

Handläggare: Lennart Johansson
Tel: 031-368 40 50
E-post: lennart.johansson@goteborg.com

Överlåtelse av produkten Skolresan

Förslag till beslut i styrelsen för Göteborg & Co Träffpunkt

Styrelsen föreslås besluta

- 1) Genom koncessionsavtal eller motsvarande överlåta utveckling, marknadsföring, försäljning och genomförande av produkten Skolresan till annan aktör i enlighet med förelagda slutsatser och rekommendationer i detta beslutsunderlag.
- 2) Uppdra åt VD att efter avstämning med styrelsens presidie teckna koncessionsavtal, och i övrigt vidta nödvändiga åtgärder med anledning av överlåtelsen.

Sammanfattning.

Produkten Skolresan har i sin nuvarande form drivits av Göteborg & Co sedan 2001.

Utifrån bolagets inriktning sedan flera år att lämna försäljning av produkter och utvecklas mot att skapa reseanledningar har Skolresan varit ifrågasatt. Tidigare styrelse har också uttalat att man inte uppfattar att Skolresan är en del av kärnverksamheten.

En eventuell överlåtelse eller avveckling har inväntat en större översyn där fler aktiviteter ingått. I samband med att en nyckelperson för produkten lämnar verksamheten har bolaget gjort en separat utvärdering av produkten och konstaterar att:

- 1) Skolresan är en attraktiv produkt som kan utvecklas vidare till att bli än bättre.
- 2) Produkten Skolresan kan anses inte längre ligga inom bolagets kärnverksamhet och föreslås därför att överlåtas till annan aktör.
- 3) Göteborgs & Co ska fortsatt ha insyn i och påverkan på produktens innehåll, prisbild och att efterfrågade produkter ges möjlighet att stärka Skolresans erbjudande.
- 4) Överlåt utveckling, marknadsföring, försäljning och genomförande genom ett koncessionsavtal där Göteborg & Co erbjuder en väletablerad och trovärdig marknads- och säljkanal via goteborg.com och där Göteborgs & Co säkerställs fortsatt insyn och påverkan enligt p.3 ovan.

En process som inkluderar ett anbudsförfarande och ett tecknande av koncessionsavtal beräknas kunna avslutas under tredje kvartalet. En mottagare kan då ta ansvar för Skolresan 2017 och framåt. Ansvaret för kundtjänst och kundsupport för de skolresor som genomförs under hösten får avtalas efter vad som är praktiskt möjligt och lämpligt.

Ekonomiska konsekvenser

Beslutet innebär att Produkten skolresan under 2016 förväntas ge ett överskott till bolaget på mellan 130 och 500 kkr jämfört budget och prognos. Överskottets storlek kan fastställas först efter förhandling med mottagare.

För 2017 och framåt innebär beslutet att överskottet från Skolresan om 220 kkr uteblir. 80 kkr av fasta kostnader har allokerats Skolresan vilket behöver absorberas av bolagets övriga verksamhet. Därutöver behöver övertalighet inom ekonomiorganisationen motsvarande 0,5 tjänst hanteras. Total ekonomisk konsekvens för bolaget är -300 kkr/år efter det att övertalighet omhändertagits.

Olika Perspektiv

Barnperspektivet

Produkten Skolresan möjliggör att barn-och ungdomar ges möjlighet att utforska Göteborg och få ett minnesvärt slut på sitt skolar och/eller grundskola.

Jämställdhetsperspektivet Mångfaldsperspektivet och Miljöperspektivet

I och med att överlåtelse sker med koncessionsavtal ges möjlighet för Göteborgs & Co att få insyn i och påverka produktens utformning så att den motsvara stadens förväntningar.

Omvärldsperspektivet

Den kommersiella svenska skolresemarknaden består i allt väsentligt av skolresor till Stockholm och till Kolmården samt av upplevelseresor i företagets Boda Borgs regi. Även vissa andra researrangörer anordnar skolresor inom landet.

Paketerade skolresor är en efterfrågad produkt och Göteborg och Skolresan är en utvecklad och välkänd produkt sedan många år.

Ett antal aktörer har visat ett intresse för att driva och utveckla Skolresan i Göteborg framåt.

Bakgrund

Produkten Skolresan har i sin nuvarande form drivits av Göteborg & Co sedan 2001.

