

## Økonomi for NLM Ålesund Misjonsforsamling

På det ekstraordinære årsmøtet 12. juni ble følgende vedtak fattet:

*Et ekstraordinært årsmøte stiller seg bak planene for ombygging av NLM Ålesund Misjonsforsamling i tråd med tegningene som foreligger. Forsamlingen er innforstått med at dette innebærer nødvendighet av økning i gaveinntektene i årene som kommer. Årsmøtet ber styret om å arbeide med å kvalitetssikre de økonomiske realitetene og holde forsamlingen kontinuerlig oppdatert om dette.*

Styret i NLM Ålesund Misjonsforsamling (Misjonssalen) har nå jobbet videre med å kvalitetssikre de økonomiske realitetene i prosjektet. Særlig fokus har det blitt satt på å finne ut hva regningen fra eiendomsselskapet Norrøna til Misjonssalen vil være per måned. De siste årene har regningen vært på kr 60 000,- per måned, noe som utgjør 720 000,- i året. Styret i eiendomsselskapet har jobbet meget godt med kostnadskutt de siste årene og er en viktig årsak til at vi nå har mulighet til å gjøre ombyggingene som vi ønsker.

### Forholdet mellom Norrøna AS og Misjonssalen for lokalene som eies av Norrøna

I samarbeid med Norrøna har styret i Misjonssalen kommet frem til at vi øker leien med 60 000,- i året, altså 5 000,- per måned fra byggestart. Dette er en forsiktig økning, men takket være god økonomistyring i eiendomsselskapet er dette per tid nok til å håndtere et lån på kr 4 000 000 i tillegg til det eksisterende lånet som i dag er på omtrent 2 600 000,- Norrøna AS har ikke andre inntektskilder enn Misjonssalen, og skulle for eksempel rentesituasjonen endres til det negative for Misjonssalen sin del er det forsamlinga som må ta den kostnaden.

### Hva betyr dette for de som går i Misjonssalen?

Selv om den økte kostnaden til Norrøna er liten ser styret at vi nå er inne i en tid med gunstig rente. Styret har derfor besluttet at vi setter i gang en aksjon der målsetningen er å øke inntektene ut over det som er nødvendig slik at vi er forberedt på at regningen fra Norrøna skal kunne øke med ytterligere 5 000,- per måned.

Det som styret da har som målsetting er som følger:

- Samle inn 2 millioner kroner til lyd, lys, bilde, stoler, bord og annet interiør.
- Øke inntektene med 10 000,- per måned slik at vi er forberedt på noe tyngre tider med en høyere rente.

Budsjettet for utbygging er på kr 5 000 000 før vi har fått et helt konkret tilbud på snekkerjobben, som er den største. Hvis noen følger nøye med ser de at 4 millioner i lån pluss 2 millioner i innsamling blir 6 millioner. På de 5 millionene mangler stoler, bord og annet interiør, men dette koster neppe 1 million. Vi har derfor tatt litt godt i for å være på den sikre siden. Mest sannsynlig kan vi ende opp med et lån som er noe lavere enn 4 millioner.

### Konsekvenser av mindre eller større lån.

Vi har fått spørsmål om hva som vil skje om vi samler inn mer enn 2 millioner kroner, for eksempel 3 millioner. Da er svaret ganske enkelt; reduserte rentekostnader på grunn av en million mindre i lån er 36 000,- i året, altså 3 000,- i måneden. Og motsatt, rentekostnaden for en million ekstra i lån er kroner 3 000,- i måneden.

### Konsekvenser ved renteøkning.

Hvilke konsekvenser får en økning i renten? Svaret på det er også forholdsvis klart. Ved en økning på 1 % rente vil dette bety 10 000,- kroner ekstra i årlige rentekostnad per million lån. Er lånet på 6 600 000 (som kan være en realitet når lånet er på det meste, de aktuelle 2,6mill + 4mill) vil dette utgjøre 66 000,- noe som er betydelig. En eventuell slik kostnadsøkning vil tilfalle Misjonssalen. Vi tror samtidig at det er svært lite sannsynlig at rentene stiger de neste årene. Det er også viktig å få frem at Norrøna har noe å gå på. Det er derfor slik at om renten skulle øke noe vil ikke dette automatisk få konsekvenser med en gang.

