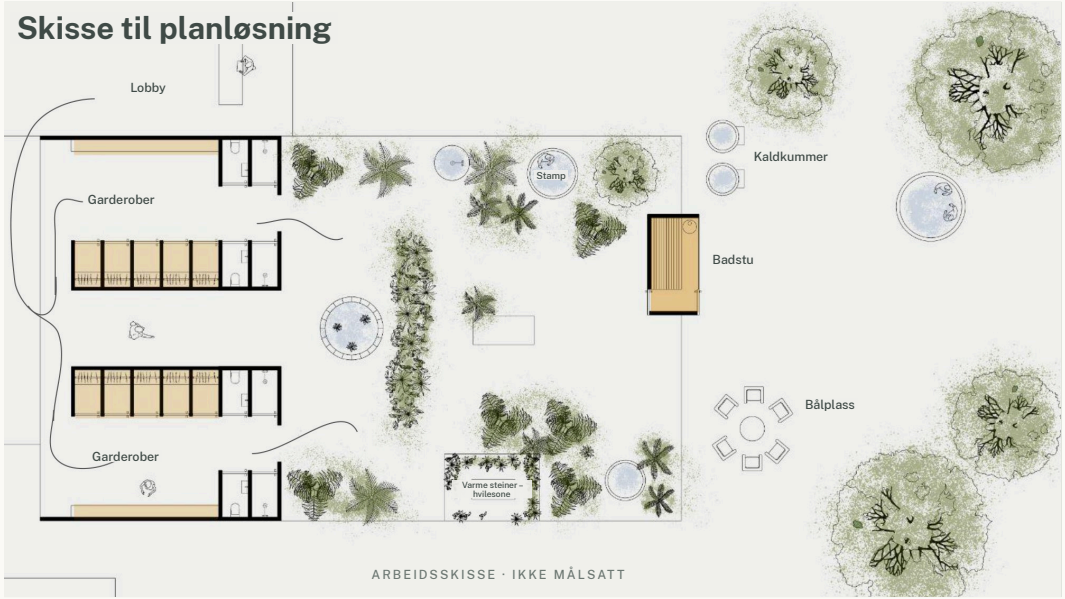




STEMNINGSBILDER · REFERANSER

Første fase: få grep, godt gjennomført

- Ett sted som føles **intimt og ferdig** – heller enn mange halvferdige rom.
- Rommene rammes inn med **planter, glass, lys og enkle vegger**: rimelig å bygge, tar seg godt ut på bilder.
- Pengene samles på **ett større prosjekt** – badstua.
- **Lys om kvelden** lar samme planløsning romme alt fra små samlinger til store arrangementer.



To inntektsbein fra dag én, fire i moden drift

ADGANG · FRA DAG ÉN

Årskort, sesongkort, dagsbillett og kveldsbad. Kjernen i inntektene og den som skalerer med kapasitet.

UTLEIE · FRA DAG ÉN

Private badstukvelder, bedriftsgrupper, festsal senere. Høy margin, fyller lavsesong og ukedager.

KURS OG OPPLEVELSER

Workshops, guidede bad, residency. Bygger fellesskap og innhold – og betaler for seg fra fase 2.

VARER OG SERVERING

Gårdsbutikk, badstumat, urteprodukter fra gartneriet. Kobler badet til vertens eksisterende drift.

Kostnadssiden er uvanlig lett. Tomt, glasshus og varme finnes. Første iterasjon bygges med gjenbruk, dugnad og studentresidency – vi kjøper kompetanse og materialer, ikke kvadratmeter.

Varmen står allerede – det er gartneriets anlegg. Schrader Gartneri har luft/vann-varmepumper og industriell rørføring i drift i dag; badet kobler seg på. Det fase 2 kjøper er vinterisolering og helårsdrift – ikke nye varmeinvesteringer. **Jungelklatrepark i Tomathuset utredes med sertifisert leverandør som egen sikkerhetssak, sponsor-/softmoney-finansiert (appendiks).**

Oslo Badstuforening viser hva badstu kan bære

57,3 mill.
DRIFTSINNTEKTER 2025 · REGNSKAP

250 000
BESØK I 2024

18 000
MEDLEMMER I 2024

6
LOKASJONER · 36 ÅRSVERK

DRIFTSINNTEKTER 2020 → 2025 · INNLEVERT REGNSKAP



Kilder: regnskap via Proff; 2024-tall fra Aftenposten 13.03.2025. Medlemskurven 2021–22 er utelatt: lar seg ikke etterprøve.

NØKKELTALL VI LÅNER

- ≈ **230 kr** inntekt per besøk – billetter, privat booking, medlemskap og arrangement samlet
- ≈ **9,5 mill.** inntekt per lokasjon per år – Oslo-nivå, med helårsdrift og bylogistikk
- **Lønn ≈ 51 %** av inntektene – og underskudd i 2024–25 da lønn vokste raskere enn besøk

Lærdommen: etterspørselen er bevist, marginen avgjøres av bemanning. Botanisk Folkebad bygges med vert i gartneriet, selvbetjening og frivillighet – lettere enn Oslo.

