

Oppsummering Filefjellkonferansen 2026.¹

Filefjellkonferansen samlet aktører fra reiseliv, næringsliv og offentlig sektor for å diskutere hvordan Tyn–Filefjell kan utvikles til en bærekraftig helårsdestinasjon. Fellesnevneren gjennom dagen var samarbeid, langsiktighet og utnyttelse av områdets unike natur- og kulturressurser på riktige premisser.

Ordfører Jørand Ødegaard Lunde innledning og ord for dagen

Ordføreren løftet frem den lange historien på Filefjell og viktigheten av samarbeid:

“If you want to go far, go together.”

Målet er å forvalte natur- og kulturarven slik at den skaper varige verdier for fremtiden, samtidig som Vang videreutvikles som et bærekraftig reisemål.

Turistmålet Tyn-Filefjell : Et historisk bakteppe ved Asgrim Opdal (rolle)

Asgrim Opdal viste hvordan området Tyn–Filefjell gjennom århundrer har vært et sentralt ferdsels- og møtested mellom øst og vest. Fra kongeveg og pilegrimsleder til fjellstuer, hoteller, flyruter og beltebiler har området en lang tradisjon for å ta imot tilreisende og skape næring av naturgitte fortrinn. Opdal løftet fram hvordan tidlig entreprenørskap, kreativitet og vilje til satsing gjorde Filefjell til et viktig turistmål, og han knyttet denne historien til dagens muligheter: sterk beliggenhet, snøsikkerhet, samarbeid mellom grunneiere og en offensiv kommune gir fortsatt et godt grunnlag for videre utvikling.

Masterplanen – visjonen!

Ved Dag Henaug og Morten Odden, Tyn Utvikling AS.

Masterplanen for Tyn–Filefjell ble startet i 2007 for å samle aktørene om en felles retning for utviklingen av området. Investinor viste interesse for området og Ecosign laget en analyse i 2010 hvor de valgte ut Filefjell som en av de mest aktuelle stedene å investere i Norge. Videre ble planen overlevert til Vang Kommune i 2013 hvor kommunestyremøtet vedtok at de støttet masterplanen, uten juridisk binding. Det ble arrangert studieturer og målet var, og er å re-etablere destinasjonen som en ledende helårsdestinasjon, med grunnlag for økt verdiskaping og flere arbeidsplasser. Internasjonale fagmiljø peker på at området har svært gode forutsetninger, men at det krever mer helhetlig og konsentrert utvikling enn tradisjonell hyttebygging. Erfaringer fra andre destinasjoner viser at tydelig sentrum, gode koblinger mellom aktiviteter, næring og overnatting, og langsiktig samarbeid er avgjørende for å lykkes. Masterplanen fungerer som en felles visjon og et veikart for videre utvikling.

¹ Utarbeidd av Valdres Næringshage.

Ecosign – Masterplanen for Tyin-Filefjell ved Eric Callender, Ecosign.

Eric Callender fra Ecosign løftet frem masterplanen som et sentralt verktøy for utviklingen av Tyin-Filefjell. Han understreket at en masterplan ikke bare er en tegning av et område, men et verktøy for å samle aktører, skape en felles visjon og gi en realistisk og gjennomførbar retning for utviklingen. Planen må være fleksibel, kunne tilpasses over tid og fungere som et veikart for investeringer og samarbeid. Samtidig pekte han på en tydelig utfordring i norsk reiseliv: skianlegg og overnatting er ofte spredt, noe som gir lavere aktivitet og svakere grunnlag for helårsdrift. For Tyin-Filefjell betyr dette behov for mer konsentrert utvikling, et tydelig sentrum og flere “varme senger” som skaper liv og økonomi gjennom hele året. Med store tilgjengelige arealer, god snøsikkerhet og beliggenhet midt mellom Oslo og Bergen, mener Ecosign at området har et av de største utviklingspotensialene i Norge – dersom man lykkes med å samle seg om en felles retning og gjennomføre stegvis over tid.

