

## Pressmeddelande från Wisby Strand



*Wisby Strand Congress & Event invigdes den 14-15 april med öppet hus under dagarna två samt två publika konserter / shower under kvällstid. På lördagens kvällen ännu Carola scenen och bjöd på en bejublad föreställning inför en entusiastisk publik. Under söndagskvällen stod Idol 2006-vinnaren Markus och Erik för en minst lika uppskattad konsert för de något yngre, men definitivt inte mindre entusiastiska publik!*

*Vilken succé! Uppskattningsvis besöktes anläggningen av drygt 10 000 personer under dessa dagar. Den nya mötesarenan, Wisby Strand, tar en naturlig plats i Gotlands nära tusen år gamla tradition av stora möten, mitt i havet. Kanske är det inte någon slump att så många vänder sig till Gotland för att skapa framgångsrika möten än idag.*

### **Historik & Bakgrund**

I mitten av nittiotalet började man inom besöksnäringen här på Gotland fundera kring någon verksamhet kopplat till näringen som utifrån de givna förutsättningarna på ön skulle kunna komplettera den redan befintliga privatturismen. I den processen föddes idén om att satsa på mötesindustrin. Snabbt insåg man dock att Gotland saknade en arena för stora möten.

Utifrån de cykler som råder inom mötesindustrin såg man dock att en satsning på detta segment på ett ypperligt sätt skulle komplettera den befintliga besöksnäringen. Mot den bakgrunden startades 1998 en omfattande utredning om vad som skulle krävas i investeringar mm. för att möjliggöra etableringen av en mötesarena för stora möten. Utredningen omfattade även en analys av de samhällsekonomiska effekterna för Gotland samt alternativ för finansiering.

I mars 2003 sammanställdes utredningen och presenterades i en informationsskrift som bar namnet "Kongresshallen – En plats för möten och evenemang på Gotland." Avsändare var Ledningskontoret, Gotlands Kommun. I skriften framgår det med stor tydlighet vilka positiva effekter en etablering av en "Kongresshall" skulle innebära för Gotland.

Med denna väl utredda och dokumenterade insikt påbörjades processen kring de offentliga upphandlingar som krävdes för att detta skulle kunna bli verklighet. En av förutsättningarna var den finansieringsmodell som var avtalad med EU och Staten för projektet. Gotlands Kommun skulle stå som byggherre och handla upp byggnationen. Finansieringen av byggandet, budgeterat till 120 miljoner, fördelades enligt följande; EU Mål 2 Öarna 30 miljoner, Staten via NUTEK 40 miljoner och Gotlands Kommun resterande 50 miljoner.

I och med finansieringsmodellen fanns det vissa villkor att uppfylla. Ett av villkoren var att samtliga juridiska avtal för de olika entreprenaderna måste vara tecknade innan bygget kunde starta. Ett annat

villkor var också tidsaspekten. Det fanns en bortre tidsgräns för de garantier EU och Staten lämnat. Processen med en offentlig upphandling påbörjades och bolaget NMT Management AB bildades i syfte att lämna anbud som driftsoperatör. Den 24 februari 2005 tog kommunstyrelsen det formella beslutet om vilka entreprenörer som via anbudsförfarandet fått de olika entreprenaderna. Då offentliggjordes via en presskonferens kl. 15.00 att Skanska Sverige AB skulle uppföra byggnaden samt att NMT Management AB var det bolag som skall vara driftsoperatör.

Gotlands Kommun är formellt fastighetsägare av fastigheten Visby Kasernen 2. I avtalet mellan NMT Management AB och Gotlands Kommun ingår även driften av Nya Kallbadhuset i Visby. Rivningen av gamla ICA Lagret påbörjades i maj 2005 och planerad driftstart av Gotlands nya mötesarena, Wisby Strand Congress & Event är planerad till den 14 april 2007. Planerad driftstart av det nybyggda Nya Kallbadhuset är vecka 26 2007.