En ferjetur fra 750 000 mennesker

Nedslagsfeltet er ikke halvøyas 21 000 innbyggere, men Oslos 729 000: rundt 40 minutter fra Aker Brygge, 45–47 avganger per hverdag per retning, Norges største bilfrie båtsamband. Prismessig legger badet seg blant byens folkebadstuer – med et drivhus ingen av dem har.

NEDSLAGSFELT · INNBYGGERE

Nesodden
21 138

1. Oslo (ca. 40 min)
750 575

1. Frogn, Ås, Nordre Follo
855 415

Badstubølgen er dokumentert: Oslo Badstuforening vokste fra 6,5 til 57,3 mill. i driftsinntekter 2020–2025, og Norges Badstulaug har over 170 medlemsbadstuer.

PRIS PER BESØK · VOKSEN DROP-IN



Nesodden Folkebadstu er kun for medlemmer (300 kr/år + 50 kr per plass, faste tider) – halvøya har i dag ikke noe åpent drop-in-tilbud. Vi blir det første.

BOTANISK FOLKEBAD · 10

Kilder: SSB kommunefakta 2. kv. 2026, Ruter, Proff og tilbydernes egne prissider (inkl. nesoddenfolkebadstu.no), sept. 2026. Årsprodukter til sammenligning: Botanisk Folkebad årskort 400 kr / sesongkort 1 200 kr · OBF medlemskap 400 kr/år + 150 kr per bad.

Fase for fase: medlemmer først, utleie etter hvert

Selskapet selger alle adgangsprodukter; foreningen har sin egen, lave kontingent utenom. Fase 1 bæres av årskort, sesongkort og litt utleie. Fra fase 2 kommer dagsbilletter, og utleie vokser.

Per år, NOK	**Fase 1 · 2027**	**Fase 2 · 2028–29**	**Moden drift · 2030+**
Hva som står	1 badstu, stamp, skifterom	3 badstuer, kulper, helår	4 badstuer, festsal*
Årskort i badet (400 kr)	200 · 80 000	500 · 200 000	800 · 320 000
Sesongkort (1 200 kr)	150 · 180 000	250 · 300 000	400 · 480 000
Billetter, dagsbesøk (220 kr)	–	4 000 · 880 000	12 000 · 2 640 000
Utleie – private badstukvelder, grupper	100 000	300 000	500 000
Kurs og opplevelser	–	120 000	250 000
Sum inntekter	**≈ 360 000**	**≈ 1,8 mill.**	**≈ 4,2 mill.**
Driftskostnad	354 200 (–480 000)	≈ 1,0 mill.	≈ 2,2 mill.
Vedlikehold, reinvestering og styrets buffer	–	≈ 0,5 mill.	≈ 1,0 mill.
Nøkternt utbytterom	**0**	**≈ 0,3 mill.**	**≈ 1,0 mill.**

Fase 1 går rundt uten tilskudd i målscenarioet: 350 betalende og ti utleiekvelder dekker 354 200. 350 er 1,7 % av Nesodden. Neste side viser hvordan de 350 skal nås – og at nabolaget alt har vist at det lar seg gjøre.

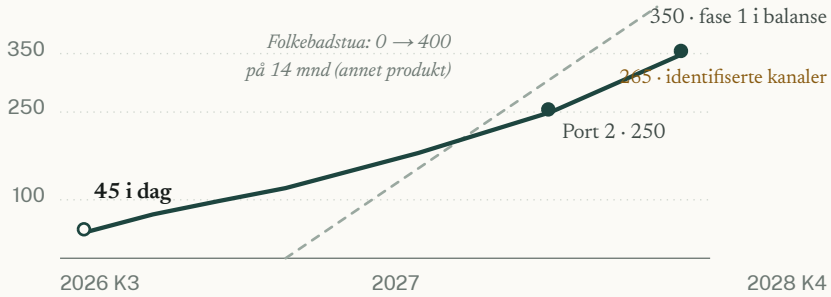
Regneeksempel utbytte: ved ≈ 1,0 mill. i utbytterom får investoren (≈ 23 % fullt utvannet) ≈ 230 000 i året. Utbyttepolitikken avtalefestes – se lånesiden. *Moden drift forutsetter fjerde badstu og festsal, bygget gradvis av kontantstrøm, tilskudd og sponsor – ikke av nye emisjoner.

08 — MEDLEMSVEKST

Slik når vi medlemsmålene

Nesodden har alt bevist markedet: Folkebadstua gikk fra null til 400 medlemmer på 14 måneder, har i dag over 950 – og kvinnen bak den er med som grunnlegger. Fase 1 krever 350, altså 1,7 % av Nesodden mot Folkebadstuas 4,5 %. 73 er identifisert før salget har startet; de siste 85 mangler fortsatt en kanal.