Utifrån bolagets inriktning sedan flera år att lämna försäljning av produkter och utvecklas mot att skapa reseanledningar har Skolresan varit ifrågasatt. Tidigare styrelse har också uttalat att man inte uppfattar att Skolresan är en del av kärnverksamheten.

Även med bakgrund av en av huvudstrategierna för Göteborg & Co – att gå från genomförare till möjliggörare- har Skolresan varit föremål för en utvärdering tillsammans med bland annat Vetenskapsfestivalen och Göteborgs pris för hållbar utveckling vars respektive hemvist utreds av Stadsledningskontoret. Bolagets ambition har varit att efter att dessa utredningar färdigställts göra en samlad bedömning och åtgärdsplan.

Då nyckelpersoner för Skolresans drift och utveckling valt att under våren 2016 gå till annan anställning utanför bolaget har det funnits anledning att göra en separat utvärdering av Skolresan innan eventuella ersättningsrekryteringar genomförs. Affärsområde Privatturism har skyndsamt utrett Skolresans förutsättningar och olika alternativ för Skolresans framtid. I syfte att undvika ersättningsrekryteringar alternativt säkerställa resurser inför höstens förberedelser inför säsongen 2017 lyfts frågan för beslut i styrelsen.

Ärendet

Produkten Skolresan

Skolresan har sedan 2001 drivits i sin nuvarande form drivits av Göteborg & Co i samverkan med Liseberg AB, Universeum och Strömma Turism & Sjöfart.

Visionen är att vara ett förstahandsval bland skolresedestinationer i Sverige. Visionen har närmats genom genomtänkta mål och strategier, ett tydligt destinationsperspektiv med en gemensam Göteborgsröst i erbjudande och marknadsföring, digitala kanaler som framgångsfaktor samt en kreativ och utvecklad samverkan.

Produkten Skolresan vänder sig till skolklasser som vill ha Göteborg som resmål för sin skolresa. Det är främst skolklasser årskurs 6 och årskurs 9 som utnyttjar erbjudandet.

Produkten består av ett grundpaket inkluderande boende, måltider, kollektivtrafikbiljett en rundtur med Paddan-båt samt besök på Liseberg och Universum. Grundpaketet erbjuds omfatta en eller upp till fem dagars vistelse. Det finns ett stort utbud av boendialternativ att välja mellan. Utöver grundpaketet kan kunden utöka med en eller flera tilläggsprodukter som besök på olika muséum, sportaktiviteter m.m. Konceptet är inte varumärkesskyddat eller på annat sätt exklusivt men har inte varit utsatt för konkurrens då samtliga aktörer upplevt det positivt att vara samlade under det gemensamma destinations-paraplyet.

Hittills i år har 230 grupper bokat Skolresan. Det innebär ca 5 800 personer och 8 500 gästnätter.

Ekonomi & Organisation

2015 omsatte skolresan ca 7,85 Mkr varav försäljningsintäkter avsåg ca 7.5 Mkr och marknadsföringsbidrag från samarbetspartners (Liseberg AB, Universeum och Strömma Turism & Sjöfart) totalt ca 350 kkr.

Skolresan är definierad som en självkostnadsprodukt som över tid drivits utan vinstintresse utifrån en budgeterad volym och ett antaget köpmönster. Kundens svärförutsedda köpbeteende vad avser tilläggstjänster och boendeuppgradering har inneburit att produkten genererat ett överskott på 200-400 kkr/år under åren 2011-2015.

Vinsten har till del återinvesterats i produkten och till viss del bidragit till finansiering av bolagets övriga destinationsmarknadsföringsinsatser.

Utveckling, kontakter med leverantörer och samarbetspartners, marknadsföring, försäljning, bokning, kundtjänst och kundsupport ansvarar affärsområde Privatturism för.

På helårsbasis har ca 1, 5 årsarbetare arbetat med produkten och under högsäsong för besök (maj-juni och augusti) har Besöksservice stöttat upp med ytterligare ett antal timmar för kundsupport under vistelsetiden.

På ekonomiavdelningen har ca en halvtidstjänst allokerats för fakturering och arbete med produktavräkning mot leverantörer och samarbetspartners. Produktens administration både vad gäller beställning, fakturering och avräkning är i stora delar manuell.

På kostnadssidan har Skolresan förutom direkta kostnader allokerats ca 80 kkr för andel av lokalkostnader på Besöksservice och på Svenska Mässans gata 8.