## Nuläge

Bokningsläget överträffar förväntningarna med råge. Vid driftstarten ser bokningsläget ut enligt följande:

Antal större bokningar under 2007:	43 st
Deltagarantal i snitt:	421 personer
Genomförande tid:	2, 7 dygn
Antal konferensgästdagar:	48 878 konferensgästdagar
Beräknat antal gästnätter:	63 500 gästnätter*

\*Vi har i dessa siffror uppskattat att ca 30% av de inbokade deltagarna antingen anländer dagen innan arrangemanget startar alternativt avreser dagen efter avslutat arrangemang.

I ekonomiska termer innebär det nuvarande orderläget att de inbokade mötena totalt omsätter drygt 130 miljoner exklusive moms och resor till och från Gotland. Orderstocken för NMT Management AB:s del motsvarar drygt 18 miljoner koplat till dessa mötesbokningar. Till detta tillkommer intäkterna från den reguljära restaurationen och driften av Nya Kallbadhuset i Visby.

## **Det är Gotland som mötesdestination man vill åt när man bokar in sitt möte på Wisby Strand. Även om tiden ofta är knapp vill gästerna se sig omkring, äta gotländsk mat och uppleva Gotland.**

Anna Stenbom är en av de projektledare som ska se till att kundens önskemål uppfylls.

Anna Stenbom har arbetat för Wisby Strand sedan i september. Under den första tiden har hon arbetat med det mesta, men när det blir fler anställda i bolaget kommer hon att bli en renodlad projektledare för de möten som arrangeras på Wisby strand. Hon ska ta reda på vad kunden vill ha ut av sitt möte och se till att önskemålen uppfylls. Somliga hyr bara anläggningen och ordnar resten själva, andra vill ha hjälp med allt: Resor, hotellrum, anmälningar, scenteknik, menyer, sidoevenemang, bussturer, artister och blommor på scenen.

Nyckelordet i vad som efterfrågas är "gotländskt".

– Man vill känna att man är på Gotland, summerar Anna.

Och Anna Stenbom tar i sin tur kontakt med andra som kan hjälpa henne att svara upp mot kundens krav. Somliga finns i huset på Wisby strand. Andra jobbar på andra företag. PCO Gotland är ett sådant företag. De hjälper till med exempelvis kringaktiviteter och deltagarhantering och de har en överblick över vad Gotland har att erbjuda.

– Många vill uppleva det typiskt gotländska och vi har också fått in många bokningar till Vikingaby i Tofta och till guidade turer, berättar Anna Stenbom.

Gotland är ett starkt varumärke, men ändå inget ”självspelande piano”, förklarar NMT:s vd Niklas Sjöblom. Gotland som mötesplats kräver en hel del försäljningsinsatser. Det är en ny mötesdestination som ska sättas på kartan!

– Trots många års kampanjer så tror folk fortfarande att båtresan tar mellan fem och åtta timmar, konstaterar han. Det mentala avståndet är ofta längre än det rent fysiska.

I marknadsföringen av Wisby Strand försöker man att vända det som eventuellt upplevs som ett hinder till ”mervärden”. Att mötet förläggs till en ö innebär också många fördelar, exempelvis att mötesdeltagarna har svårt att smita ifrån tidigare, så mötestiden kan utnyttjas effektivt in i det sista. Och även färjeresan kan användas på ett konstruktivt sätt. Det finns möjligheter att chartra hela färjan – det har kunder redan gjort. Detta gäller även flyget...

- Och är det ett stort sällskap som reser kan man använda restiden till både nytta och nöje. Registreringen kan påbörjas ombord och det finns möjlighet att nyttja befintliga tv-skärmar mm.

Med Wisby Strand kommer en helt ny besökarkategori till Gotland som ställer nya krav och har andra önskemål än den traditionella privatturisten, berättar Niklas Sjöblom.

– Mötesdeltagare är otroligt kvalitetsmedvetna. Logistiken är viktig och det får inte vara några köer. Det får inte ta tid att checka in på hotellet eller att äta lunch. Allt måste gå snabbt. Det här ställer stora krav på oss men också på våra partners och underleverantörer, förklarar han.