PLAN MOT PORTENE · BETALENDE (ÅRSKORT + SESONGKORT)



Kilder: DN, Amta 12.03.2025, nesoddenfolkebadstu.no, SSB.

HVOR DE 350 KOMMER FRA

Kanal	KONS	MÅL
Venteliste 45 i dag → antatt 90–130 ved åpning, 55–70 % konvertering	65	110
Foreningens kjerne	15	25
Pensjonist-og dagtidsnettverk	25	40
Gårdsbutikkens kunder, naboer	25	45
Bedrifter, foreninger, presse	25	45
Sum identifiserte kanaler	**155**	**265**
Gjenstår mot 350 – ikke planlagt ennå	–	85

Forankret i dag: 20 i foreningen, 8 i nettverket, 45 på interesselisten – til sammen 73. Resten er antakelser. Konservativt (155) passerer port 1, men ikke port 2: dit må forhåndssalget bidra. Pilotkveldene sommeren 2026 ble ikke gjennomført, så betalingsviljen er ennå ikke testet med ekte penger.

Fase 1: inntektene skal bære driften

Dette er et driftsår, ikke en emisjon: inntektene skal bære driften, og fase 0-bufferen bærer avviket hvis medlemsmålet ikke nås.

INNTEKTER OG BUFFER

	MÅL	FORSIKTIG
Årskort (400 kr) – 200 / 110	80 000	44 000
Sesongkort (1 200 kr) – 150 / 70	180 000	84 000
Utleie og arrangement	100 000	70 000
Kurs og småinntekter	–	50 000
Trekk på fase 0-bufferen	–	232 000
Sum kilder	**360 000**	**480 000**

DRIFTSBUDSJETT

	MÅL	FORSIKTIG
Daglig leder / driftsansvarlig, deltid	120 000	200 000
Strøm, vann, forsikring, prøvetaking	72 000	120 000
Markedsføring og aktiviteter	70 000	70 000
Vinterforberedelser	60 000	60 000
Uforutsett	32 200	30 000
Margin, tilbake til kassen	5 800	–
Sum bruk	**360 000**	**480 000**

To linjer avgjør året. Driftslinjen er den mest utsatte: 120 000 er vårt hovedanslag, fordi prøvetaking etter badeanleggsforskriften og ansvarsforsikring for publikumsbad ikke er valgfrie – 72 000 forutsetter at gartneriets anlegg bærer mer enn antatt. Lønn skal ikke over 50 % av inntekten.

Fase 1 balanserer bare hvis 350 betalende nås; med forsiktige tall trekker året ≈ 232 000 av fase 0-bufferen. Sesongkortene selges mars–juni, så vinteren bæres av bufferen – kvartalsprofilen ligger i appendikset.

DIALOG OG MULIGHET – INGEN AVTALER ER INNGÅTT

Ett sted, flere offentlige oppdrag

Badstu, varme, planter og et stille sted er ikke bare fritid. Det er verktøy som kommunen, Sunnaas og frivilligheten allerede betaler for – hver for seg. Botanisk Folkebad kan samle dem.

FOLKEHELSE · MULIG MED KOMMUNEN

Lavterskel varme og kaldt vann for alle aldre, faste tider for ungdom, uføre og folk utenfor arbeidslivet. Frisklivssentralen får et sted å sende folk til – og et sted å møte dem.

ELDREOMSORG · MULIG MED SUNNAAS OG KOMMUNEN

Varme, lys og planter under glass hele året. Dagtilbud og faste badstugrupper for eldre, i dialog med hjemmetjenesten og Sunnaas sykehus om trygge rutiner og tilrettelegging.

REHABILITERING · MULIG MED PARSELLHAGEN

Hagearbeid, varme og hvile i ett løp: parsellhagen ved siden av gir aktivitet, badet gir restitusjon. Arbeidstrening og rehabilitering i dialog med NAV, Sunnaas og kommunens tjenester.

Slik henger det sammen: kommunen og Sunnaas inngår folkehelseavtaler med frivillige organisasjoner, ikke med små aksjeselskap. Derfor **søker og eier foreningen programmene**, og **selskapet leverer anlegget** – regulert i en samarbeidsavtale mellom de to.

For investor: offentlige oppdrag gir forutsigbar grunninntekt på dagtid, når badet ellers står stille – kjøp av plasser, driftstilskudd og prosjektmidler. Forutsetningen er universell utforming fra første badstu (side 5).

Vi bygger ikke først

Vi inviterer, observerer og samproduserer før det er lagt en stein. Stedet tar form gjennom bruk, ikke bare tegninger. Det gir tre ting en investor bryr seg om:

- **Lavere risiko** – vi bygger det folk faktisk bruker, i små iterasjoner
- **Lokal legitimitet** – forening, dugnad og naboer gjør tillatelser og drift enklere
- **Dokumentert metode** – workshops, residency og data blir en pakke som kan gjentas på neste sted

> *«Det vi lærer av å skape dette stedet, vil vi bruke til å skape det neste.»*

Hvem eier metoden? Metoden, dokumentasjonen, botaniskfolkebad.no og den visuelle identiteten legges inn i selskapet ved stiftelsen. Fase 2 formaliserer den som IP – i selskapet.