Status i planarbeidet Vang kommune ved Magnus Lajord, arealplanlegger Vang kommune

Magnus Lajord ga en oppdatering på hvordan masterplanen nå følges opp i det kommunale planarbeidet. Han understreket at masterplanen i seg selv er en visjon, og at hovedoppgaven framover er å omsette denne til konkrete og gjennomførbare planer i kommunedelplanen.

Arbeidet er godt i gang, med flere områder under utvikling. Blant annet er Børrelia ferdig regulert og lagt ut for salg, det pågår planprosesser i Syne-Vesleåne og Andstor, og oppstart av sentrumsområdet er varslet. Totalt ligger det inne planer for rundt 700 nye enheter i sentrale utviklingsområder.

Samtidig pekte Lajord på en viktig utfordring med allerede regulerte tomter og planer som ikke er realisert. Med rundt 1500 eksisterende fritidsboliger og betydelig areal avsatt til videre utbygging, er det i praksis nok kapasitet for mange år fremover. Dette gjør det nødvendig med å se på en “planvask” og tydeligere prioriteringer.

Hovedbudskapet var at veien videre ikke handler om å legge til mest mulig nytt areal, men om å sikre realistiske, prioriterte og gjennomførbare planer. Kravene til kunnskapsgrunnlag og konsekvensutredninger øker, og kommunen må gjøre tydelige valg for å sikre en bærekraftig utvikling av Tyin-Filefjell.

Reiselivstrender og destinasjonsutvikling ved Merete Hovi, Daglig leder i Visit Valdres

Merete Hovi ga en oversikt over utviklingen i reiselivet i Valdres. Norske gjester dominerer fortsatt (65 %), men det internasjonale markedet er i vekst. Samtidig er

beleggsprosenten rundt 40 %, noe som betyr at Valdres har betydelig kapasitet i eksisterende “varme senger”. Hovedutfordringen er ikke overturisme, men i større grad “underturisme”.

Sesongvariasjoner er en nøkkelutfordring. Sommeren er sterk, mens høst og tidlig vinter har lav aktivitet. Økt bruk av eksisterende kapasitet og mer trafikk i skuldersesongene er avgjørende for lønnsomhet. Samtidig vokser Airbnb kraftig, og Vang er en av kommunene med høyest andel privat utleie.

Valdres’ styrke ligger i naturbaserte opplevelser, kultur og lokalmat – i tråd med etterspørselen etter ekte og bærekraftige reiseopplevelser. Nye muligheter finnes blant annet innen “noctourism”, hvor også Vang har et uutnyttet potensial. Samtidig blir bærekraft og klima stadig viktigere for reisende, og vil påvirke utviklingen fremover. For Vang er potensialet stort, men nøkkelen blir å utnytte kapasiteten bedre og utvikle helårstilbud.

Slik utvikler vi en stor, bærekraftig helårsdestinasjon ved Eirik Høyme Rogn og Håkon Arnstorp, Tyin-Filefjell AS

Innlegget fra Tyin Filefjell AS handlet om hva som konkret som må til for å lykkes med å utvikle en bærekraftig helårsdestinasjon. Hovedbudskapet var at destinasjonsutvikling er et langsiktig arbeid, “et maraton, ikke en sprint”, som krever tydelig retning, samarbeid og utholdenhet.

Et viktig grep har vært å samle grunneierne og inngå en felles avtale. Dette gir nødvendig forutsigbarhet for investeringer og utvikling. Samtidig ble det understreket at alt henger sammen: overnatting, aktiviteter, infrastruktur og lokalsamfunn må utvikles i takt for å skape en levedyktig destinasjon.

Eiendomsutvikling ble trukket frem som avgjørende, men med tydelig premiss: det handler om å bygge riktig – ikke mest mulig. Det innebærer konsentrert utvikling, et tydelig sentrum, mer utleieenheter og varme senger, samt hensyn til natur og landskap.