Men han tror också att ett skärpt kvalitetstänkande kan bli ett lyft för hela den gotländska besöksnäringen:

– Det här är ett bra sätt för hela turistnäringen att gemensamt arbeta med kvalitetsfrågor på ett strukturerat och påtagligt sätt.

## ”Visst finns det utmaningar”

*Wisby Strand lockar hit en ny kategori besökare med andra krav och förväntningar än den traditionella sommarturisten. Tusentals gäster som tillför nya friska miljoner till Gotland. Men det gäller att näringslivet ställer om sig och samarbetar.*

Allt måste klaffa. Niklas Sjöblom, vd för NMT Management AB som ska driva Wisby Strand, vittnar om premiärnerver inför invigningen.

Han nämner flera gånger hur viktigt det är med en stark lokal förankring och att företagen på ön står enade och beredda på att möta kraven från denna nya grupp besökare som kommer.

- Det finns en tradition och kunskap att kunna hantera stora besöksströmmar, men den nyttjas bara under en kort tid av året.

Nya krav kan till exempel handla om öppettider, generellt bemötande på flygplatsen, på hotellen, i taxin, på hamnterminalen. I princip hela mottagarapparaten.

- Här måste vi alla ha samma ambitionsnivå och vara väl sammansvetsade. Det goda värdskapet kommer att vara avgörande för oss, menar Niklas Sjöblom.

- Det gäller att vi är enade och tydliga gentemot marknaden. Vi måste ta beslut på rätt grunder. Kan man ta affärsmässiga beslut så att det gynnar kunderna och då också som gynnar Gotland, då har du rätt beslutsgång tycker jag. Kommunen har sett till att vi inom besöksnäringen har fått ett verktyg i Wisby Strand och nu är det upp till oss att arbeta tillsammans. Nu har vi den möjligheten, fortsätter han.

- Det som är bra för Gotland är bra...

### Två orosmoment

Niklas oroar sig inte över att Wisby Strand inte kommer att bära sig, hans lugn vilar på det ökade antalet kunder som bokar in möten. Men han rynkar pannan då han talar om omvärldsfaktorer, som bristen på logiutbud och hur upphandlingen av Gotlandstrafiken kommer att sluta.

- Det skulle behövas drygt 300 hotellrum till i Visby. En del är projekterade men har inte fått påbörjats ännu. Där tappar vi tid. Och på transportsidan får det inte bli sämre turtäthet eller höjd prisnivå. Det gäller både flyg- och båttrafiken. Allt som är sämre i dag skulle innebära katastrof!

### En arena för alla

Att hela projektet har benämnts kongresshallen vilket egentligen bara är namnet på den största möteslokalen, tror Niklas har varit ett hinder för boende på ön att ta projektet till sig.

- Kongress per definition är en väldigt smal nisch inom mötesindustrin. Det är abstrakt och svårgreppbart för gemene man. En faktor som har bidragit till att det för många känts väldigt avlägset, men det har vänt med besked ju närmare driftstart vi har kommit. Det är mycket mer ryggdunkningar nu.

Ännu är inte planerna färdiga i detalj, men Niklas berättar att det finns idéer om lite mer folkliga och egenproducerade evenemang. Kanske Gotlandsmusiken eller någon revy uppträder där i framtiden. Själva kongresshallen, alltså den största lokalen med scen, passar för det mesta. Opera, rockkonsert och teater, allt går.

### Att uppleva Gotland

Inom mötesindustrin brukar man tala om rationella värden respektive emotionella värden. Rationella värden handlar om kostnadseffektivitet, närhet och lättillgänglighet.

Gotland med sin natur, kultur och historia kan framför allt erbjuda emotionella värden.

- Väljer man Gotland har man mycket högre förväntningar vad gäller mat, kringarrangemang och atmosfär. Den sociala biten i mötet har stor betydelse och kunderna avsätter tid i programmet för att uppleva ön.