Fase 0 bygger, fase 1 driver, fase 2 vokser

VÅR 2026 GJORT

Konsept

Konsept, forening, partneravtale med gartneriet, dronekartlegging, nettsted. **45 på venteliste uten markedsføring.**

SOMMER 2026 IKKE HOLDT

Pilot

Pilotkveldene ble ikke holdt som planlagt. Betalingsviljen er derfor ennå ikke testet med ekte penger.

HØST 26 – VÅR 27

Fase 0 · bygge

Forhåndskonferanse med kommunen og ansvarlig søker før bygging utover reversible tiltak. Vannsystem, første badstu og stamp. **Forhåndssalget starter her.**

2027

Fase 1 · drive

Port 1: badstu 1 i drift og 100 betalende → lånet konverterer. Årskort, sesongkort og utleie bærer driften. **Port 2:** 250 betalende → tranche B.

2028 →

Fase 2 · vokse

Badstu 2 og 3, kulper, helårsdrift. Videre vekst finansieres av kontantstrøm, tilskudd og sponsor – **ingen nye emisjoner planlagt.**

950 000
FASE 0 · BYGGE TIL PORTEN

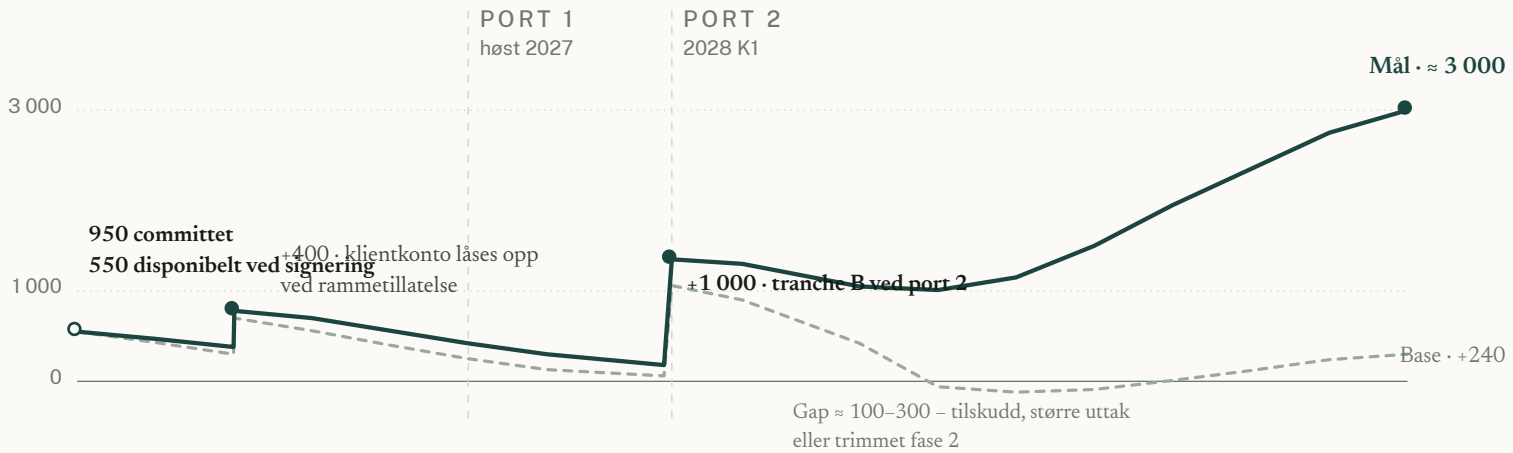
1,0–1,2 M
TRANCHE B · RAMME VED PORT 2

354 200
FASE 1 · DRIFTSBUDSJETT, MÅL

Fra 950 000 til varig positiv kontantstrøm

Committet kapital og klientkonto-vernet bærer planen: støttemidlene står urørt til vedtaket, og i basisscenarioet lukker én beslutning gapet.

KASSE VED KVARTALSSLUTT · KNOK



Uten tillatelse innen våren 2027: senk byggetakt eller mellomfinansier – støttemidlene låses opp først ved vedtak. Hard nedre port: under [60] betalende innen [dato] skaleres driften til frivillig modell eller avvikles ryddig.

Fase 0: bygge til porten

950 000 fra fire kilder bygger badstu, stamp og vannsystem, etablerer selskapet juridisk og bærer driften fram til port 1: badstu i drift og 100 betalende innen 18 måneder.