### Kostnader for leie av kontor i underetasjen.

Norrøna AS har skrevet en 5-årig leiekontrakt med M&M Moldskred. Både Region Nordvest, RadioNordvest, NLM Barnehagene AS og Misjonssalen har individuelle leiekontrakter med Norrøna AS. Her skal kostnader og inntekter for Norrøna AS balanseres. Misjonssalen betaler for tiden 14 000,- i måneden, men har fremleie på kr 3 000,- slik at de reelle kostnadene er 11 000,- I tillegg til disse kostnadene har Misjonssalen tapte leieinntekter ved at region, radio og barnehagene ikke leier av Misjonssalen. På grunn av betydelige økning i gaveinntekter fra blant annet Ålesund-ordningen kunne man gjøre dette valget på slutten av fjoråret. Budsjettet til Misjonssalen for 2016 er vedtatt uten leieinntekter fra annet enn kurs/konferanse, og går i balanse.

### Hvordan skal det samles inn?

Vi skal samle inn kr 10 000,- ekstra per måned. Det skal foregå på følgende måte:

- Ved utvidelsen av lokalene tror vi på økt fremmøte. Vi regner derfor med å øke kollekten med 2 000,- per måned. Dette utgjør bare 500,- per møte.
- De resterende 8 000,- tenker vi å få inn ved fast givertjeneste. Det er da snakk om "Ålesundsordninga." Fra 1. juli får vi igjen 40 % av det som kommer inn. For at vi selv da skal få 8 000 må vi få inn 20 000,- per måned. Vi tenker da en fordeling på at vi får 10 nye faste givere på Ålesundsordninga som gir i snitt 1 000,- per måned. Snittet for de som er inne på denne ordningen er 1 400,- per måned. I tillegg må de som har denne ordningen øke med 20 %. Vi er klar over at det er betydelig, men 280,- i måneden vil være mulig for de aller flest. Noen klarer mer, andre kanskje litt mindre.

### Fremdrift

På slutten av sommerferien vil det bli jobbet med å lage til svarslipper der de som er aktive i Misjonssalen kan garantere et beløp de vil gi. Det vil bli mulig å gi høsten 2016, våren 2017 og høsten 2017.

Fra søndag 28. august og fire søndager fremover vil det være en aksjon for å jobbe med fast givertjeneste og samtidig få inn alle svarslippene på konkrete beløp. Det er mulig for alle å gå inn på "mine sider" på nlm.no og øke sin faste givertjeneste. Trenger man hjelp er det bare å ta kontakt med Andreas Bakke eller direkte til giverkontoret til NLM ([giver@nlm.no](mailto:giver@nlm.no)). Vi har da kontroll på forventet årlig beløp slik at vi kan følge med på utviklingen uten at vi vet hva hver enkelt gir. Det er imidlertid viktig å vite at hvis man har fast givertjeneste som ikke er registrert som "Ålesundsordningen" vil dette ikke bidra for utbyggingen. Vi anbefaler da de som har gammel ordning å i tillegg "bestille" Ålesundsordningen. Stab og styre i Misjonssalen hjelper gjerne til med dette.

### En del til oss selv, men enda mer til andre

Vil vi med dette bli oss selv nok? Vil dette bety redusert beløp til ytre misjonsarbeidet? Dette er spørsmål som ofte stilles, og som bør stilles. Vi er en del av en stor misjonsorganisasjon, og er stolt av det. Det forplikter å drive misjon mange steder både nasjonalt og internasjonalt. Vi synes derfor at Ålesundsordningen er en flott måte å gi til dette prosjektet på. Når vi får 40 % tilbakeført gir vi 60 % til arbeidet utenfor oss selv. Når vi da øker våre inntekter med 8 000,- øker vi samtidig gavene til NLM sentralt med 12 000,- Økningen til oss selv får altså enda større konsekvenser for inntektene til NLM sentralt. Dette vil vi meddele med glede.

### Konklusjon:

- a) Vi skal ikke legge skjul på at en slik utbygging er krevende økonomisk, dette vil kreve noe av oss. Vi må alle sammen vise at dette er viktig for oss og ta i et tak. Og kanskje enda viktigere, det er viktig for de rundt oss som ennå ikke har fått en forsamling å gå i.
- b) I og med at vi har vist gjennom 2015 at vi allerede har tilpasset oss en hverdag der leieinntektene for kontorlokaler er borte, og vi har økte kostnader ved leie av kontor i underetasjen vil den reelle utfordringen for forsamlingen være den økte husleien for lokalene i overetasjen. Det er altså snakk om kr 5 000,- i måneden, men for å være sikker satser vi på å øke de reelle inntektene med kr 10 000,- i måneden. Den helt konkrete utfordringen til oss som går i Misjonssalen blir derfor å øke fast givertjeneste med kr 20 000,- i måneden derav 8 000,- til oss selv. Og i tillegg 2 000,- i økt kollekt.