### **Lokala producenter**

Lokala leverantörer, framför allt på råvarusidan, kommer att känna av Wisby Strands närvaro. Gotländska livsmedel är eftertraktade och kunden förväntar sig att få det på sin tallrik.

### **Så den som vill sätta igång med sparrisodling har goda förutsättningar?**

- Ja, men det är också viktigt att man kan garantera volymerna och det kan bli ett problem.

Dock kommer gästerna inte att få den lokala maten serverad på tallrikar formade av någon av öns alla keramiker. Och spriten från Träkumla Rom kommer inte serveras i glas blåsta i Visby. Det krävs bland annat porslin som klarar av ganska tuff behandling och som också ska kunna hanteras av personalen utan att ge förslitningsskador. Här finns det många hänsyn att ta och det finns en speciell marknad för det ändamålet.

I lokalerna ska det finnas en del Gad-möbler och byggnaden i sig innehåller en hel del material från diverse lokala företag, bland annat hyvlat kalkstensgolv från Slite. Även servrar och telefoni kommer från ett lokalt företag, BRS Intron.

### **Miljoner och åter miljoner**

Under 2007 är drygt ett 40-tal bokningar inplanerade på Wisby Strand. De planerade mötena beräknas totalt att omsätta drygt 130 miljoner kronor i nytt kapital på ön, exklusive moms och resor. Det mesta går till hotell, restauranger och handel.

- Mötena omsätter mycket, men vi får relativt lite. Vår andel är i dagsläget drygt 18 miljoner kronor. Enligt Turismens Utredningsinstitut genererar varje mötesdeltagare cirka 2 500 kronor per dygn, berättar Niklas Sjöblom. I siffrorna ovan är varken kommunikationsmedel eller moms inräknat.

### **De första evenemangen kan avgöra Wisby Strands framtid.**

- Vi måste överträffa kundens förväntningar.

#### **Är ni nervösa?**

- Anspänningen har väl varit rätt så stor. Det vore väl konstigt annars. Det är ett stort uppdrag vi står inför och vi måste vara intrimmade, men just nu känner vi oss otroligt stolta. Vi har en enormt vacker och funktionell anläggning där estetik och funktion sammanförts på ett förträffligt sätt. Wisby Strand har en stakr identitet och ett formspråk som inte lämnar någon oberörd

#### **Är det något arrangemang du tycker är extra spännande?**

- Erange från Kiruna som står som värdar för ett interaktionellt rymdmöte är lite speciellt. De ställer höga krav på allt från teknik till bemötande och kringarrangemang. Kul! Bland besökare från hela världen märks även deltagare från NASA. Mötet spänner över sju dagar.

#### **Någon annan favorit?**

- Det finns många, men ett möte som blev klart i dagarna är SFAM, Svensk Förening för Allmänmedicin. Det visar på att det inte är nödvändigt att ha ett universitetssjukhus på orten för att vara värd för medicinska möten.

## **Bokningsläget**

Normalt följer mötescyklarna skolterminerna väl. Bolaget räknar inte med att ha några bokningar sommartid förutom Almedalsveckan, utan möten ska hålls normalt under vår och höst.

### **2007**

43 större bokade möten

### **2008**

Åtta bokade möten

### **2009**

Fyra inbokade möten

### **2011**

Ett inbokat möte

Maxkapacitet per möte är 1 000 deltagare. De möten som nu är inbokade har ett genomsnitt om 421 personer. En stor andel deltagare kommer från andra länder. Genomförandetiden är i dagsläget 2,7 dagar på Gotland. Deltagarna beräknas att under den tiden spendera mellan 2 500 och 3 300 kronor. Det finns sammanlagt 16 olika lokaler med teknisk utrustning samt en utställningsyta om 2 000 kvadratmeter.

Hur fördelar sig intäkterna?