KILDER · NOK 950 000

Aksjekapital – grunnleggerne	30 000	F
Grunnleggerlån, konvertibelt – samme vilkår som investor	70 000	F
Investorlån, tranche A, konvertibelt	450 000	D
Støttemedlemskap – forskuddsbetalt, sperret til rammetillatelse	400 000	F
Sum fase 0	**950 000**	

Støttemedlemskapene står på sperret klientkonto til rammetillatelse foreligger, med refusjonsrett hvis tillatelsen uteblir. **Fram til vedtaket er kassen 550 000** – det er den summen som må bære prosjektet gjennom byggesaken; deretter låses støtten opp. Forskuddene rangerer foran både lån og egenkapital.

BRUK · NOK 950 000

Bygging: materialer, maskiner, vannsystem	360 000	M
Design og tillatelser – ansvarlig søker, forhåndskonferanse	80 000	D
Workshops, residency, dugnad og dokumentasjon	120 000	D
Juridisk etablering: stiftelse, aksjonær-, samarbeids- og låneavtaler	50 000	F
Universell utforming – trinnfri adkomst, ett tilrettelagt skifterom	80 000	F
Reserve, uforutsett	60 000	F
Drift fram til porten	200 000	M
Sum fase 0	**950 000**	

Bygging er priset mellom forrige utkast (185 000) og prosjektets eget tidligere budsjett (535 000) for samme omfang. Universell utforming har egen linje: den er forutsetningen for samarbeidet med kommunen og Sunnaas. Tilskudd holdes utenfor og bærer aldri planen.

D fra forrige utkast · M modell/regneeksempel · F forslag fra gjennomgangen, avtales

GRUNNLEGGERNES ANDELER BEKREFTES · VILKÅR AVTALES

NOK 450 000 som konvertibelt lån

VILKÅR · FORSLAG

Beløp NOK 450 000, utbetalt ved signering. Grunnleggerne tegner 70 000 i samme lån, samme vilkår.

Port 1 Badstu 1 i drift og 100 betalende → pre-money NOK 4 500 000. Frist: det seneste av 18 mnd fra signering og 12 mnd fra rammetillatelse.

Forsinkelse Nås ikke porten i tid, konverterer lånet til **lavere** verdsettelse (forslag 3 000 000) – ingen tilbakebetalingsgren.

Rente 6 % enkel, legges til beløpet som konverterer. Egenkapitalrisiko, sagt åpent: forventet utfall er konvertering.

Tranche B Ramme inntil 1 200 000 ved **port 2** (250 betalende), i tillegg betinget av rammetillatelse, signert bruksrettsavtale og regnskap uten vesentlig avvik. Investor kan fravike og utbetale før.

Sikring Støttemedlemskapene står på sperret klientkonto til rammetillatelse. Nærståendekjøp i fase 0: tak 150 000. Bruksrettsavtale signeres samtidig med låneavtalen.

DET INVESTOREN FÅR

– **Ca. 40 % lavere pris per prosentpoeng** enn tranche B: 450 000 gir ≈ 9 % (≈ 50 000 per prosentpoeng) mot ≈ 80 000 i tranche B
– **En fysisk eiendel** før sommeren 2027: badstu, stamp og vannsystem som selger årskort
– **Utbytte, avtalefestet:** 50 % av fri kontantstrøm fra første hele driftsår med positivt resultat etter fase 2, etter styrets bufferkrav. Forpliktelse, ikke intensjon.
– **Full styreplass fra første uttak** av tranche B; observatørplass fram til konvertering
– **Ingen ytterligere emisjoner er planlagt:** nye emisjoner krever 75 % flertall, og investoren har forkjøpsrett
– **Livstidsmedlemskap** og en navngitt badstu

Grunnleggerne kjøper til samme pris. Fuglesang AS har bekreftet sin andel av de 70 000 og planlegger mer i tranche B; Between Designs, Schrader Gartneri og Mette Berg bekrefter sine andeler før signering. At grunnleggerne kjøper til investorens pris er det beste beviset på at vilkårene er rettferdige.

Begge grener ender i aksjer

Vilkårene avgjør bare pris og tid – ikke om investoren ender som aksjonær.



KONVERTERING VED PORT 1

	NÅDD INNEN FRISTEN	IKKE NÅDD
Pre-money	**4 500 000**	**3 000 000**
Investors andel	≈ 9 %	≈ 13 %
Grunnleggerlånene	4 500 000	4 500 000

Konverteringen er automatisk og bindende for begge parter; det finnes ingen tilbakebetalingsgren. Rente 6 % enkel, stopper ved fristen. Grunnleggerne får ingen gevinst av egen forsinkelse.

VILKÅR

Frist port 1	det seneste av 18 mnd fra signering og 12 mnd fra rammetillatelse
«Betalende»	unike personer til ordinær pris; støtte-og foreningsmedlemmer teller, grunnleggerne og deres nærstående ikke
Tranche B	ramme inntil 1 200 000 til 6,8 mill. pre-money; utbetales ved port 2 når rammetillatelse foreligger, bruksrettsavtalen er
Utbytte	positivt resultat etter fase 2, etter styrets bufferkrav

Forslag – vilkår avtales.