Tre prioriteringer ble løftet frem:

- byggeklare tomter
- ferdig regulerte områder
- utvikling av et tydelig sentrum

Eirik Høyme Rogn pekte på at gjester er selve drivkraften i destinasjonen. Investeringen i Filefjellstuene har gitt gode resultater, med økt internasjonal interesse og høy kvalitet. Samtidig er det behov for å øke både kapasitet og synlighet, og få flere til å bli lenger – ikke bare komme.

Et sentralt mål er å utvikle et helårstilbud. Sommeren viser sterk vekst blant annet innen vandring og sykling, mens vinteren er fortsatt avhengig av et konkurransedyktig alpinanlegg og bedre snøsikkerhet. Det jobbes nå med investeringer i snøproduksjon og infrastruktur.

Samtidig ble betydningen av lokale aktører og samarbeid løftet frem for å skape “lys i vinduene” – fra gründere og serviceaktører til regionale partnere. Skal man lykkes, må utviklingen skje i fellesskap og med respekt for både naturgrunnet og lokalsamfunnet.

Avslutningsvis ble spørsmålet stilt: Hva er Tyin–Filefjell sin “reason to go” – 365 dager i året? Svaret ligger i å utvikle en destinasjon som både tiltrekker gjester, får dem til å bli lenger – og gir grunnlag for varig verdiskaping.

Transformasjonsøkonomi og verdien av gode opplevelser

Ved Pål K Medhus, Høve Støtt AS

Pål Medhus tok utgangspunkt i hva som faktisk skaper verdi i reiselivet – og hvordan opplevelser kan utvikles til noe mer enn bare aktiviteter. Han pekte på at gjestene som kommer til Valdres har valgt å være der, og at nøkkelen er å levere gode opplevelser i hvert eneste øyeblikk. Gjør man det, kommer de tilbake.

Et sentralt budskap var at man må være synlig og relevant for å bli valgt, men også tydelig på hvem man er. Reiselivet bør bygge på lokal identitet og autentiske opplevelser – ikke standardisering. Det handler om å tilpasse tilbudet og skape noe ekte, med mennesker og vertskap i sentrum.

Medhus løftet frem begrepet transformasjonsøkonomi, der målet ikke bare er å tilby opplevelser, men å skape noe som er meningsfullt og minneverdig for den enkelte. Dette bygger videre på opplevelsesøkonomien, men med større fokus på personlig verdi og utvikling hos gjesten.

Samtidig understreket han betydningen av de små detaljene. God service og ekstraordinære opplevelser skapes ofte i det enkle – “dei små tinga i den store planen”. Eksempler som lokalmat og små aktører viste hvordan ekte innhold og gode historier kan skape stor verdi.

Avslutningsvis pekte han på at fremtidens verdiskaping i reiselivet handler om mer enn økonomi alene – det handler om helse, mening, kunnskap og livskvalitet. Spørsmålet blir derfor: hvem er det som skaper “stjernestøv” i lokalsamfunnet – og hvordan kan man få flere til å gjøre nettopp det?

Satsinga Fjord & Fjellruta ved Georg Sichelschmidt, JVB Travel AS

JVB Travel presenterte hvordan selskapet har utviklet seg fra tradisjonell transportaktør til en mer helhetlig reiselivsaktør. Etter salget av ekspressbussvirksomheten til Vy, har de satset videre på opplevelser, turoperasjon og bærekraftige reiselivskonsepter.

Et sentralt initiativ er **Fjord Mountain Route**, en opplevelsesrute mellom Oslo og Bergen basert på eksisterende kollektivtransport. Målet er å gjøre det enklere for turister å oppleve fjord og fjell uten egen bil, samtidig som man knytter sammen attraksjoner og aktører på tvers av regioner.

Ruten er utviklet i tett samarbeid med reiselivsaktører i både Valdres og Vestland, og finansieres gjennom et spleiselag mellom flere aktører og offentlige bidragsytere. Tilbudet går i sommersesongen og gir fleksibilitet for reisende til å hoppe av og på underveis.

JVB har også utviklet flere opplevelsesbaserte produkter og merkevarer, med høy kundetilfredshet og fokus på bærekraft. Hovedbudskapet er at samarbeid og pakketering av tilbud er avgjørende for å gjøre regionen mer tilgjengelig og attraktiv for både norske og internasjonale gjester.