Följsamhet mot destinationens strategier och Göteborg & Co uppdrag

Bolaget har under ett flertal år haft inriktningen att gå ifrån produktförsäljning. Flera produkter har under åren avvecklats eller överlåtits (ex.vis Göteborgspaketet och boendebokning)

I destinationens affärsplan för 2015-2017 är en av destinationens huvudstrategier att "gå från att genomföra till att möjliggöra" bland annat genom att "stimulera entreprenörer, företag och organisationer att bidra till utvecklingen av destinationen och dess utbud". I Turiststadens delstrategier lyfts att "vi ska stimulera till reseanledningar året om ". Det ska ske genom utveckling av nya idéer och genom samverkan med andra.

Utifrån ovanstående går det att argumentera för att Skolresan inte längre ligger inom ramen för bolagets kärnverksamhet.

Å andra sidan går det att argumentera för att Skolresan är en viktig produkt för att skapa långsiktig attraktivitet för Göteborg som besöksmål och studieort, att Skolresan är viktig för varumärket Göteborg och därför behöver ägas av Göteborg & Co, att Göteborg & Co har en viktig roll som oberoende produktägare och att produkten tack vare självkostnadsprincipen är ett prisvärt alternativ för skolklasser med ibland begränsad ekonomi. Vidare har produkten inneburit affärsrelationer med olika aktörer vilket skapat en värdefull närhet till marknaden för olika upplevelser och aktiviteter.

Slutsats och rekommendation

Bolagets ledning har kommit fram till följande slutsatser och rekommendationer

- 1) Skolresan är en attraktiv produkt som kan utvecklas vidare till att bli än bättre.
- 2) Produkten Skolresan kan anses inte längre ligga inom bolagets kärnverksamhet och föreslås därför att överlåtas till annan aktör.
- 3) Göteborgs & Co ska fortsatt ha insyn i och påverkan på produktens innehåll, prisbild och att efterfrågade produkter ges möjlighet att stärka Skolresans erbjudande.
- 4) Överlåt utveckling, marknadsföring, försäljning och genomförande genom ett koncessionsavtal där Göteborg & Co erbjuder en väletablerad och trovärdig marknads- och säljkanal via goteborg.com och där Göteborgs & Co säkerställs fortsatt insyn och påverkan enligt p.3 ovan

Överlåtelseplan

För Skolresans bästa hade en överlåtelse varit önskvärd senast 31 juli då det inneburit att en ny huvudman kunnat ta över ansvaret för sensommarens skolresor och skolresor i samband med EuroSkills.

En överlåtelse efter en process som inkluderar ett anbudsförfarande och tecknande av ett koncessionsavtal kan realistiskt ske först under senare delen av tredje kvartalet. Göteborg & Co behöver därför planera för att kunna erbjuda kundtjänst och kundsupport för delar av höstens skolresor.

Oavsett alternativ är ambitionen att en mottagare tar ansvar för avtalstecknande med leverantörer inför sommaren 2017 och ansvarar för marknadsföring och försäljning. Ansvaret för kundtjänst och kundsupport för de skolresor som genomförs under senhösten får avtalas efter vad som är praktiskt möjligt och lämpligt.

Ekonomiska konsekvenser

För 2016 är konsekvenserna för bolaget följande

	Överlåtelse senast 30 sept
Bolaget erhåller ett överskott på från vårens genomförda skolresor. ¹	200-600 kkr
Bolaget erhåller ett överskott från insälda skolresor under sensommaren och i samband med EuroSkills. ²	0-30 kkr
Bolaget ansvar för genomförande skolresor hösten 2016 (30 grupper).	- 70 kkr
Mottagaren paketerar, marknadsför och försäljer Skolresan 2017.	JA
Total nettoeffekt 2016	130-560 kkr

- 1) Beloppets storlek är beroende på förhandling med mottagaren om hur stor del av överskott som eventuellt ska tillfalla mottagaren för marknadsföring inför 2017.
- 2) Personalsättningar för kundtjänst och kundsupport för skolresor under sensommaren och i samband med EuroSkills.

För 2017 och framåt är konsekvenserna för bolaget följande

Minskat överskott ca 220 kkr	ca -220 kkr
Fasta kostnader att absorbera i organisationen	ca -80 kkr
50% tjänst på ekonomiavdelningen övertalig	ca 200 kkr
Total nettoeffekt efter att övertalighet reglerats.	ca -300 kkr