Fase 2: vekst ved port 2

Tranche B er en committet ramme som utbetales når port 2 er nådd – minst 250 betalende (investoren kan fravike porten og utbetale tidligere). Styret velger uttaksbeløp innenfor rammen, og pengene bygger anlegget ut til helårsdrift.

KILDER · NOK 1,0–1,2 MILL.

Investor, tranche B – konvertibel ramme, 6,8 mill. pre-money	inntil 1 200 000
Sum tranche B PORT 2 · 250 BETALENDE	**1 000 000 – 1 200 000**
Grunnleggere pro rata, til investors pris	evt., i tillegg
Tilskudd – akselererer, bærer aldri planen	oppside, i tillegg

Committet nå, utbetales ved port 2 eller tidligere ved fravikelse. Styret velger uttak i én eller flere transjer; ubenyttet ramme bortfaller 31.12.2028. Lander tilskudd, trekker styret mindre – og alle utvannes mindre.

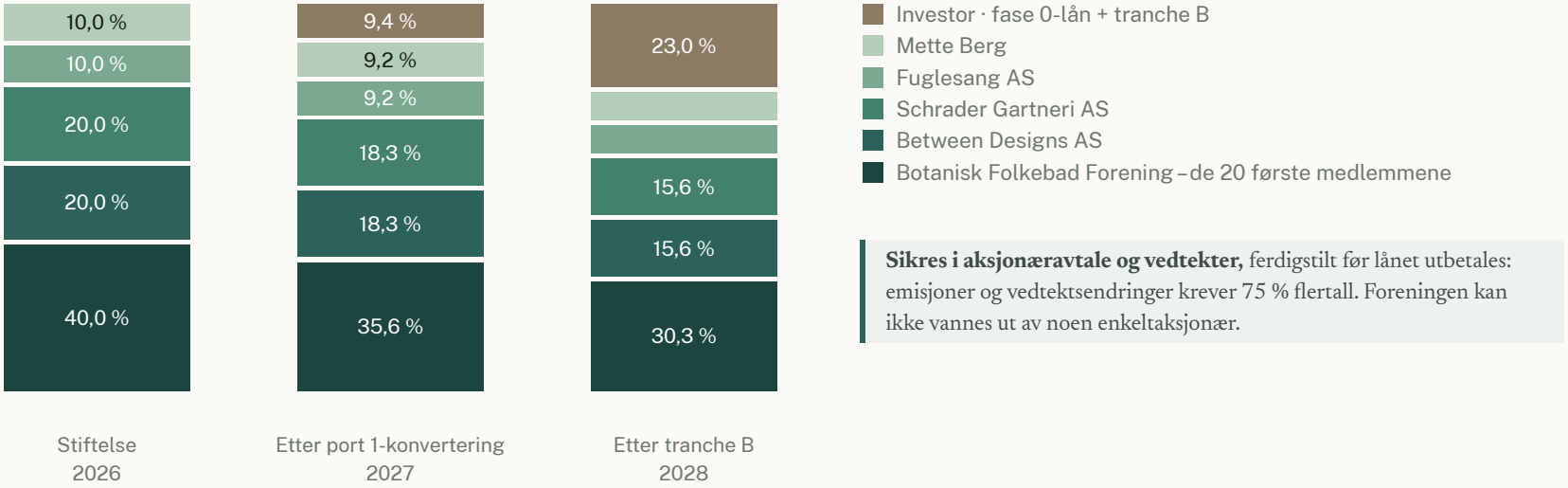
BRUK · NOK 1,0–1,2 MILL.

Badstu 2 og 3 – hvert sitt hus, hver sin karakter	500 000 – 600 000
Kulper, universelt utformet	200 000 – 250 000
Vinterisolering og helårsdrift	200 000 – 250 000
Reserve	100 000
Sum fase 2	**1 000 000 – 1 200 000**
JUNGELKLATREPARK · SOFTMONEY/ SPONSOR, IKKE TRANCHE B	400 000 – 600 000

Ærlig estimat for fase 2-omfanget er 0,9–1,4 mill. Øvre del dekkes ikke av tranche B alene – da trimmes omfanget, eller tilskudd akselererer.

Foreningen er og forblir største aksjonær

Investor ender på ≈ 23 % etter begge trancher; foreningen på ≈ 30 %, og ingen enkeltaksjonær kan passere den.



Sikres i aksjonæravtale og vedtekter, ferdigstilt før lånet utbetales: emisjoner og vedtektsendringer krever 75 % flertall. Foreningen kan ikke vannes ut av noen enkeltaksjonær.

Fullt vannet: medlemmene med fullt uttak av tranche B (1,2 mill.). Regneeksempel – endelig struktur avtales. Ved uttak 1,0 mill.: investor ≈ 21 %, foreningen ≈ 31 %. Foreningens andel bæres av de 20 første medlemmene (2 000 hver); avkastningen er livsvarig medlemskap, og overskudd på foreningens andel går tilbake i badet.