Turismens Utredningsinstitut, TUI, har beräknat hur konsumtion vid stora möten fördelar sig. Uträkningsmodellen nedan baserar sig på nationella deltagare.

Logi	48%
Restaurang	24%
Shopping	10%
Entréer / Aktiviteter	7%
Nöje	5%
Lokala transporter	2%
Övrigt	4%

## Universums blickar mot Wisby Strand

*Lördagen den 14 april invigdes Gotlands nya mötesarena! Trycket på att förlägga möten på Wisby Strand Congress & Event har varit stort och redan idag, innan mötesarenan öppnat, sträcker sig planeringen fram till 2011. Bland första sommarens gäster finns den svenske astronauten Christer Fuglesang.*

Först ut att hålla ett stort möte på Wisby Strand är Sveriges Förenade Studentkårer, SFS, med den lokala studentkåren Rindi som medarrangör. De bokade Wisby Strand redan i maj 2005, när den lagerbyggnad som låg på platsen förut ännu stod kvar.

- Visst kändes det lite konstigt att boka något som inte fanns, men vi visste att det skulle bli en fräsch kongresshall, och vi ville verkligen visa upp Gotland. Det kommer att bli hur bra som helst! säger Elisabeth Arbin, ordförande i Rindi.

Med havet som granne i väster och det medeltida Visby i öster vågar man nästan påstå att här ligger Sveriges vackraste mötesplats. Inom tio minuters promenad finns 600 hotellrum och fler ska det bli inom de närmaste åren. Närheten är en viktig aspekt för många av gästerna. När du väl är på Gotland är allting nära.

Den som vill boka ett möte måste vara ute i god tid. Under 2007 ser bokningsläget mycket bra ut. En av många höjdpunkter under året är European Space Agencys, ESA:s, internationella symposium 3-7 juni. Då samlas 240 av världens mest framstående rymdforskare i Visby. Där bland den svenske astronauten Christer Fuglesang, som ska berätta om sin forskning. Schemat är späckat och kräver flexibla lösningar.

- Vi kör dubbla föreläsningar och vissa föreläsningar presenterar vi som väggposters. Här passar Wisby Strand utmärkt, storleken på arenans olika lokaler passar perfekt för våra olika ändamål, säger Stig Kemi, chef för raket- och ballongverksamheten på Esrange i Kiruna.

Utflykterna som ESA-symposiets gäster erbjuds visar bredden i det gotländska utbudet. Fåröturen går bland annat till de imponerande raukfälten vid Digerhuvud och avslutas med en middag på Gåsemora gård. Östra turen tar gästerna till flera framstående konsthantverkare på östra Gotland. På Äventyrs- turen får gästerna se en av de största skeppssättningarna från bronsåldern och prova vikingaliv på Vikingabyn i Tofta. I alla turer ingår ett besök i någon av öns alla medeltida kyrkor.

Den nya mötesarenan ställer nya krav på Gotland som besöksmål. Men den öppnar också nya möjligheter. Stora delar av branschen, från shopping och restauranger till de stora transportföretagen, ser vilka affärsmöjligheter det finns i en växande gotländsk mötesindustri. Hotellrum byggs, rutiner som förenklad bagagehantering utvecklas och näringen kompetensutvecklar sig, allt för att möta de nya kraven.

Enligt beräkningarna kommer Wisby Strand Congress & Event att under 2007 ge Gotland inkomster på drygt 130 miljoner kronor per år exklusive moms och resor, fördelat på logi (48%), restaurang (24%), shopping (10%), entréer/aktiviteter (7%), nöje (5%), lokala transporter (2%), övrigt (4%). (Källa Turismens utredningsinstituts nyckeltalsberäkningar för kongresser och möten.)



**Kontaktperson Wisby Strand Congress & Event**

Niklas Sjöblom, vd

[niklas.sjoblom@wisbystrand.se](mailto:niklas.sjoblom@wisbystrand.se)

Tel +46 (0)703 52 60 20

[www.wisbystrand.se](http://www.wisbystrand.se)