Utvikling av helårsutleie på Tyn, ved Karoline Ellingbø, Valdres Booking Service

Karoline Ellingsbø viste til at Tyn–Filefjell har et unikt utgangspunkt med sterk naturkapital, strategisk beliggenhet og stort utviklingspotensial. Området fremstår som autentisk og lite utbygd, med rom for vekst – og mulighet til å bli en moderne helårsdestinasjon.

Med tilbud som vandring, sykling og fiske i verdensklasse, kombinert med nærhet til nasjonalparker, ligger alt til rette for økt aktivitet gjennom hele året.

Samtidig pekte hun på at mye av kapasiteten allerede finnes i eksisterende “varme senger”. Gjennom profesjonell utleie, markedsføring og vertskap kan flere av disse tas i bruk og bidra til økt verdiskaping i området.

Hva gjør et område attraktivt for hyttebygging? Ved Sveinung Minde, DNB Eiendom

Eiendomsmegler Sveinung Minde delte erfaringer fra over 20 år i markedet på Filefjell. Han pekte på at fritidsmarkedet er mer krevende og svingende enn boligmarkedet, og at salg krever både tid og tålmodighet.

Attraktivitet handler i stor grad om opplevelser og utvikling. Områder som Børrenøse, Børrelia og Tørrisheisen har hatt godt salg, særlig der det har vært tydelig satsing og fremtidsstro. Mange kjøpere velger Filefjell fordi det oppleves som trygt, variert og gir mye for pengene.

Samtidig er utvikling avgjørende for videre vekst. Etterspørselen påvirkes av kvaliteten på alpintilbud, langrennsløyper, overnatting og serveringstilbud. Spesielt trekkes behovet for stolheiser, bedre skianlegg og flere helårstilbud frem.

Minde understreket at økt utvikling vil gi økt etterspørsel. I dagens marked er det færre nye kjøpere, og mye av aktiviteten skjer blant eksisterende hytteeiere. Skal markedet vokse, må destinasjonen videreutvikles – særlig innen alpintilbud og helårsopplevelser.

Hytteinnbyggernes perspektiv på utviklingen, Ved Stein Hauger m.fl., Tyn Filefjell Hytteforum

Tyn Filefjell Hytteforum representerer 19 hytteforeninger i området, og løftet frem viktigheten av samarbeid og bærekraft i videre utvikling. De uttrykte støtte til utviklingsretningen som er presentert, men understreket samtidig behovet for god samordning mellom utbyggere, næringsaktører og eksisterende hytteinnbyggere.

Hovedbudskapet var at utviklingen må skje på en måte som ivaretar både naturgrunnet og de som allerede bruker området – og at et godt samarbeid er avgjørende for å lykkes.

Tyn–Filefjell som regional kraft, ved Trine Grøtnebø, Lærdal kommune og Geir Hansen, Årdal Utvikling

Innlegget løftet frem potensialet i tettere samarbeid mellom Tyn–Filefjell, Lærdal og Årdal. I dag orienterer regionene seg i ulike retninger, men budskapet var tydelig: man bør i større grad se mot hverandre og utvikle en felles region.

Tyn–Filefjell har allerede stor betydning for nabokommunene – som rekreasjonsområde, for arbeids- og kompetanseutveksling og som driver for turisttrafikk og næringsutvikling. Samtidig har områdene ulike styrker: fjell, fjord, industri, kultur og lokalmat. Samlet gir dette et bredt og helårlig tilbud.

Det ble pekt på konkrete muligheter for økt samarbeid, blant annet gjennom paketering av opplevelser, utvikling av sterke opplevelsesakser som Kongevegen, Fv 53 og Tindevegen, og felles satsing på arrangementer og aktiviteter.

Hovedbudskapet var at samarbeid må bli mer konkret og operativt. Ved å utvikle felles produkter og inngå tettere partnerskap kan regionen øke verdiskapingen og fremstå som en sterkere og mer attraktiv helårsdestinasjon.