Risiko og håndtering

Risiko	Hva det betyr	Håndtering
Bruksendring og planstatus · den ene binære	Drivhusene er ikke godkjent for publikumsbad. Eiendommens planstatus avgjør om dette blir bruksendring, dispensasjon eller plansak – søknad er ikke sendt.	Planstatus avklares i forhåndskonferanse med kommunen, ansvarlig søker engasjeres i fase 0. Før vedtak gjøres bare tiltak som faktisk er unntatt søknadsplikt.
Vertsavhengighet	Hele anlegget står på Schrader Gartneris eiendom; langsiktig leie-/bruksrettsavtale er ikke formalisert.	Skriftlig, fortrinnsvis tinglyst bruksrett med regulert varighet og exit ved eierskifte – senest før tranche B.
Nærstående transaksjoner	Utleier er samtidig aksjonær med 20 %; leievilkår og motytelser må tåle innsyn.	Markedsmessige vilkår, aksjelovens regler for nærståendeavtaler, åpent i datarommet.
Sikkerhet for barn og badende	Gårdsdam og klatrepark gir reell risiko for drukning og fallskader – og ansvar.	Sertifisert leverandør og årlig kontroll, sikkerhetsrutiner og tilsyn, ansvarsforsikring før første arrangement.
Tilskudd er usikre	Sparebankstiftelsen avslo 200 000; Kulturrådet og Akershus er ikke avgjort.	Fase 0 er satt opp uten tilskudd som forutsetning. Innvilgede midler bygger bedre, tetter ikke hull.
Tynn margin i fase 1	354 200 i drift mot ≈ 360 000 i inntekt: praktisk talt null buffer.	Kostnadene er i hovedsak variable, drift fram til porten ligger i fase 0, og driften skaleres ned før den lånefinansieres.
Lånet er egenkapitalrisiko	Fase 1-økonomien kan ikke tilbakebetale ved forfall; investors reelle utfall er konvertering.	Sies åpent. Vilkårene (milepælskonvertering, observatørplass, forkjøpsrett) er priset som egenkapital, ikke kreditt.
Ingen ansatt daglig leder	Driften bæres av en deltidsrolle, frivillighet og nøkkelpersoner uten bindingsavtaler.	Driftsansvarlig rekrutteres og avtalefestes før sesongstart 2027; beredskapsplan for bortfall av nøkkelpersoner.
Hard nedre port · styrt nedside	Betalingsviljen er ennå ikke testet med ekte penger – pilotkveldene ble ikke gjennomført. Slår anslaget feil, kan driften ikke bæres av inntektene.	Forhåndssalg fra fase 0 måler viljen før tranche B prises. Under [60] betalende innen [dato] skaleres driften til frivillig modell eller avvikles ryddig – forhåndsavtalt i styret.

Fullt risikoregister med 22 punkter (regulatorisk, vert, sikkerhet, økonomi, marked, drift, struktur, omdømme) ligger i datarommet.

NAVN, BILDER OG DRIFTSANSVAR BEKREFTES

Fire grunnleggere, én driftsansvarlig

OHN

Oscar Honeyman-Novotny

BETWEEN DESIGNS AS

Initiativtaker. Design, prosess og kommunikasjon.

Prosjektleder fase 0.

SG

Schrader Gartneri

VERT OG TOMT

Eier og driver gartneriet. På stedet hver dag.

Teknisk drift av varme og vann.

B

Bendik

FUGLESANG AS

Fagnettverk, metodikk og kommersiell rådgivning.

Struktur, avtaler, investorforhold.

MB

Mette Berg

ARKITEKT · PROSJEKTUTVIKLING

Grunnlegger av Nesodden Folkebadstu (950+ medlemmer), tegnet på dugnad.

Foreningen, program og frivillighet.

Hvem eier driften i hverdagen? Fase 0: prosjektleder (Between Designs) med verten på stedet. Fase 1: **driftsansvarlig rekrutteres og avtalefestes før sesongstart 2027**, med HMS- og hygieneansvar, verten som teknisk ansvarlig og foreningen som eier av programmene. Styret følger likviditet kvartalsvis.



LA OSS SNAKKE

Botanisk Folkebad

Oscar Honeyman-Novotny · Between Designs AS
oscar@betweendesigns.no · botaniskfolkebad.no

APPENDIKS A — TILLEGGSINNTEKT

Jungelklatrepark for barn

Tomathuset er tomt, høyt og varmt. Et innendørs klatreanlegg mellom store planter kan gi familier et tilbud på dagtid, hele året – når badet ellers er stille.

- **Egen sikkerhetssak** – utredes med sertifisert leverandør, lekeplassutstyr etter standard, årlig hovedkontroll og daglige visuelle sjekker
- **Bygges i etapper** – første sone avgrenset og prosjektert for tilsyn
- **Familier, bursdager, barnehager og SFO** – dagtid og helg

ILLUSTRERENDE REGNESTYKKE · UTENFOR KAPITALPLANEN

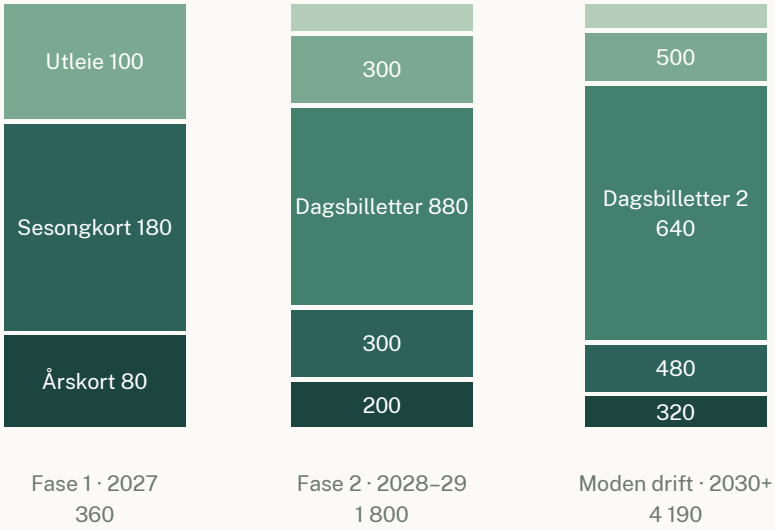
4 000 barnebesøk/år × 175 kr	700 000
40 bursdager × 3 500 kr	140 000
Barnehager, SFO og ferieklubb	80 000
Mulig årsomsetning	**≈ 920 000**
Investering første sone, inkl. sertifisering	400 000 – 600 000

Størrelsesorden, ikke prognose. Sponsor, tilskudd eller egen kontantstrøm – ikke fase 0, ikke tranche B.



Medlemmene bærer starten, billettene veksten

Fase 1 hviler på forhåndsbetalte produkter; dagsbilletter kommer først når anlegget kan bære besøket.

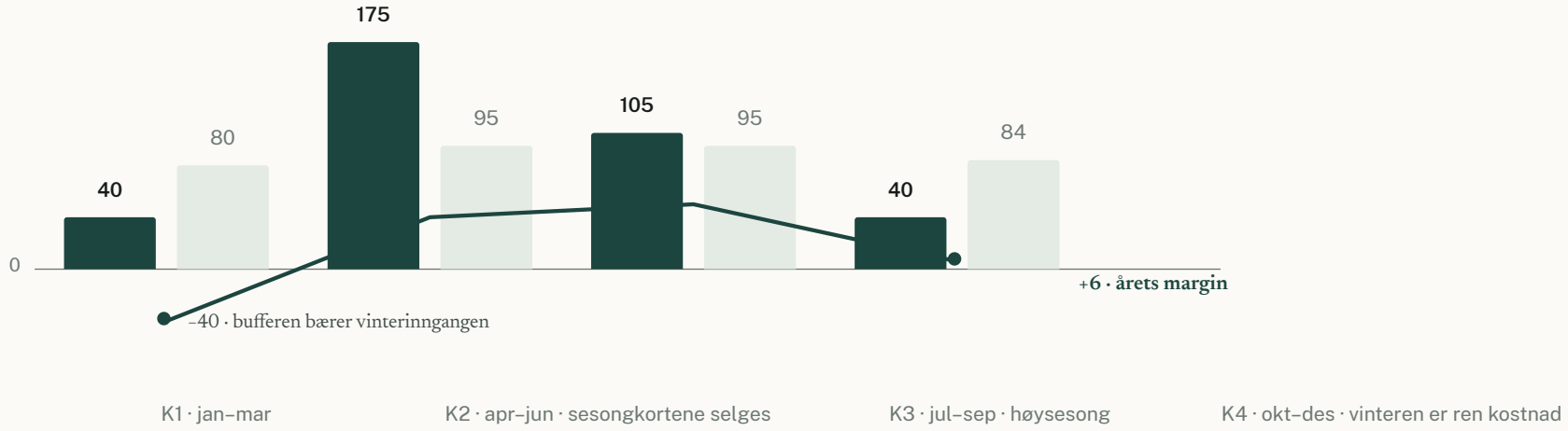


Medlemsandel (årskort + sesongkort): 72 % → 28 % → 19 %.

Tall fra inntektsestimatet. Moden drift forutsetter fjerde badstu og festsal, bygget gradvis av kontantstrøm og tilskudd – ikke nye emisjoner. Størrelsesordener, ikke prognoser.

Driftsåret puster med sesongen

Årsbudsjettet balanserer, men kontantene kommer i sommerhalvåret – derfor ligger drift fram til porten i fase 0-rammen. Regneeksempel forankret i årstallene 360 / 354.



I forsiktig scenario trekker året ≈ 232 000 på fase 0-bufferen. Kvartalsfordelingen er et regneeksempel, ikke en prognose.